

REGLAMENTO (CE) Nº 2563/1999 DE LA COMISIÓN

de 3 de diciembre de 1999

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cajas para discos compactos originarias de la República Popular de China

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 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) nº 905/98 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

- (1) El 5 de marzo de 1999, la Comisión comunicó, mediante un anuncio (en lo sucesivo «el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽³⁾, el inicio de un procedimiento antidumping respecto a las importaciones en la Comunidad de cajas para discos compactos originarias de la República Popular de China.
- (2) Este procedimiento se inició tras una denuncia presentada en enero de 1999 por European Plastics Converters (en lo sucesivo «EuPC»), en nombre de productores comunitarios que representan una proporción importante de la producción comunitaria de cajas para discos compactos. La denuncia incluía pruebas del dumping en relación con dicho producto y del importante perjuicio resultante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) La Comisión comunicó oficialmente a los productores comunitarios denunciantes, a los productores-exportadores y a los importadores, a los proveedores y usuarios notoriamente afectados, así como a las asociaciones afectadas y a los representantes del país exportador, el inicio del procedimiento. Se dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio. Se concedió una audiencia a todas las partes que así lo solicitaron.
- (4) A fin de permitir que los productores exportadores de la República Popular de China solicitaran que se les reconociera el estatuto de economía de mercado o el trato individual, en su caso, la Comisión envió los formularios correspondientes a los productores exportadores chinos notoriamente afectados.

Se recibieron solicitudes para beneficiarse del estatuto de economía de mercado de cuatro productores-exportadores, y solamente un productor exportador pidió el trato individual.

- (5) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas. Se recibieron respuestas de ocho productores comunitarios, tres productores-exportadores establecidos en Hong Kong con fábricas en la República Popular de China y de diez importadores independientes de la Comunidad.
- (6) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de una determinación preliminar del dumping, el perjuicio y el interés comunitario y realizó inspecciones en los locales de las siguientes empresas:

a) Productores comunitarios

- La Francaise des Plastiques, Louvigné-de-Bais, Francia,
- La Vendéenne des Plastiques, Chantonnay, Francia,
- NEPCO SA, Pont L'Évêque, Francia,
- Allainé, SA, Miribel, Francia,
- Neoplastik Verpackungssysteme GmbH & Co., Brunswick, Alemania,
- EPM BV, Helmond, Países Bajos,
- Estudios Gema SA, Barcelona, España,
- White Knight Ltd, Eastbourne, Reino Unido.

b) Productores exportadores de Hong Kong con fábricas en la República Popular de China

- ACME Cassette Manufacturing Ltd, Hong Kong,
- Golden Age A-V Products Ltd, Hong Kong,
- Viva Magnetics Limited, Hong Kong.

c) Importadores/usuarios

- AVP Europe BV, Sittard, Países Bajos,
- EMI Compact Disc (Holland) BV, Beek, Países Bajos,
- HV TRS BV, Uden, Países Bajos.

- (7) La investigación sobre el dumping abarcó el período que va del 1 de marzo de 1998 al 28 de febrero de 1999 (en lo sucesivo «el período de investigación»). El examen del perjuicio abarcó desde enero de 1994 hasta el final del período de investigación.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 128 de 30.4.1998, p. 18.

⁽³⁾ DO C 63 de 5.3.1999, p. 5.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

- (8) El producto considerado consiste en cajas para discos compactos (en lo sucesivo mencionadas también como «cajas para CD»), es decir, cajas de plástico utilizadas para el transporte o embalaje de todo tipo de discos compactos, tales como CD de audio, CD-Rs (CD grabables), CD-ROM (CD-Read Only Memory) y DVD (Digital Video Memory). Las cajas son de poliestireno, y comprenden generalmente un estuche (consistente en una base y una tapa) y una o varias bandejas. Están pensadas para contener uno o más discos compactos. Las bandejas se colocan en la base o en la tapa de los estuches y tienen un núcleo en el centro para agarrar los discos compactos. Las cajas para discos compactos se presentan como estuches y bandejas ensamblados o por separado, estos últimos a petición de los usuarios industriales. Se clasifican actualmente en el código NC ex 3923 10 00. Las bandejas, las bases y las tapas separadas están actualmente clasificadas en el código NC ex 3923 90 90.

