

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

**REGLAMENTO (CE) N° 904/98 DEL CONSEJO
de 27 de abril de 1998**

por el que se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones en la Comunidad de máquinas personales de fax originarias de la República Popular de China, Japón, la República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

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⁾ y, en particular, el apartado 4 de su artículo 9,

Vista la propuesta presentada por la Comisión previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

- (1) El 1 de noviembre de 1997 se establecieron derechos antidumping mediante el Reglamento (CE) n° 2140/97 de la Comisión⁽²⁾, denominado en lo sucesivo «Reglamento provisional».

Tras el establecimiento de los derechos antidumping provisionales, la industria de la Comunidad, dos asociaciones de exportadores y varios productores-exportadores e importadores presentaron comentarios por escrito. A todas las partes que así lo solicitaron les fue concedida audiencia.

- (2) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones definitivas y llevó a cabo investigaciones en los locales de varios importadores vinculados a los exportadores de los países concernidos. Se informó a las partes de los principales hechos y consideraciones sobre los que se pretendía recomendar la imposición de un derecho antidumping definitivo y la percepción de los importes garantizados por el derecho provisional. También se concedió a las partes un plazo razonable para presentar sus observaciones tras la comunicación de esta información.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

- (3) El procedimiento se refiere a las máquinas personales de fax (denominadas en lo sucesivo «máquinas personales de fax» o «el producto afectado»). Estas máquinas se utilizan principalmente 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 personales y suelen incorporar posibilidades de comunicación adicionales. Además de las funciones de fax y de 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 posibilidades siguientes: contestador automático mediante cinta o mediante un sistema digital, copiado e intercomunicación, siendo esta lista no exhaustiva.

- (4) A efectos de sus conclusiones preliminares, la Comisión distinguió las máquinas de fax personales de las profesionales en virtud de su peso y tamaño. Solamente se consideraron máquinas de fax personales a efectos de la presente investigación aquellas con un peso de 5 kilogramos o menos y con dimensiones iguales o inferiores a 470 mm de anchura, 450 de profundidad y 170 de altura. El peso y las dimensiones se miden sin carga de papel ni de cualquier otro material consumible y sin ningún tipo de mecanismo de conexión inalámbrico. Además se consideró que, actualmente, las máquinas de fax que utilizan tecnologías de chorro de tinta o impresión por láser se dirigen solamente a un uso profesional y, por lo tanto, las que utilizan estas tecnologías se excluyeron de la aplicación del derecho antidumping provisional.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1; Reglamento modificado por el Reglamento (CE) n° 2331/96 (DO L 317 de 6. 12. 1996, p. 1).

⁽²⁾ DO L 297 de 31. 10. 1997, p. 61.

- (5) Las máquinas personales de fax son actualmente clasificables en el código NC 8517 21 00.

1. Características de las máquinas profesionales de fax

- (6) Después de la imposición de los derechos antidumping provisionales, los exportadores adujeron que para la definición del producto los criterios de peso y tamaño eran inadecuados puesto que pronto conducirían a la inclusión de las máquinas profesionales de fax (de oficina).
- (7) Sin embargo, la investigación ha mostrado que, para el período de investigación, la definición del producto basada en el peso y el tamaño no supuso la inclusión de las máquinas de fax profesionales. Tampoco ninguna parte interesada alegó que, entre el fin del período de investigación y diciembre de 1997, existiesen máquinas de fax profesionales en el mercado comunitario que correspondiesen a los criterios de peso y tamaño. En cuanto a la evolución futura, las partes interesadas no presentaron ninguna justificación ni durante la investigación se concluyó de ningún modo que tales máquinas de fax profesionales serían introducidas en el mercado durante el período de aplicación de los derechos antidumping. Por lo tanto, se concluye que los criterios de peso y tamaño, en un futuro próximo, no supondrán la inclusión de las máquinas profesionales de fax en el ámbito del procedimiento.

Cuando dichas máquinas profesionales de fax sean introducidas en la Comunidad, la Comisión someterá si es preciso una propuesta al Consejo con el fin de aclarar, mediante un análisis individualizado de cada modelo, si esas máquinas de fax no están concernidas por el presente Reglamento.

2. Tecnologías de impresión

- (8) Además, se adujo que las máquinas personales de fax que utilizan tecnologías de impresión distintas de la impresión térmica (es decir, las que utilizan tecnologías de transferencia térmica, chorro de tinta, láser o electroluminiscencia) deberían excluirse.

2.1. Máquinas de fax de transferencia térmica

- (9) Por lo que se refiere a este argumento, la investigación ha mostrado lo siguiente:

Características físicas y técnicas

- (10) El peso, tamaño y características técnicas esenciales de las máquinas de fax de transferencia térmica son similares o idénticos a los modelos de papel térmico. La única diferencia es la tecnología de impresión y, por lo tanto, el papel utilizado. Tanto la transferencia térmica como las tecnologías de papel térmico utilizan el calor para transferir la información sobre el papel a través de una sola cabeza de impresión. Ambas cabezas de impresión son casi idénticas. Es, por lo tanto, posible imprimir papel térmico con una cabeza de impresión de transferencia térmica. Por otra parte, los componentes eléctricos para controlar las cabezas de impresión son idénticos. Los elementos esen-

ciales de la tecnología de impresión térmica son, pues, la base para la más reciente técnica de transferencia térmica. Por ello, se constató que la transferencia térmica es el resultado del desarrollo normal del producto de la tecnología de impresión mediante papel térmico.

Uso y percepción por parte del consumidor

- (11) Ambos tipos de producto tienen, generalmente, diseños similares y visualmente son parecidos, y el mantenimiento es simple para ambos. Se ha mostrado que los usuarios particulares y las pequeñas oficinas usan tanto máquinas de fax de papel térmico como de transferencia térmica.

Las diferencias en la tecnología de impresión, es decir, la mejor calidad de impresión de las máquinas de fax de transferencia térmica y las ventajas de utilizar papel normal son tomadas en consideración por los consumidores solamente como uno de los aspectos entre todas las características técnicas disponibles. El principal objetivo de los consumidores sigue siendo tener a su disposición un dispositivo personal capaz de transmitir y recibir fax. Por lo tanto, la tecnología de impresión utilizada por ambos tipos de producto es, desde la perspectiva del consumidor, sólo un elemento secundario.

Canales de venta

- (12) En el período de investigación, las máquinas de fax de papel térmico y de transferencia térmica se vendieron, generalmente, a través de los mismos canales de venta.

Conclusión

- (13) Teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, se considera que las máquinas de fax de papel térmico y las de transferencia térmica forman un solo producto.

2.2. Chorro de tinta, láser, electroluminiscencia y máquinas de fax portátiles

- (14) En cuanto a las máquinas de fax que utilizan la tecnología de chorro de tinta, láser o electroluminiscencia, las determinaciones definitivas han confirmado que estas máquinas son, en general, sustancialmente diferentes a las máquinas de fax personales por lo que se refiere a las características físicas y técnicas (en especial teniendo en cuenta su peso, tamaño y prestaciones), que están concebidas para uso profesional y no personal y que, en gran medida, se venden a través de canales de venta distintos.
- (15) Teniendo en cuenta estas diferencias, las máquinas de fax que utilizan la tecnología de impresión de chorro de tinta, láser y electroluminiscencia no pueden considerarse como productos similares al producto considerado.