2. Producto similar

- (9) Se constató que el producto exportado a la Comunidad desde la República Popular de China, así como el vendido a escala nacional en el país análogo (véanse los considerandos 17 y 18) y el fabricado y vendido en la Comunidad por los productores comunitarios tenían las mismas características físicas y técnicas básicas, así como las mismas aplicaciones, y debían por lo tanto considerarse como productos similares en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 384/96 (en lo sucesivo «el Reglamento de base»).

C. DUMPING

1. Valor normal

i) Estatuto de economía de mercado

- (10) La letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base estipula que, en las investigaciones antidumping referentes a importaciones procedentes de la República Popular de China, el valor normal se determinará de conformidad con los apartados 1 a 6 del artículo 2 para los productores que puedan demostrar que cumplen los criterios fijados en la letra c) del apartado 7 del artículo 2, es decir, que las condiciones de economía de mercado prevalecen por lo que se refiere a la fabricación y venta del producto similar afectado.
- (11) Tal como se ha mencionado anteriormente en el considerando 4, se recibieron de cuatro productores exportadores solicitudes para beneficiarse del estatuto de economía de mercado. Una de estas solicitudes tuvo que rechazarse porque la empresa en cuestión no participaba en la producción del producto afectado. Otra empresa retiró su solicitud. Para los dos empresas restantes (en lo sucesivo «la empresa A» y «la empresa B») que presentaron una solicitud debidamente justificada en nombre

de sus respectivas filiales en China, la Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de determinar si se les podía reconocer el estatuto de economía de mercado y llevó a cabo inspecciones en sus locales.

- (12) La empresa A es un exportador de cajas para CD establecido en Hong Kong que desempeña funciones de gestión, comercialización, venta y compra de materias primas y maquinaria de producción con una fábrica en la República Popular de China. La fabricación se está llevando a cabo al amparo de un régimen de perfeccionamiento activo.

La fábrica no tenía estatuto jurídico de empresa en la República Popular de China. No tenía derecho a vender en el mercado interior de ese país y estaba obligada a exportar toda su producción. Además, no tenía cuentas auditadas por separado. Sus cuentas estaban incorporadas a las de la empresa matriz.

Por estas razones, la Comisión determinó que la fábrica de la empresa A en la República Popular de China no cumplía los criterios para demostrar que las condiciones de economía de mercado prevalecían por lo que se refiere a la fabricación y venta del producto similar, según lo establecido en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (13) La empresa B es un exportador de cajas para CD establecido en Hong Kong, con dos fábricas [en lo sucesivo «la fábrica (a)» y «la fábrica (b)»] en la República Popular de China. Las conclusiones de la Comisión fueron que las funciones de gestión, comercialización y venta eran desempeñadas por la empresa matriz de Hong Kong, y que las actividades de fabricación se llevaban a cabo en las dos instalaciones industriales, en la República Popular de China, al amparo de un régimen de perfeccionamiento activo.

- (14) Fábrica (a)

La fábrica (a) es una empresa filial con responsabilidad limitada en la República Popular de China propiedad al cien por cien de la empresa B. Todas las decisiones referentes a precios, insumos, tecnología, ventas e inversión eran tomadas por la empresa matriz en Hong Kong, sin ninguna intervención de las autoridades chinas. La empresa tenía cuentas auditadas por separado, conforme a las normas internacionales. No se constató que ninguna distorsión significativa relacionada con el anterior sistema económico no regido por el mercado afectara a sus operaciones empresariales. Estaba sujeta a las leyes sobre quiebra y propiedad de la República Popular de China, ya que tenía estatuto de empresa en ese país. La Comisión tenía algunas dudas acerca de si la legislación sobre quiebra de la República Popular de China aplicable a la empresa garantizaba el grado necesario de seguridad y estabilidad jurídica para el funcionamiento de la empresa, pero la investigación mostró que la posición de la empresa en ese sentido podía finalmente aceptarse. Las operaciones de conversión de divisas se realizaban al tipo de cambio determinado por el Banco de China y aplicado por los bancos locales.

Por las razones mencionadas anteriormente, la Comisión determinó que la fábrica (a) cumplía los criterios establecidos en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

(15) Fábrica (b)

La Comisión constató que la situación de la fábrica (b) era similar a la de la filial de la empresa A. Por ello, al existir un alto riesgo de que las medidas antidumping pudieran eludirse canalizando exportaciones a la Comunidad a través del productor chino con el margen de dumping más bajo, los servicios de la Comisión determinaron un solo margen para la fábrica (a) y la fábrica (b).

(16) Se dio a los productores-exportadores afectados y a la industria de la Comunidad la oportunidad de comentar las conclusiones anteriores. No se recibió ningún comentario destacable.

ii) País análogo

(17) Teniendo en cuenta que hubo que establecer el valor normal para la República Popular de China de conformidad con la letra a) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, la Comisión propuso en el anuncio de inicio a Tailandia como país tercero de economía de mercado apropiado o país análogo a efectos de establecer el valor normal. Los productores exportadores no presentaron ninguna objeción a esta propuesta en el plazo especificado en el anuncio. El único productor tailandés conocido del producto afectado, sin embargo, se negó a cooperar con la Comisión.

(18) La Comisión propuso a Canadá como país análogo alternativo. Un productor canadiense vinculado a uno de los exportadores chinos expresó su voluntad de cooperar. Canadá es uno de los pocos países, al margen de la Comunidad y la República Popular de China, donde se producen y venden cajas para CD. Canadá también es un mercado abierto donde las cajas para CD se importan y exportan. Se informó a las partes de la investigación de que la Comisión pensaba optar por Canadá y se les dio la oportunidad de realizar comentarios. Ninguna de las partes afectadas impugnó esta opción, con lo cual la Comisión decidió utilizar Canadá como país análogo.

iii) Determinación del valor normal

(19) Se calculó el valor normal para el productor (empresa B) al que se le reconoció el estatuto de economía de mercado en relación con una de sus filiales en la República Popular de China [fábrica (a)], a falta de ventas interiores en ese país. Este cálculo se realizó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, añadiendo al coste de producción de esta filial un importe razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y en concepto de beneficio. Los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio se calcularon como porcentaje del coste de producción en el país análogo sobre la base de las ventas interiores realizadas en Canadá en el curso de operaciones comerciales normales; este porcentaje se aplicó entonces al coste de producción de la filial correspondiente.

(20) Para los otros productores exportadores en la República Popular de China, el valor normal se estableció sobre la base de los precios y costes interiores del productor canadiense para productos comparables a los vendidos por los productores-exportadores chinos a la Comunidad. Se constató que las ventas del producto similar se habían realizado en cantidades representativas, puesto que el volumen total de las ventas interiores del productor canadiense en el período de investigación superaba el nivel mínimo del 5 % de las ventas de exportación a la Comunidad establecido en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.

(21) Las ventas interiores canadienses de cada tipo de producto exportado a la Comunidad por los productores exportadores en la República Popular de China se consideraron representativas siempre que cumplieran el mismo criterio. Se constató que tres tipos de productos de los cuatro producidos en el mercado canadiense cumplían este criterio.

(22) Además, para establecer si las ventas de estos tres tipos se realizaron en cantidades suficientes en el curso de operaciones comerciales normales, el precio de venta interior se comparó con el coste total de producción, es decir, el coste de producción más los gastos de venta, generales y administrativos. Cuando la media ponderada del precio de venta era igual o superior a la media ponderada del coste unitario de producción, y cuando más del 80 % de las ventas para un tipo particular de producto se realizaban al coste unitario o por encima de él, el valor normal se estableció como precio medio ponderado de todas las transacciones. Se constató que este era el caso de los tres tipos de producto. Se estableció, por lo tanto, un valor normal para estos tres tipos sobre la base de todas las ventas interiores.

(23) Para el cuarto tipo de producto fabricado en el mercado interior canadiense, las ventas no eran representativas, es decir, no cumplían el criterio del 5 %. Se calculó, por lo tanto, el valor normal para este tipo de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, añadiendo al coste de fabricación del productor un importe razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio. De conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, los gastos de venta, generales y administrativos y los importes en concepto de beneficio se determinaron sobre la base de los datos referentes a las ventas del producto similar efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales.