(16) Algunas partes interesadas han aducido, además, que ciertos nuevos tipos de máquinas portátiles de fax que se utilizan conectadas a aparatos de teléfono móviles y que en el período de investigación todavía no existían en el mercado comunitario son de uso profesional exclusivamente y deben, por lo tanto, ser excluidas del procedimiento.

(17) Sobre la base de la información disponible, se considera que las máquinas portátiles de fax que se utilizan solamente con teléfonos móviles tienen características físicas y técnicas diferentes y, efectivamente, son para uso profesional solamente. Por lo tanto, no están incluidas en la definición del producto considerado. Cuando las máquinas de fax sean introducidas en la Comunidad, la Comisión someterá si es preciso una propuesta al Consejo con el fin de aclarar, mediante un análisis individualizado de cada modelo, si esas máquinas de fax no están concernidas por el presente Reglamento.

3. Conclusiones

(18) Se confirman las conclusiones provisionales según las que la definición del producto debe basarse en los criterios de peso y tamaño, según lo definido en el Reglamento provisional.

(19) Además, se confirma que el producto afectado, en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 384/96, denominado en lo sucesivo «el Reglamento de base», son las máquinas de fax de papel térmico y de transferencia térmica.

(20) Las máquinas de fax que utilizan las tecnologías de chorro de tinta, láser o electroluminiscencia y las máquinas portátiles de fax que se utilizan solamente conectadas a teléfonos móviles se excluyen del procedimiento.

C. DUMPING

1. Nivel de cooperación

(21) El nivel de cooperación de los productores-exportadores en este procedimiento fue particularmente bajo en Malasia, Tailandia, Taiwán, Japón y China, puesto que el volumen de exportación a la Comunidad de los productores-exportadores que cooperaron representó solamente una pequeña fracción de las exportaciones totales de los países concernidos.

(22) Se verificó la información proporcionada por los productores-exportadores que cooperaron y en la mayoría de los casos fue tenida en cuenta. Sin embargo, en algunos casos la investigación reveló que parte de la información presentada era inexacta, insustanciada o insuficiente y, por lo tanto, no pudo tenerse en cuenta. En consecuencia, la Comisión basó sus conclusiones definitivas en los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.

2. Países de economía de mercado

2.1. Valor normal

Aplicación del apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base

(23) El productor-exportador de Singapur impugnó la decisión de la Comisión de usar los datos disponibles de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base para la evaluación de su valor normal (véase el considerando 66 del Reglamento provisional) alegando que las transacciones no comunicadas realizadas en el mercado interior eran de reexportación a un tercer país. Por otra parte, alegó que, de conformidad con el apartado 4 del artículo 18 del Reglamento de base, la Comisión debería haberle informado de su decisión, pues no se le ofreció la oportunidad de proporcionar otras explicaciones. La empresa también contestó el método utilizado por la Comisión para establecer el valor normal sobre la base de los datos disponibles porque consideró que deberían haberse utilizado las pruebas recogidas sobre el terreno (facturas de transacciones no comunicadas) en vez del precio de venta más alto comunicado.

La investigación reveló que las ventas en cuestión realmente se hicieron en el mercado interior y no habían sido comunicadas como tales por la empresa. Por otra parte, se pidió a la empresa que proporcionara pruebas en el sentido de que las ventas en cuestión no estaban destinadas al consumo nacional sino que realmente se exportaron fuera de Singapur. A pesar de repetidos requerimientos, la empresa no proporcionó pruebas de una reexportación subsiguiente a un tercer país. En una audiencia solicitada por la empresa tras la visita de inspección, no se proporcionó ninguna explicación satisfactoria.

(24) Con respecto al método aplicado por la Comisión para establecer el valor normal por lo que se refiere a estas transacciones, los hechos utilizados para evaluar el valor normal se verificaron y son razonables habida cuenta de la parcial falta de cooperación de la empresa. Por lo tanto, se confirman las conclusiones provisionales de la Comisión, según lo establecido en el considerando 66 del Reglamento provisional.

(25) Un productor-exportador coreano al que se decidió aplicar los datos disponibles para evaluar sus costes de materias primas, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base (véase el considerando 32 del Reglamento provisional), alegó que esta decisión era injustificada y que debían utilizarse estos costes y no otros, según lo comunicado en su contestación al cuestionario. Además, consideró que el método utilizado por la Comisión para ajustar el valor normal como consecuencia de la falta de cooperación no era adecuado.

(26) La investigación reveló que los costes de las materias primas comunicados contenían incongruencias serias y no podían, por lo tanto, aceptarse. Ninguna otra explicación fue proporcionada por la empresa que justificase tales inconsistencias. Por lo que se refiere a la metodología utilizada para establecer los datos disponibles, debe señalarse que se aplicó un planteamiento nada extremista para el ajuste del coste de las materias primas, utilizando la más pequeña diferencia constatada entre los valores más bajos y los medios.

Valor normal calculado (gastos de venta, generales y administrativos)

(27) El único productor-exportador tailandés que cooperó, que no efectuó ninguna venta en el mercado interior, impugnó el método utilizado para establecer los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio al calcular el valor normal. Tal como se recoge en el considerando 77 del Reglamento provisional y de conformidad con la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, a falta de ventas en el mercado interior, la Comisión decidió calcular el valor normal añadiendo a los costes de fabricación de la empresa la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos de las ventas interiores y el beneficio establecido para todas las ventas rentables de los exportadores de Taiwán que cooperaron. La empresa alegó que formaba una entidad con el productor-exportador taiwanés que cooperó y que, teniendo en cuenta esta relación, los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio deberían determinarse sobre la base del primer método establecido en el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, o sea, según la empresa, basándose en los datos reales referentes a esa empresa taiwanesa. Alternativamente, en caso de que se aplicase la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, la empresa pidió que solamente se usasen los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio de su empresa taiwanesa vinculada, debido a las estrechas relaciones entre ambos.

(28) Debe considerarse que, según el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, los gastos de venta, generales y administrativos y el margen de beneficio que deben utilizarse en el valor calculado son los contraídos o efectuados en el mercado interior del país exportador, es decir, Tailandia. Sin embargo, a falta de información sobre ventas interiores de máquinas de fax en Tailandia por la empresa afectada o por cualquier otra empresa, y dado que no existía información sobre los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio de la misma categoría general de productos, como está previsto para en las letras a) o b) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, hubo que recurrir a la letra c) de dicho artículo, es decir, a basar los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio en cualquier otro método razonable. A este respecto se consideró que la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio obtenido por todos los exportadores

que cooperaron en el mercado taiwanés constituía una base apropiada y razonable, puesto que Taiwán es un mercado competitivo, con un número considerable de empresas, y constituye la mejor referencia disponible para la Comisión sobre las condiciones de venta en el mercado tailandés para el producto afectado.

(29) Utilizar, según lo sugerido por el productor tailandés, únicamente los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio de la empresa taiwanesa a la cual está vinculado no supone la base más apropiada porque las ventas de la empresa taiwanesa vinculada representaron, de forma aislada, una fracción relativamente pequeña del mercado taiwanés.

2.2. Comparación

Gravámenes a la importación

(30) En el considerando 37 del Reglamento provisional la Comisión declaró que se rechazaron las demandas de ajustes para gravámenes a la importación hechos por los productores-exportadores coreanos, puesto que estas demandas se calcularon sobre una base media para todos los productos y no se demostró la relación entre el derecho pagado y el modelo específico de máquina de fax afectado. Tres productores-exportadores coreanos alegaron que esta decisión era irrazonable y pidieron que los servicios de la Comisión no insistieran en cálculos exactos por modelo sino que aceptasen una asignación general de los derechos pagados. Además, alegaron que habría que conceder un ajuste de devolución de derechos con independencia del hecho de si los modelos nacionales incluían piezas compradas en dicho país.