(24) Solamente se producían y vendían en Canadá los cuatro tipos de producto mencionados, que representaban, no obstante, el 93 % en valor de las exportaciones chinas a la Comunidad durante el período de investigación. Los demás tipos de producto exportados por los productores exportadores chinos a la Comunidad no se vendían en el mercado canadiense. Algunos de ellos consistían en combinaciones de los tipos de producto producidos y vendidos en Canadá. En ese caso, el valor normal se calculó combinando los valores normales ya obtenidos para los tipos de producto manufacturados en Canadá. Para el resto, se utilizó el valor normal del tipo de producto más similar producido en este país, ajustado cuando se consideró apropiado.

2. Precio de exportación

- (25) Las empresas cooperantes a las que no se les reconoció el estatuto de economía de mercado y otro productor exportador cooperante que solicitó el trato individual sólo se examinaron más adelante, con objeto de determinar si se les podía conceder el trato individual.

La Comisión constató que todas ellas eran fábricas pertenecientes a empresas de Hong Kong que operaban al amparo del régimen de perfeccionamiento activo. Todos los insumos (capital, maquinaria y materias primas) eran suministrados por su empresa matriz de Hong Kong respectiva y toda la gestión y las decisiones operativas eran tomadas por esta última. No se constató ninguna intervención del Estado chino en el funcionamiento de estas fábricas, que podrían considerarse como plantas de producción de las empresas matriz de Hong Kong. Se decidió, por lo tanto, conceder a estas empresas el trato individual en relación con sus ventas a la Comunidad del producto afectado originarias de la República Popular de China.

- (26) Los precios de exportación para todos los productores-exportadores chinos afectados se establecieron sobre la base de los precios pagados o pagaderos por el producto en cuestión cuando se vendió al primer cliente independiente en la Comunidad, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (27) La empresa a la que se reconoció el estatuto de economía de mercado en relación con una de sus filiales chinas (empresa B), sin embargo, vendía parte del producto afectado a la Comunidad bajo un régimen de consignación, es decir, las mercancías se destinaban a un depósito situado en la Comunidad y no se facturaban hasta que el cliente se hacía cargo de ellas en una fecha posterior. Estas ventas en consignación no podían atribuirse a una u otra filial china del productor-exportador afectado. La Comisión decidió, por lo tanto, no tomarlas en consideración a la hora de determinar el precio de exportación. Esto se consideró razonable, puesto que estas ventas solamente constituían el 6,5 % del valor de las ventas totales del productor-exportador a la Comunidad durante el período de investigación, y su exclusión no afectaba a la representatividad de las conclusiones sobre el precio de exportación. Todas las demás ventas de exportación de este productor-exportador se tuvieron en cuenta para establecer sus precios de exportación a la Comunidad, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

3. Comparación

- (28) A efectos de una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación en la fase comercial en fábrica, se realizaron los ajustes correspondientes para tener en cuenta las diferencias alegadas que demostraron afectar a los precios y a su comparabilidad. Estos ajustes se hicieron, cuando se consideró apropiado, en concepto de transporte, mantenimiento, envasado, comi-

siones y costes de crédito, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (29) Un productor-exportador solicitó un ajuste que tuviera en cuenta la diferencia entre los precios de la materia prima en la República Popular de China y en Canadá. Sin embargo, no podía tenerse en cuenta en la comparación la diferencia en los precios de la materia prima, puesto que la posibilidad de obtenerla a un precio más barato no puede considerarse una ventaja comparativa natural, como lo es por ejemplo un acceso más fácil a materias primas debido a la ubicación del productor-exportador. Además, la letra a) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base declara explícitamente que hay que determinar el valor normal sobre la base del precio o el valor calculado en un país tercero de economía de mercado, en este caso Canadá. Se rechazó por lo tanto esta solicitud.