(31) Debe subrayarse que un requisito primario para la concesión de tal ajuste consiste en que se proporcionen pruebas de que las piezas no se han comprado en el mismo país porque, de otro modo, no se habría pagado ningún arancel por ellas. En un caso el exportador pudo demostrar satisfactoriamente, al menos parcialmente, que el ajuste era pertinente. El ajuste se hizo sólo en la medida en que estaba justificado.

Fase comercial

a) Diferencia en las funciones desempeñadas

(32) Los dos productores-exportadores japoneses y los de Singapur, así como una de las empresas coreanas, pidieron un ajuste nacional para diferencias en la fase comercial, basándose en la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, que se rechazó provisionalmente por las razones expuestas en los considerandos 49 y 71 del Reglamento provisional. Las empresas se opusieron reafirmando que la diferencia de las funciones desempeñadas nacionalmente y en la exportación correspondería automáticamente a una fase comercial distinta y que, por lo tanto, debería concederse un ajuste para permitir una comparación adecuada entre el valor normal y el precio de exportación.

- En apoyo de su argumento, las empresas alegaron que, al calcular el precio de exportación de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, la política de las instituciones es deducir todos los costes contraídos por los importadores vinculados en la Comunidad del precio pagado al primer cliente independiente para transformar así el precio de exportación en precio de fábrica. Por lo tanto, para obtener un valor normal en una fase comercial comparable, las mismas categorías de gastos que se contraen en el mercado interior, más el beneficio correspondiente basado en el obtenido en las ventas interiores, deberían también excluirse, de conformidad con la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (33) Este argumento no puede aceptarse, puesto que ignora un requisito esencial del Reglamento de base a este respecto, es decir, que las fases comerciales en que se llevan a cabo las ventas interiores y en el mercado de exportación deben ser definidas por el demandante, y, en especial, cómo esta diferencia final afecta a la comparabilidad de los precios.
- (34) Debe recordarse que la práctica seguida por las instituciones de calcular de nuevo el precio de exportación deduciendo los costes contraídos por los importadores vinculados del precio cobrado a importadores independientes convierte el precio en la frontera comunitaria en una venta a un cliente independiente. Como en el presente caso se constató que el precio de reventa de los importadores vinculados a clientes independientes estaba básicamente al nivel de precios cobrados a los minoristas y a los grandes distribuidores, una deducción de los gastos de los importadores al vender a tales clientes resultó en un precio superior en la cadena de ventas. El precio de exportación recalculado debe considerarse equivalente a un precio cobrado a un distribuidor.
- (35) En cuanto al argumento de las empresas en el sentido de que, al haberse deducido los costes para calcular de nuevo el precio de exportación, una deducción similar debería ser aplicada al precio interno, éste se descalifica por sí solo. Puesto que en el presente caso el nuevo cálculo del precio de exportación llevó a una fase comercial que corresponde a la de un distribuidor, esto correspondió a la fase comercial interior. El hecho de que ciertos costes puedan contraerse en el mercado interior al vender a distribuidores, costes que no se contraen en el nivel similar de exportación, está ligado a la estructura o a las circunstancias específicas de los mercados considerados, pero no podría, por sí mismo, llevar a un ajuste cuando está claro que los precios se aplican a un tipo similar de clientes, es decir, los distribuidores.
- (36) Las empresas japonesas y coreanas alegaron que el precio interno medio no puede utilizarse como valor normal porque estas ventas tuvieron lugar en distintas fases comerciales, una sola de las cuales correspondía al nivel de exportación. La Comisión examinó la situación detalladamente, pero fue incapaz de concluir que la demanda de los exportadores se justificaba al no poder proporcionar las empresas ningún desglose claro en términos de costes o precios que demostrara la existencia de dichos niveles nacionales diferentes. Lo que la Comisión pudo establecer, en cambio, es que los precios a todos los clientes nacionales eran aproximadamente los mismos para distintos grupos de clientes, un factor que sugirió que las fases comerciales no eran diferentes. En cualquier caso, dado que los precios internos para todos los grupos de clientes eran similares, y dado que un grupo de éstos correspondía a la fase comercial de clientes de exportación (distribuidores), un nivel de ajuste comercial no estaba justificado. El valor normal sería igual si se basase en las ventas a un grupo o a todos los clientes.
- (37) En el caso de Singapur, se alegó que todas las ventas interiores se hicieron en una sola fase comercial, es decir, a distribuidores. Debe recordarse que el valor normal se estableció de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, debido a que la empresa no comunicó un número considerable de transacciones nacionales del producto afectado, lo que impidió una verificación más detallada de las fases comerciales nacionales. Sobre la base de la información disponible para la Comisión, no se constató ninguna diferencia entre las fases comerciales nacionales y las de exportación.
- (38) Por las razones anteriormente mencionadas, el valor normal se estableció sobre la base de todas las ventas interiores y se consideró que los ajustes para diferencias en la fase comercial, según lo pedido por los productores-exportadores japoneses, singapureños y coreanos no estaban justificados.
- (39) Sin embargo, en las circunstancias no cubiertas por un ajuste para diferencias en la fase comercial, según lo definido por los incisos primero y segundo de la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, se puede conceder un ajuste especial cuando se muestra que ciertas funciones se refieren a una fase comercial distinta de la utilizada para la comparación. En el presente caso, la investigación reveló que, aunque el ajuste para diferencias en la fase comercial no podía concederse, la publicidad debía recibir una consideración especial habida cuenta del segundo inciso de la letra d) del apartado 10 del artículo 2. La Comisión examinó, en especial, si las empresas concernidas incur-

rieron en gastos de publicidad para fomentar ventas en fases comerciales distintas de las utilizadas para la comparación. Se constataron, efectivamente, para las empresas concernidas, ciertos gastos de publicidad vinculados, en el presente caso, a una fase comercial distinta de la utilizada en la comparación. En consecuencia se decidió, de conformidad con el segundo inciso de la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, excluir del valor normal los gastos de publicidad contraídos en las ventas interiores que se refieren a una fase comercial distinta de la de los distribuidores.

b) Ventas del fabricante del equipo original

- (40) Un productor-exportador de Taiwán, otro de Tailandia y dos de Corea contestaron el rechazo de su demanda de un ajuste para diferencias en fases comerciales basadas en ventas de exportación del fabricante del equipo original.
- (41) El nivel pedido de ajuste comercial no fue concedido, puesto que no pudo establecerse ninguna estructura de precios clara entre los supuestos canales de ventas. En ciertos casos, se constató que los precios para modelos del fabricante del equipo original eran más altos que para las ventas de la propia marca. En el caso de una empresa coreana también se constató que la clasificación de clientes dada era inexacta y, por lo tanto, no pudo tenerse en cuenta. En el mercado taiwanés las ventas del fabricante del equipo original no revelaron ninguna diferencia consistente de precios con respecto a las ventas de marca.
- (42) En el caso del productor tailandés, que no efectuó ninguna venta nacional y exportó solamente como fabricante del equipo original, el valor normal se calculó utilizando los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio medios del mercado taiwanés, para el cual, según lo explicado anteriormente, no se requería ningún ajuste de esta naturaleza. Por lo tanto, se rechaza la demanda.

Comisiones

- (43) La empresa tailandesa contestó el hecho de que se había deducido una comisión del 5 % del precio al primer comprador independiente en la Comunidad para compensar la participación de su empresa vinculada taiwanesa en estas transacciones. Según ella, solamente los gastos de venta directamente relacionados deberían deducirse y, por lo tanto, no habría ninguna base jurídica para aplicar esta comisión del 5 % que realmente no habría sido contraída.
- (44) La investigación confirmó que todas las exportaciones del productor-exportador tailandés a la Comunidad se hicieron a través de una empresa taiwanesa vinculada. Se ha determinado que, a causa de la relación entre las dos empresas, los precios de transferencia cobrados por el productor tailandés a la empresa taiwanesa vinculada no

correspondían a precios de mercado. Se verificó sobre el terreno que hubo un margen de beneficio entre el precio de transferencia y el precio pagado por el primer cliente independiente en la Comunidad. Esta diferencia estaba prevista, por lo menos, para cubrir parcialmente los costes contraídos por la empresa vinculada para las actividades realizadas con el fin de exportar el producto afectado. Como las funciones de la empresa taiwanesa vinculada pueden considerarse similares a las de un comerciante, un ajuste del 5 % se dedujo del precio al primer cliente independiente en la Comunidad. Esta cifra se considera razonable dado el grado de implicación de la empresa vinculada en las actividades de venta del productor-exportador tailandés.

- (45) Una empresa de Singapur alegó un ajuste para las comisiones pagadas a las empresas vinculadas en Japón. Esta demanda se rechazó por las razones expuestas en el considerando 73 del Reglamento provisional. La empresa se opuso a esta posición reafirmando que se necesitaba el ajuste a causa del papel significativo desempeñado por dos empresas vinculadas japonesas, tanto en la producción como en la comercialización del producto afectado en Singapur.
- (46) El problema fue reexaminado. La investigación estableció que la cantidad alegada estaba vinculada de hecho con los derechos y las transferencias de beneficios que las dos empresas japonesas vinculadas recibieron. Tales pagos no pueden considerarse como pagos de comisiones en el sentido del primer inciso del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base y, por lo tanto, se rechaza la solicitud de ajuste.
- (47) Sin embargo, por lo que se refiere a las ventas de exportación, se constató que las empresas japonesas gestionaron enteramente tales ventas. La función de la empresa de Singapur se limitó a la facturación de las mercancías y al envío. Por lo tanto, puesto que las funciones de las empresas vinculadas pueden considerarse similares a las de un comerciante, un ajuste del 5 % se dedujo del precio al primer cliente independiente en la Comunidad, para explicar su implicación en la venta y las actividades administrativas del productor de Singapur. El nivel del ajuste se determinó en un 5 % puesto que los gastos reales contraídos por las empresas vinculadas japonesas no se comunicaron en la contestación al cuestionario, aunque esto se pidió específicamente, y, por lo tanto, no pudieron ser verificados sobre el terreno.

Costes de crédito

- (48) En el considerando 39 del Reglamento provisional se argumentó que se rechazaron los ajustes reclamados por costes de crédito de todas las empresas coreanas puesto que las demandas se hicieron sobre la base de una llamada «cuenta abierta», es decir,

un sistema rotativo de pago, sin que existiesen pruebas de un acuerdo entre el proveedor y el comprador del producto en el momento de la venta. Tres productores-exportadores coreanos alegaron que esto no coincidía con la práctica tradicional de la Comisión y, por ello, reclamaron un ajuste de costes de crédito en el valor normal que representase por lo menos un período de crédito de treinta días.

- (49) La práctica de las instituciones consiste en aceptar un ajuste para los costes de crédito cuando el exportador demuestra que las condiciones de pago son un factor tenido en cuenta para determinar los precios cobrados, de conformidad con la letra g) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Por lo tanto, sólo se concederá un ajuste para el número de días acordados en la fecha de venta, porque se puede considerar que solamente los gastos relativos a ese número de días influyen en el precio. Dicho acuerdo no existe cuando los pagos se hacen en una cuenta abierta y, por lo tanto, la demanda no puede aceptarse.

Costes de garantía

- (50) Un productor-exportador coreano alegó que un cálculo más razonable de un ajuste para diferencias en los costes de garantía debería hacerse incluyendo ciertos gastos supuestamente contraídos al pagar a los agentes independientes y los sueldos pagados a los técnicos reparadores.
- (51) La investigación reveló que se exageraron los gastos de garantía comunicados para el mercado interior y, por lo tanto, que no eran una base fiable para evaluar el ajuste. Para la determinación provisional se decidió basar el ajuste para los costes de garantía solamente en los costes reales contraídos para facilitar gratuitamente a los clientes piezas de repuesto. A falta de cualquier nueva prueba que pueda justificar un aumento del ajuste para gastos de garantía, se confirman las conclusiones provisionales.

Otros factores

- (52) Una empresa taiwanesa repitió su solicitud de un ajuste específico, de conformidad con la letra k) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, deduciendo del valor normal los sueldos de los vendedores y los gastos de publicidad y de alquiler, puesto que consideraba que la mayoría de los gastos contraídos a este respecto estaban vinculados a las ventas interiores.
- (53) Los productores-exportadores japoneses y de Singapur también pidieron, como alternativa, en caso de rechazarse la demanda de ajuste comercial, que otros ajustes específicos como los sueldos de

los vendedores, los gastos de publicidad, etc., se dedujesen del valor normal. La empresa de Singapur se opuso al rechazo de esta demanda (véase el considerando 72 del Reglamento provisional) alegando que la solicitud de pruebas sobre la diferencia en los precios pagados por los clientes en el mercado interior, prevista en la letra k) del apartado 10 del artículo 2, se proporciona simplemente como ejemplo y, por lo tanto, no es imperativa.

- (54) Todas las empresas que hicieron la demanda de conformidad con dicha letra k) no pudieron proporcionar pruebas de diferencias significativas y consistentes de precios de acuerdo con lo allí dispuesto. Mostrar simplemente una diferencia de costes entre los departamentos de exportación y de ventas interiores de la misma empresa es una base insuficiente para argumentar diferencias en la comparabilidad de los precios y aún menos para demostrar un impacto sobre los precios. Además, la suposición de que la solicitud de una diferencia de precios se da como ejemplo es incorrecta, puesto que la letra k) refuerza los dos requisitos expuestos en la parte general del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, que los ajustes enumerados en las letras a) a k) sólo pueden concederse si se alega y demuestra que afectan a la comparabilidad de los precios y a los mismos precios. A falta de cualquier prueba que demuestre que estas condiciones se cumplieron en este caso específico, la solicitud debe rechazarse.

3. Países sin economía de mercado

3.1. Trato individual

- (55) Las empresas a las cuales no se les concedió un trato individual afirmaron que el Reglamento provisional estaba inadecuadamente motivado a este respecto. Además, reiteraron su solicitud de trato individual debido al hecho de que eran independientes del control del Estado chino.
- (56) De conformidad con el apartado 5 del artículo 9 del Reglamento de base, para los países sin economía de mercado se establece un único derecho. La concesión del trato individual a ciertos exportadores sigue siendo, por lo tanto, una excepción a la regla. Cada productor-exportador que desee beneficiarse de esta excepción tiene que demostrar la ausencia de interferencias del Estado. Dos de los productores chinos pudieron demostrar que cumplían todos los criterios para obtener el trato individual, pero los otros tres no demostraron su independencia, por lo que no quedó más remedio que aplicarles el derecho establecido para ese país.