4. Margen de dumping

- (30) De conformidad con los apartados 11 y 12 del artículo 2 del Reglamento de base, el margen de dumping para los productores exportadores afectados se estableció sobre la base de una comparación de los valores normales ponderados con la media ponderada de los precios de exportación.
- (31) Estos márgenes se expresaron como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad para los productores exportadores afectados.

Los márgenes de dumping individuales son los siguientes:

— Donggang Acme Cassette Manufacturing Fty (exportaciones de ACME):	10,4 %
— Chang An Tang Golden Age Magnetic Factory (exportaciones de Golden Age):	8,3 %
— Oscar Magnetic Media y Hwa Ying Plastic Manufacturing Company (exportaciones de Viva Magnetics):	6,6 %

La Comisión determinó un margen de dumping para Oscar Magnetic Media y Hwa Ying Plastic Manufacturing Company, calculados como media ponderada de los márgenes de dumping establecidos para cada uno de los dos productores chinos. Esto se hizo para impedir que las exportaciones se canalizaran a través del productor chino con el margen de dumping más bajo.

- (32) Para aquellos exportadores chinos que no contestaron al cuestionario de la Comisión, no se dieron a conocer o no cooperaron de otro modo en la investigación, el dumping se determinó sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base. Esto se hizo para que no se beneficiaran de la falta de cooperación. El nivel de falta de cooperación era difícil de establecer, debido a la ausencia de datos de Eurostat, ya que las cajas para CD están clasificadas en códigos NC «ex», aunque está claro que algunos productores-exportadores conocidos por la

Comisión no cooperaron en la investigación deliberadamente. Se estableció, por lo tanto, un margen de dumping residual basado en el tipo de producto con el margen de dumping más elevado producido por la empresa con el mayor margen de dumping, tras asegurarse de que las ventas a la Comunidad de este tipo de producto eran representativas para esa empresa.

El margen de dumping residual para la República Popular de China, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad, es del 20,1 %.

D. PERJUICIO

1. Observación preliminar

- (33) En las siguientes secciones, las cifras están basadas en datos verificados de las empresas que cooperaron con la Comisión, estadísticas de Eurostat y estimaciones del volumen del mercado contenidas en la denuncia. Debe señalarse, en especial, que las cifras de Eurostat utilizadas en el siguiente análisis abarcan una categoría general de productos y deberían considerarse como meramente indicativas.

2. Definición de la industria de la Comunidad

- (34) Los siete productores comunitarios denunciados originales contestaron al cuestionario de la Comisión. Un octavo productor español, Estudios Gema SA, también presentó una respuesta al cuestionario. Otro productor comunitario, Les Cartonneries de Thulin (Carthuplas), se dio a conocer a la Comisión y expresó su apoyo a la denuncia, aunque no proporcionó una respuesta completa al cuestionario. Otros productores comunitarios no apoyaron ni se opusieron a la denuncia, y no se consideran por tanto, como parte de la industria de la Comunidad a efectos de esta investigación. Sin embargo, algunos de estos otros productores comunitarios suministraron información sobre su producción y ventas globales. Sobre esta base, y teniendo en cuenta la información que figura en la denuncia referente a otros productores comunitarios, los que apoyaron la denuncia y cooperaron plenamente en la investigación representaban el 68 % de la producción comunitaria total estimada del producto afectado en el período de investigación. Por lo tanto, representan una proporción importante de la producción comunitaria y constituyen la industria de la Comunidad de conformidad con el apartado 1 del artículo 4 y el apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base.

En adelante, la expresión «industria de la Comunidad» hará referencia solamente a los ocho productores que cooperaron activamente presentando respuestas completas al cuestionario.

3. Consumo comunitario

- (35) Los cálculos del consumo aparente comunitario total están basados en las estimaciones del volumen del mercado contenidas en la denuncia, cifras verificadas sobre la producción y las ventas de los productores que cooperaron, información sobre las ventas y la produc-

ción recibidas de otros productores que apoyaron la denuncia pero no cooperaron en la investigación y cálculos para los productores no cooperantes.

Sobre esta base, el consumo total en la Comunidad aumentó de 1 716 millones de unidades en 1995 a 2 357 millones en 1997, antes de alcanzar 2 679 millones en el período de investigación, un aumento del 5 % durante todo el período analizado.