3.2. Comparación de modelos

- (57) Los productores-exportadores chinos impugnaron el hecho de que el valor normal se basó parcialmente en modelos de un productor coreano al que se aplicó el artículo 18 del Reglamento de base y alegaron que el uso de un valor normal constatado para una empresa que no cooperó les sería desfavorable.
- (58) El problema fue reexaminado y, dado que el artículo 18 del Reglamento de base se aplicó al cálculo del valor normal, estos modelos se excluyeron finalmente del cálculo.
- (59) Una de las empresas coreanas con producción tanto en China como en Corea afirmó que el valor normal para uno de sus modelos producidos China debía ser establecido por referencia al valor calculado del mismo modelo producido por ella en Corea.
- (60) Se rechaza este argumento, puesto que los datos disponibles se aplicaron, con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base, para establecer el valor normal del productor-exportador coreano vinculado, y, según lo explicado anteriormente, estos modelos se han excluido de la determinación del valor normal chino. Además, debe subrayarse que el valor normal se basa en datos obtenidos en el país análogo en conjunto, si ello es posible, y no sólo en las ventas de un productor particular.

3.3. Comparación

Fase comercial

- (61) Los productores-exportadores chinos continuaron pidiendo un ajuste para diferencias en la fase comercial debido al hecho de que hicieron sus ventas de exportación a fabricantes de equipo original.
- (62) Según lo descrito anteriormente, el análisis de los precios de venta interiores coreanos, de las ventas de fabricantes del equipo original y de las ventas del producto de marca no mostró ninguna diferencia en las fases comerciales a este respecto que se reflejase en diferencias consistentes y claras en los precios. A falta de diferencias de precios entre las ventas de fabricantes del equipo original y de las de la propia marca en Corea y puesto que el valor normal chino se basa en el mercado interior coreano, no hay argumentos que permitan hacer un ajuste.

Comisiones

- (63) Tres empresas japonesas participan en el procedimiento referente a China, puesto que exportaron máquinas de fax de origen chino a la Comunidad. Sus filiales al cien por cien en Hong Kong parecían

tener un acuerdo de subcontratación con una empresa china para la producción (o el montaje) en China o una estructura empresarial (persona jurídica) en China. En el cálculo provisional se dedujo un margen de beneficio para las actividades realizadas en Hong Kong y Japón bajo la forma de comisión. Los productores-exportadores chinos alegaron que esta deducción del 5 % del precio de exportación no era correcta, puesto que no se referiría a un pago real de la comisión.

- (64) Como las funciones de las empresas japonesas vinculadas pueden considerarse similares a las de un comerciante que actúa en base a una comisión, un ajuste del 5 % se ha deducido del precio al primer cliente independiente en la Comunidad. Esta cifra se considera razonable dado el grado de implicación de las empresas vinculadas en la venta y las actividades administrativas de los productores chinos.
- (65) El primer inciso del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base establece que hay que hacer un ajuste para las diferencias en las comisiones pagadas por lo que se refiere a las ventas consideradas. A este respecto, debe subrayarse que no existe diferencia ninguna si el productor-exportador factura directamente a su cliente en la Comunidad y paga una comisión a las partes implicadas en la transacción de venta o si el productor-exportador factura al intermediario, que a su vez factura al cliente en la Comunidad. Esta última variante es simplemente una forma distinta de asegurarse de que el intermediario recibe su comisión. De conformidad con la práctica seguida tradicionalmente por la Comisión y el Consejo, la demanda no puede aceptarse.

4. Margen de dumping para las empresas investigadas

4.1. Margen de dumping para las empresas que cooperaron

- (66) Según el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el margen de dumping se estableció sobre la base de la comparación de un valor normal ponderado con una media ponderada de los precios de exportación de todas las transacciones de exportación a la Comunidad.

4.2. Margen de dumping para las empresas que no cooperaron (margen de dumping residual)

- (67) A falta de comentarios de las partes interesadas, se decide aplicar el método establecido en el considerando 28 del Reglamento provisional, es decir, que para cada uno de los países exportadores se seleccionó a 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 este modelo, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad.

4.3. Márgenes de dumping

República de Corea

(68) Para los productores-exportadores que cooperaron los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, son:

Samsung Electronics Co., Ltd, Seúl:	19,8 %
Daewoo Telecom Ltd, Seúl:	11,6 %
Nixxo Telecom Co., Ltd, Seúl:	7,5 %
Tae II Media Co., Ltd, Seúl:	9,2 %

(69) El margen de dumping residual para Corea, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, es del 25,1 %.

Japón

(70) Para los productores-exportadores que cooperaron los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, son los siguientes:

Brother Industries, Ltd, Nagoya:	49,2 %
Tottori Sanyo Electric Co., Ltd, Tottori:	124,2 %

(71) El margen de dumping residual para Japón, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, es del 130,2 %.

Taiwán

(72) Para los productores-exportadores que cooperaron los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, son los siguientes:

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

(73) El margen de dumping residual para Taiwán, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, es del 60,8 %.

Singapur

(74) Para el productor-exportador que cooperó el margen de dumping definitivo, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, es el siguiente:

Matsushita Graphic Communication Systems (S). Pte, Ltd, Singapur: 30,1 %.

(75) El margen de dumping residual para Singapur, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, es del 68,2 %.

Tailandia

(76) Para el productor-exportador que cooperó el margen de dumping definitivo, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, es el siguiente:

Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd, Bangkok: 10,4 %.

(77) El margen de dumping residual para Tailandia, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, es del 22,6 %.

Malasia

(78) El margen de dumping residual para Malasia, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, es del 124,2 %.

República Popular de China

(79) El margen de dumping definitivo para China, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, es del 51,6 %.

(80) Los márgenes de dumping definitivos para las empresas que recibieron un trato individual, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son los siguientes:

Murata Machinery (H.K.) Ltd, Hong Kong (productos originarios de China): 21,2 %.

Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong (productos originarios de China): 23,2 %.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(81) Después de la imposición de derechos antidumping provisionales, algunas partes interesadas alegaron que el productor comunitario denunciante no debería ser considerado como «la industria de la Comunidad», teniendo en cuenta la falta de cooperación del segundo gran productor comunitario. Sin embargo, en la investigación se determinó que el productor comunitario denunciante representa una proporción importante de la producción comunitaria total, de conformidad con el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base. Se considera, pues, a este productor como la industria de la Comunidad a efectos del presente procedimiento.

E. PERJUICIO

1. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones objeto de dumping

(82) Los exportadores japoneses adujeron que la Comisión no debería asumir la falta de cooperación por lo que se refiere a alrededor de diez productores japoneses, que se habían negado a cooperar con la Comisión en este procedimiento y no habían contestado a los cuestionarios enviados por los servicios de la Comisión, porque estas empresas cesaron sus exportaciones a la Comunidad antes del período de investigación. La evolución de las importaciones para Japón debería basarse en los datos presentados por la asociación de fabricantes japoneses (CIAJ) para los productores que no cooperaron en el procedimiento y en los datos presentados por los dos exportadores japoneses que cooperaron. Estos datos mostrarían una disminución significativa de las importaciones japonesas de 1993 a 1996. Teniendo en cuenta todo ello, las importaciones procedentes de Japón deberían considerarse de forma no acumulativa.