4. Importaciones originarias del país afectado

a) Evolución de los volúmenes, valores y cuotas de mercado

- (36) El volumen de importaciones de la República Popular de China aumentó un 385 % durante todo el período analizado, pasando de 142 millones de unidades en 1995 a 313 millones en 1997, antes de alcanzar 546 millones en el período de investigación. El valor correspondiente aumentó de 15 344 000 ecus en 1995 a 25 476 000 ecus en 1997, hasta 42 900 000 ecus en el período de investigación, un aumento del 276 % en términos porcentuales durante todo el período analizado.

La cuota de mercado de estas importaciones aumentó a lo largo de este período de un 8 % en 1995 a un 13 % en 1997, hasta un 20 % en el período de investigación.

b) Evolución de los precios

- (37) Los valores unitarios para las importaciones procedentes de la República Popular de China disminuyeron de 0,073 ecus en 1995 a 0,058 ecus en 1997, descendiendo a 0,054 ecus en el período de investigación. Esto representa una caída del 26 % en términos porcentuales durante todo el período analizado.

c) Comparación y subcotización de los precios

- (38) La subcotización de los precios se estableció comparando los precios en fábrica de la industria de la Comunidad con los precios cif de las importaciones originarias de la República Popular de China, en la misma fase comercial.

En esta comparación, se cotejaron en la medida de lo posible los precios de los tipos de producto más similares. Las transacciones de exportación utilizadas para la comparación representaban al menos el 96 % de las exportaciones totales de cada productor exportador afectado, y la gran mayoría de las exportaciones de los productores exportadores en la República Popular de China.

El nivel medio ponderado de subcotización de los precios por las exportaciones chinas tras una comparación directa de los distintos tipos de producto resultó ser del 1 % por término medio durante el período de investigación.

5. Situación de la industria de la Comunidad

a) Producción y utilización de la capacidad

- (39) La producción de cajas para CD exige un uso intensivo de capital y las instalaciones productivas funcionan normalmente las veinticuatro horas del día durante todo el año. En este tipo de industrias, las economías de escala requieren altos niveles de producción.
- (40) La producción sufrió un incremento del 37 % durante todo el período analizado, pasando de 543 millones de unidades en 1995 a 697 millones en 1997, hasta 751 millones en el período de investigación. La capacidad de producción aumentó de 653 millones de unidades en 1995 a 806 millones en 1997, hasta 897 millones en el período de investigación. El grado de utilización de la capacidad seguía siendo relativamente estable durante todo el período examinado, aumentando del 83 % en 1995 al 86 % en 1997, y cayendo hasta un 84 % en el período de investigación.

b) Ventas del producto afectado en la Comunidad: volumen y cuota de mercado

- (41) El volumen de ventas de la industria de la Comunidad a clientes independientes aumentó un 50 % durante todo el período examinado, pasando de 465 millones en 1995 a 656 millones en 1997 y 696 millones en el período de investigación.

La cuota de mercado de la industria de la Comunidad fluctuó durante el período analizado, de un 27 % en 1995 a un 28 % en 1997, antes de caer a un 26 % en el período de investigación.

La composición de este volumen de ventas se analiza en el considerando 53).

c) Ventas del producto afectado en la Comunidad: volumen de negocios y precios

- (42) Los valores de las ventas de la industria de la Comunidad aumentaron de 56 639 000 ecus en 1995 a 60 972 000 ecus en 1997 y 63 677 000 ecus en el período de investigación. Debe señalarse que, mientras los volúmenes de ventas aumentaron un 50 % durante ese período, sus valores aumentaron solamente el 12 %.