(83) Un exportador de productos chinos alegó que las exportaciones chinas no debían acumularse, puesto que los exportadores chinos se habrían centrado en clientes fabricantes de equipos originales mientras que los otros países exportadores habían buscado el mercado del consumidor. Este exportador también alegó que se habían constatado distintos márgenes de perjuicio y estrategias de precios para los exportadores de diversos países, lo que justificaría la no acumulación, puesto que indicaría una falta de competencia entre estos productos.

(84) Además, los exportadores han aducido que los precios medios japoneses y de Singapur eran entre un 40 y un 48 % más altos que la media general para todos los países exportadores concernidos. Esto justificaría la no acumulación para estos países, puesto que indicaría que los productos no compitieron con los de los otros países exportadores concernidos.

(85) Las condiciones para acumular las importaciones para determinar el perjuicio, de conformidad con el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, son las siguientes:

- a) los márgenes de dumping establecidos en relación con cada país son más que insignificantes según lo definido en el apartado 3 del artículo 9;
- b) el volumen de importaciones procedentes de cada país no es insignificante, y

c) una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones es apropiada a la luz de las condiciones de competencia entre productos importados y de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto comunitario similar.

1.1. Márgenes de dumping

(86) Según lo resumido anteriormente, los márgenes de dumping constatados para cada uno de los países exportadores son más que insignificantes en el sentido del apartado 3 del artículo 9.

1.2. Volúmenes de importación

(87) En cuanto a los volúmenes de importación de Japón, a falta de datos fiables y verificados para todos los exportadores japoneses y a efectos de las conclusiones definitivas, se establecen sobre la base de los datos de Eurostat. Puesto que los datos de Eurostat no distinguen entre las máquinas de fax personales y profesionales, el volumen de importación de las personales se determinó aplicando el cociente entre las personales y las profesionales de origen japonés establecido durante la investigación para los importadores independientes que cooperaron y para los importadores vinculados a los exportadores japoneses. Esto indicó, para las partes afectadas, que el 41,1 % (en unidades) de todas las de origen japonés vendidas en la Comunidad en el período de investigación eran personales. El volumen de importación para Japón para el período considerado se determinó como el 41,1 % de las importaciones totales procedentes de Japón recogidas en Eurostat.

(88) Los volúmenes japoneses de importación no pueden basarse en los datos presentados por la CIAJ, puesto que una parte sustancial de estos datos hace referencia a exportadores japoneses que no cooperaron y se negaron a contestar a los cuestionarios enviados por los servicios de la Comisión, impidiendo de esta manera a la Comisión obtener y verificar los datos pertinentes. Además, no se ha presentado ninguna otra prueba que muestre que no se produjeron importaciones de máquinas de personales no fabricadas por los dos exportadores japoneses que cooperaron durante el período de investigación. Estos exportadores no han podido probar la presunta tendencia clara a la disminución de las exportaciones.

(89) Por lo tanto, se confirman las determinaciones provisionales según las cuales hay que establecer los volúmenes de importación de Japón sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.

Los volúmenes de importación establecidos de esta manera para las exportaciones japonesas siguen siendo significativos.

1.3. Condiciones de competencia

Canales de venta

- (90) En cuanto al argumento de que los exportadores chinos se centraron en las ventas de fabricantes de equipos originales y que, por ello, habría que considerar los canales de venta como diferentes, existió una falta de cooperación sustancial por parte de los productores chinos. Por lo tanto, no puede extraerse ninguna conclusión general por lo que se refiere a las exportaciones chinas solamente a partir de la situación de los exportadores que cooperaron. Además, la Comisión ha establecido que la mayoría de las partes que cooperaron de todos los países exportadores concernidos venden el producto afectado en la Comunidad a varias categorías de clientes, incluidos los clientes que son fabricantes de equipos originales.
- (91) Esto también se aplica a la industria de la Comunidad. La proporción de ventas a las diversas categorías de clientes es naturalmente diferente. Sin embargo, esto no cambia el hecho de que estas partes compiten entre sí, y ni siquiera habría ninguna justificación, en un caso de cooperación completa, para no acumular las exportaciones chinas basándose en estos argumentos.

Precios

- (92) En cuanto al argumento referente a precios más altos para las importaciones japonesas y singapurenses, la Comisión ha establecido que las máquinas de fax personales japonesas y singapurenses importadas en la Comunidad tienen, generalmente, un mayor número de características técnicas y son en general productos de gama más alta que los de los otros países exportadores. Por lo tanto, es normal que los precios de importación medios para estos dos países sean más altos. Sin embargo, los productos japoneses y de Singapur compitieron con los de los otros países exportadores que también exportaron, aunque en menor grado, productos de gama alta y compitieron con los de la industria de la Comunidad, lo que se muestra por el hecho de que tienen características físicas y técnicas idénticas o similares, que sirven para un mismo uso y que se vendieron a través de canales de venta idénticos o similares.

Aunque los exportadores singapurenses y japoneses, en conjunto, no hayan subcotizado perceptiblemente los precios de venta de la industria de la Comunidad (véanse los considerandos 98 y 99), los cada vez más bajos precios de exportación de Singapur y Japón tuvieron un efecto de contención de los precios que dio como resultado que la industria de la Comunidad no pudo aumentar sus precios hasta un nivel rentable.

Por lo tanto, las condiciones de competencia son similares.

1.4. Conclusiones

- (93) Teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, se confirman las conclusiones provisionales en el sentido de acumular las importaciones para determinar el perjuicio, de conformidad con el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

2. Factores generales que determinan el perjuicio

Observación general

- (94) Sobre la base de las observaciones recibidas después de la imposición de las medidas provisionales y de investigaciones ulteriores, se han establecido ahora definitivamente varios de los factores generales que determinan el perjuicio.

Consumo

- (95) Después de la imposición de los derechos antidumping provisionales, el consumo en la Comunidad fue el siguiente:
- (96) Pasó de alrededor de 1,1 millones de unidades en 1993 a 2,5 millones en 1996 (período de investigación), lo que supone un aumento de aproximadamente el 130 %.

Volúmenes acumulados y cuotas de mercado

- (97) Además, las siguientes tendencias se establecieron para acumular las importaciones de los países concernidos:
- i) Entre 1993 y 1994 los países exportadores aumentaron su volumen de ventas un 33,7 %, pero sus cuotas de mercado disminuyeron un 11,4 % (del 62,5 al 51,1 %).
 - ii) En el período de 1994 a 1996 el volumen de importación de los países exportadores aumentó un 76,9 %, y sus cuotas de mercado subieron del 51,1 % a un 64,3 %, es decir, un 13,2 %.

Precios

a) Subcotización de precios

- (98) Después de la imposición de los derechos antidumping provisionales, se estableció que no hubo ninguna subcotización de precios para el único exportador de Singapur.
- (99) Para los otros exportadores que cooperaron, se confirman las conclusiones provisionales por las que se constata la subcotización de precios para los

grupos de modelos en los que se basó la determinación. Los márgenes de subcotización que se establecieron por gama de modelo van del 1,3 al 41,8 %. La media ponderada del margen de subcotización en relación con las importaciones totales por país se determina definitivamente del modo siguiente: República Popular de China el 18,5 %, Japón el 0,3 %, Taiwán el 4,5 %, Singapur el 0,0 %, Corea el 9,2 %, Tailandia el 10,9 % y Malasia el 41,8 %. La media ponderada del margen de subcotización para todos los países concernidos es del 8,4 %.

b) Precios de venta

- (100) En el período de 1993 a 1994, los precios de venta de los exportadores que cooperaron disminuyeron por término medio un 11 % y, entre 1994 y 1996, la disminución ascendió al 26,1 %, por término medio. Los exportadores japoneses y singapurenses también mostraron una evolución en el sentido de disminución de los precios en este período.

3. Situación de la industria de la Comunidad

- (101) Sobre la base de los comentarios recibidos después de la imposición de los derechos antidumping provisionales y de las investigaciones ulteriores, se estableció que:
- (102) En el período de 1993 a 1994, los volúmenes de ventas de la industria de la Comunidad aumentaron un 140 % y las cuotas de mercado subieron un 7,7 % (del 16,3 % al 24 %). Este desarrollo positivo se basó en la inversión hecha en 1993.
- (103) Por otra parte, en el período de 1994 a 1996, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad disminuyó un 14,7 % y su cuota de mercado disminuyó del 24,0 % a un 14,5 %, es decir, un 9,5 %.
- (104) En el período de 1994 a 1996, las cantidades producidas y la utilización de la capacidad de producción disminuyeron sustancialmente a consecuencia de volúmenes de ventas inferiores y los precios de las ventas disminuyeron un 17,5 %. En el mismo período, el empleo cayó un 21,7 % y los resultados financieros disminuyeron y, en el período de investigación, mostraron una pérdida de dos dígitos (%) sobre el volumen de negocios. La industria de la Comunidad no estaba en condiciones de aumentar sus precios a un nivel rentable, debido a la baja de los precios en el mercado comunitario.

4. Conclusiones

- (105) Habida cuenta de lo dicho previamente, se concluye que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante.

F. CAUSALIDAD DEL PERJUICIO

1. Importaciones objeto de dumping

- (106) La penetración del mercado comunitario por las importaciones a precios objeto de dumping vendidas a través de los mismos canales de distribución y en el mismo mercado (transparente) coincidió con una pérdida de cuotas de mercado y un deterioro de la situación financiera de la industria de la Comunidad. Esta industria, durante el período de investigación, vendió a precios sustancialmente por debajo del coste de producción y no estuvo en condiciones de aumentar sus precios a un nivel rentable debido a la contención de los precios en el mercado. Esta contención fue causada por la subcotización de los exportadores y por los exportadores japoneses y singapurenses considerados conjuntamente, ya que los precios de exportación de estos últimos también mostraron una continua tendencia a disminuir. Por lo tanto, la industria de la Comunidad tuvo que enfrentarse, al mismo tiempo, a importaciones objeto de dumping procedentes de Japón y de Singapur para los productos que estaban generalmente en el más alto segmento del mercado y a importaciones objeto de dumping procedentes de los otros países exportadores, en el segmento más bajo del mercado, donde la competencia se basa principalmente en el precio.

2. Otros factores

- (107) Después de la imposición de derechos antidumping provisionales, se adujo que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad podía haber sido causado por Sagem, el segundo gran productor comunitario.
- (108) A este respecto, los datos obtenidos durante la investigación indican que la cuota de mercado de Sagem, que había aumentado de 1993 a 1994, disminuyó considerablemente entre 1994 y el período de investigación. Además, la información estadística indica que, en el mercado principal de Sagem (Francia), esta empresa practicó normalmente los precios más altos en un grupo de modelos comparables. Sobre la base de esta información, se considera poco probable que Sagem pueda haber contribuido en grado significativo al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (109) En cuanto a las importaciones procedentes de países no sujetos a investigación, las conclusiones provisionales habían establecido que no hubo, en el período de investigación, importaciones significativas. No se presentó ningún comentario justificado a este respecto.

3. Conclusiones

- (110) Habida cuenta de lo dicho previamente, se considera que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países exportadores concernidos han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (111) Después de la imposición de los derechos antidumping provisionales se adujo que éstos supondrían una carga indebida para los consumidores e irían, por lo tanto, contra el interés comunitario. En consecuencia, se han realizado más pesquisas y se han establecido las conclusiones siguientes.

1. Industria de la Comunidad y otros productores comunitarios

- (112) Se estableció en la investigación que la industria de la Comunidad es viable, lo que, entre otras cosas, se muestra por la inversión continua y el desarrollo de su propia máquina de fax personal de papel corriente (transferencia térmica), que saldrá dentro de poco al mercado. Puede esperarse que esta industria cesaría sus actividades en la Comunidad si no se tomara ninguna medida contra el dumping, teniendo en cuenta la magnitud y duración de las pérdidas financieras sufridas debido a las importaciones objeto de dumping. Sin medidas, el efecto de bajada de los precios de las importaciones objeto de dumping continuaría y frustraría todos los esfuerzos de la industria de la Comunidad para llegar a ser rentable. Como consecuencia, alrededor de 370 trabajos ligados directamente al producto afectado se perderían en la Comunidad. Por otra parte, la imposición de medidas permitiría que esta industria mantuviera e incluso desarrollara sus actividades en la Comunidad.

- (113) Además, se considera que es probable que la imposición de derechos antidumping afecte positivamente y directa e indirectamente a alrededor de 4 000 trabajadores, es decir, a unos 1 000 empleos en todos los productores comunitarios (Philips, Sagem y los trasplantes japoneses), e indirectamente a 3 000 en el campo del mantenimiento y el suministro relacionados con la fabricación (basados en evaluaciones de la industria para este sector en el sentido de que un empleo industrial implica por lo menos tres puestos de trabajo indirectos).

2. Importadores y comerciantes independientes

- (114) La investigación ha mostrado que, para los importadores y los comerciantes independientes, el producto afectado representa, generalmente, sólo una pequeña parte de su actividad, por término medio el 1 % del volumen de negocios total. Por lo que respecta a los importadores que cooperaron, ningún empleo y ninguna inversión significativa se relacionaron directamente con el producto afectado. Todas menos una de estas empresas explicó que los derechos antidumping no tendrían un

impacto importante en las ventas, los beneficios y el empleo.

3. Consumidores

- (115) Sobre la base de los derechos antidumping definitivos impuestos, el aumento medio del precio para el consumidor para los productos importados de los países concernidos sería de alrededor del 12 %, suponiendo que los exportadores sujetos a altos derechos antidumping, es decir, de entre el 40 y el 89 %, interrumpirían sus exportaciones al mercado comunitario, mientras que los exportadores restantes continuarían vendiendo en el mercado comunitario. El aumento del precio individual para los exportadores sujetos a derechos antidumping inferiores a la media, que suponen alrededor del 70 % de las exportaciones de los países concernidos, incluso sería más bajo, a saber, entre un 3 y un 9 %. Para un producto con vida útil de alrededor de cinco años, la carga anual media debida a los derechos antidumping sería de esta manera de alrededor de 6 ecus. Estas cargas relativamente de menor importancia serían neutralizadas en parte por las disminuciones normales de precios para el producto afectado.

- (116) Aparte de los aumentos de precios previamente mencionados para productos importados, el consumidor podrá basarse en una oferta del mercado cada vez mayor de todos los productores comunitarios. Puede esperarse que la cuota de mercado de todos los productores comunitarios aumente desde alrededor del 35 % en 1996 hasta más o menos un 50 % después de la imposición de los derechos antidumping. Es probable que estos productores comunitarios mantengan sus precios estables para obtener los beneficios de más altas cuotas de mercado y volúmenes de ventas que, a su vez, llevarían a reducir los costes unitarios y a mejorar los resultados financieros.