Los valores unitarios de las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario disminuyeron de 0,1218 ecus en 1995 a 0,0928 ecus en 1997, un descenso del 24 %, y cayeron de nuevo, aunque en menor medida, hasta 0,0915 ecus en el período de investigación, lo cual supone una disminución global durante el período examinado del 25 %.

d) Costes de producción

- (43) La información presentada por la industria de la Comunidad muestra que los costes de producción medios disminuyeron alrededor del 20-25 % entre 1995 y el período de investigación. Este descenso de los costes unitarios se explica en gran parte por la caída del precio

de las materias primas (poliestireno) a escala internacional durante este período. El poliestireno representaba alrededor del 60 % del coste de producción durante el período de investigación y era con diferencia el factor de coste más importante en la fabricación de cajas para CD. En 1995, su precio en la Comunidad era de 1 081 ecus por kg, cayendo a 0,796 ecus por kg en 1997 y a 0,711 ecus por kg en el período de investigación, es decir, un descenso del 34 % durante todo el período analizado.

Aparte de la caída en el precio del poliestireno, la industria de la Comunidad también tomó medidas para mejorar su productividad, que aumentó durante todo el período afectado. Las medidas para mejorar la productividad incluyeron, por ejemplo, la mejora del diseño de las cajas, a fin de reducir su peso.

e) Rentabilidad

- (44) Aunque la industria de la Comunidad fuera rentable durante el período examinado, la rentabilidad global disminuyó, pasando del 6,1 % del volumen de negocios en 1996 a un 3,8 % en el período de investigación, lo cual supone una disminución global del 37 % durante el período examinado. Esta evolución negativa se acentuó todavía más en las ventas por la industria de la Comunidad de tipos estándar del producto, tales como las *jewel boxes*, durante el período considerado. Estos tipos estándar supusieron el 93 % de las ventas totales de la industria de la Comunidad, y su rentabilidad descendió constantemente de + 3,85 % en 1996 a pérdidas del 0,45 % en el período de investigación. Esta evolución se analiza con más detalle en el considerando 53.

f) Empleo

- (45) El número de empleos en la industria de la Comunidad ha permanecido estable, en torno a 277, durante el período examinado. El número relativamente bajo de empleados se explica por el hecho de que el proceso de producción a base de moldeado por inyección utilizado por la industria de la Comunidad es mucho más intensivo desde el punto de vista del capital utilizado que de la mano de obra.

g) Productividad laboral

- (46) Estos niveles de empleo permanecían constantes en un momento en que la industria de la Comunidad aumentaba su producción. Esto implica que la productividad laboral estaba aumentando durante el período considerado de 1 998 millones de unidades por empleado en 1995 a 2 463 millones en 1997 y 2 703 millones en el período de investigación, lo cual supone un aumento global durante el período analizado del 35 %.

h) **Inversión**

- (47) La inversión se redujo de 6 millones de ecus en 1995 a 4,7 millones en 1997, antes de aumentar ligeramente a 4,8 millones en el período de investigación, una caída global del 19 % durante todo el período analizado. En términos relativos, la inversión por unidad fabricada y por unidad vendida también cayó durante el período examinado de 0,1058 ecus en 1995 a 0,0772 ecus en 1997 y 0,0760 ecus en el período de investigación, una caída global del 28 % durante todo el período analizado.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (48) La evolución de ciertos indicadores de perjuicio sugiere un desarrollo positivo durante el período considerado, pero un examen más preciso revela una serie de dificultades para la industria de la Comunidad. En un ámbito donde la demanda ha aumentado constantemente durante el período considerado (el consumo en la Comunidad creció en un 56 % entre 1995 y el período de investigación), el hecho de que ciertos indicadores de perjuicio muestren un desarrollo favorable para la industria de la Comunidad no significa necesariamente que no se perjudique a esta industria. En ese contexto, no se habría considerado apropiado poner ningún énfasis en los avances positivos en la capacidad de producción de la industria de la Comunidad (+ 37 %), los volúmenes de producción (+ 38 %), el volumen de ventas (+ 50 %) y el valor de las ventas (+ 12 %), así como los niveles estables de empleo, pues reflejan simplemente el desarrollo general del mercado y el hecho de que hay que utilizar a fondo la capacidad de producción en una industria tan costosa.