- (117) La asociación de consumidores europea (OEUC), aunque fue invitada a hacerlo, no participó y no presentó comentarios.

- (118) Teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, se considera que la carga para los consumidores a consecuencia de los derechos antidumping para máquinas personales de fax importadas de los países concernidos, es moderada comparada a los beneficios de garantizar la continuación de las actividades industriales y el empleo altamente cualificado en la Comunidad.

4. Sociedad de la información

- (119) Se adujo que la imposición de derechos antidumping afectaría al desarrollo de la sociedad de la información.

(120) A este respecto, se declara explícitamente en el Acuerdo de Singapur de 1996 sobre productos de tecnología de la información que este Acuerdo en ningún modo interfiere con el derecho a imponer medidas antidumping, en caso pertinente. Además, se considera que el pequeño impacto para los consumidores, según lo indicado anteriormente, no influirá negativamente en la demanda del producto afectado.

5. Impacto de las medidas antidumping en la competencia

(121) Es probable que la imposición de los derechos antidumping para los exportadores para los cuales se establecieron altos márgenes de dumping y de perjuicio, y cuyas exportaciones estarían sujetas a altos derechos antidumping, suponga una caída en su volumen de ventas y su cuota de mercado. Sin embargo, para la mayoría de los exportadores concernidos el impacto de los derechos será moderado y no se espera que afecte perceptiblemente a la situación competitiva de estos exportadores. Por lo tanto, aún habrá un considerable número de competidores fuertes de los productores comunitarios en el mercado.

6. Conclusiones

(122) Habida cuenta de lo dicho previamente, se considera que no hay razones que impidan la imposición de derechos antidumping.

H. DERECHO DEFINITIVO

1. Márgenes de perjuicio

(123) Con el fin de determinar qué nivel de derecho sería necesario para eliminar el perjuicio causado a la industria de la Comunidad por las importaciones objeto de dumping, se consideró que debería calcularse un nivel de precios basado en el coste de

producción de la industria de la Comunidad más un beneficio razonable. Un margen de beneficio del 10,7 % sobre el volumen de negocios se consideró como un mínimo apropiado. También se considera que, en cuanto a su situación presente y futura, existe y existirá una necesidad de esfuerzos intensivos y crecientes en investigación y desarrollo, en especial teniendo en cuenta la miniaturización y las generaciones futuras de productos adaptadas a los nuevos progresos en la tecnología de las telecomunicaciones. Además, el margen de beneficio anteriormente mencionado es suficiente para proporcionar los recursos para la inversión necesarios para producir los nuevos tipos de producto y para proporcionar unos beneficios razonables para el capital ya invertido.

(124) Además, se considera que este margen de beneficio coincide con los márgenes de beneficio constatados para las ventas de los exportadores concernidos en sus mercados interiores y con los márgenes de beneficio utilizados en los últimos casos antidumping en industrias similares (por ejemplo: los casos referentes a televisores de pantalla pequeña, casetes, cintas de vídeo, discos magnéticos, condensadores electrolíticos de aluminio y cámaras de televisión, todos ellos con índices de beneficio de entre un 10 y un 12 % sobre el volumen de negocios).

(125) El nivel de eliminación del perjuicio se calculó comparando la media ponderada de los precios de importación, debidamente ajustado para diferencias referentes a condiciones de pago y de expedición, y en la misma fase comercial, con el precio no perjudicial de la industria de la Comunidad, establecido según lo indicado anteriormente. Las cantidades resultantes de este cálculo se expresaron como porcentaje de la media ponderada, libre en frontera de la Comunidad, de las mercancías importadas. Los márgenes de perjuicio determinados sobre esa base son los siguientes:

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, Hong Kong	59,3
	Murata Machinery Ltd	23,5
	Otros	74,2
Corea	Daewoo Telecom Ltd	61,6
	Tae II Media Co. Ltd	50,8
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	54,8
	Otros	73,1

País	Empresa	Margen de perjuicio (%)
Singapur	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	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 (falta de cooperación)	89,9

2. Derechos definitivos

- (126) Los derechos antidumping definitivos se establecen al nivel de los márgenes de dumping constatados, o al nivel de los márgenes de perjuicio, si este último es más bajo. Estos derechos, expresados como porcentaje de los precios franco en frontera de la Comunidad, ascienden a:

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, Hong Kong	23,2
	Murata Machinery Ltd	21,2
	Otros	51,6
Corea	Daewoo Telecom Ltd	11,6
	Tae II Media Co. Ltd	9,2
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	7,5
	Otros	25,1
Singapur	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Otros	39,5
Taiwán	Kinpo Electronics Inc.	6,0
	Sampo Corporation	35,8
	Otros	36,6
Tailandia	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4
	Otros	22,6
Malasia	Todos	89,9

I. PERCEPCIÓN DE LOS DERECHOS PROVISIONALES

- (127) Teniendo en cuenta la magnitud de los márgenes de dumping constatados para los productores y países exportadores, y habida cuenta de la gravedad del perjuicio causado a la industria de la Comunidad, se considera necesario que los importes garantizados por los derechos antidumping provisionales para las transacciones del producto afectado sean definitivamente percibidos al nivel de los derechos definitivos,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de máquinas de fax personales 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, excepto de las que utilicen técnicas de impresión por chorro de tinta, rayos láser o electroluminiscencia (mecanismo emisor de luz), clasificadas en el código NC 8517 21 00 (código TARIC 8517 21 00*10) y originarias de la República Popular de China, Japón, la República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia.

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será el siguiente para los productos originarios de:

País	Derecho definitivo (%)	Código Taric adicional
República Popular de China	51,6	8900
Japón	34,9	8900
República de Corea	25,1	8900
Malasia	89,8	—
Singapur	39,5	8900
Taiwán	36,6	8900
Tailandia	22,6	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 definitivo (%)	Código Taric adicional
República Popular de China	— Murata Machinery (HK) Ltd (Hong Kong)	21,2	8458
	— Highsonic Industrial Ltd (Hong Kong)	23,2	8459
Japón	— Brother Industries Ltd	7,0	8430
	— Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1	8431
República de Corea	— Daewoo Telecom Ltd	11,6	8434
	— Tae II Media Co., Ltd	9,2	8435
	— Samsung Electronics Co. Ltd	17,4	8436
	— Nixxo Telecom Co. Ltd	7,5	8437

País	Empresa	Derecho definitivo (%)	Código Taric adicional
Singapur	— Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd	7,7	8438
Taiwán	— Kinpo Electronics, Inc. — Sampo Corporation	6,0 35,8	8439 8442
Tailandia	— Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4	8457

3. Salvo que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Cuando sea necesario, a propuesta de la Comisión, el Consejo aclarará mediante un análisis individualizado de cada modelo cuáles son las máquinas profesionales de fax que corresponden a los criterios de tamaño y peso previstos en el artículo 1, así como cuáles son las máquinas de fax portátiles utilizables únicamente en conexión con un teléfono móvil que no estén concernidas por el presente Reglamento.

Artículo 3

1. Los importes garantizados por el derecho antidumping provisional con arreglo al Reglamento (CE) n° 2140/97 se percibirán definitivamente al tipo definitivo impuesto.
2. Los importes garantizados superiores al tipo definitivo del derecho antidumping serán liberados.

Artículo 4

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

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

Hecho en Luxemburgo, el 27 de abril de 1998.

Por el Consejo
El Presidente
R. COOK