Lo que sí se consideró relevante fue el descenso significativo de los precios medios de las cajas para CD fabricadas por la industria de la Comunidad, que pasaron rápidamente de un índice 100 en 1995 al 76 en 1997, estabilizándose en 75 en el período de investigación. Simultáneamente, la rentabilidad de la industria de la Comunidad disminuyó sensiblemente, un 37 % entre 1996 y el período de investigación. Por otra parte, con un 3,8 % de volumen de negocios, la rentabilidad cayó muy por debajo de la considerada razonable para que la industria de la Comunidad continuara su producción del producto afectado (véase el considerando 71). Esto también se refleja en la disminución de casi un 20 % del nivel de inversión entre 1995 y el período de investigación, en una situación de fuerte crecimiento de la demanda.

Aunque la producción y los volúmenes de ventas permanecieran constantes o aumentaran durante el período analizado, esto se logró a costa de un importante deterioro en los precios de venta, que trajo consigo un rendimiento financiero insuficiente para inversión en renovación y mantenimiento de las instalaciones. Efectivamente, la industria de la Comunidad hizo un esfuerzo notable para mejorar su eficacia entre 1995 y el período de investigación, adaptando su nivel de producción al crecimiento del mercado con unas reducciones significativas en los costes de producción, facilitadas por un descenso en los precios de los insumos. A pesar de estos

progresos, sin embargo, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó entre 1998 y el período de investigación, y su situación financiera siguió empeorando.

Habida cuenta de lo anterior, se concluye que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante en el sentido del artículo 3 del Reglamento de base.

E. CAUSALIDAD

1. Efecto de las importaciones objeto de dumping

a) General

- (49) El volumen de importaciones procedentes de la República Popular de China aumentó sensiblemente, un 385 %, entre 1995 y el período de investigación, alcanzando 546 millones de unidades (equivalentes a más del 70 % del volumen de producción de la industria de la Comunidad). Esta evolución en el volumen de ventas correspondía a un aumento en la cuota de mercado del 8 % al 20 %. Este incremento de las importaciones coincidió con la caída de sus precios. El índice de los precios de las importaciones de la República Popular de China pasó de 100 en 1995 a 74 en el período de investigación. Incluso a ese nivel, y aunque los precios de la industria de la Comunidad cayeran de manera similar durante el mismo período, siguieron subcotizando sustancialmente (en un 15 %) los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación. Esto indica claramente una fuerte presión a la baja de las importaciones objeto de dumping sobre los precios de la industria de la Comunidad.
- (50) Entre 1998 y el período de investigación, se produjo un descenso del 2 %, hasta el 26 %, en la cuota de mercado de la industria de la Comunidad. Al mismo tiempo, los beneficios industriales disminuyeron hasta un 3,8 % del volumen de negocios durante el período de investigación.
- (51) Mientras que la industria de la Comunidad consiguió aumentar su capacidad y volumen de producción y su volumen de ventas prácticamente a la par del fuerte aumento en la demanda, debe considerarse que su rentabilidad se deterioró sensiblemente. A este respecto, la fuerte caída del precio del poliestireno en el mercado comunitario durante el período considerado (véase el considerando 43) debería haber sido beneficiosa para la industria de la Comunidad. Sin embargo, la presión a la baja del precio de los productos objeto de dumping forzó a la industria de la Comunidad a reducir sus precios, erosionando por tanto cualquier beneficio que podría haber extraído de la caída en el coste de los insumos.
- (52) Todos estos factores indican que se forzó a la industria de la Comunidad a adoptar una estrategia para adaptarse al precio de las importaciones objeto de dumping a fin de poder mantener sus volúmenes de ventas. El resultado fue un deterioro en los beneficios hasta alcanzar unos niveles inadecuados.

b) Tipos estándar de producto

- (53) Nos podemos hacer una idea más aproximada del impacto de las importaciones objeto de dumping si examinamos la evolución de las ventas y la rentabilidad de los productos estándar del mercado, es decir, las *jewel boxes*, las cajas estándar para dos CD, las cajas múltiples estándar y las cajas para CD-*singles*, que representan el sector de mayor competencia entre la industria de la Comunidad y las importaciones objeto de dumping.

El cuadro siguiente muestra la evolución de las ventas de:

- los tipos estándar de producto,
- todos los tipos de producto.

	1995	1996	1997	1998	Período de investigación
Ventas por la industria comunitaria de tipos estándar de producto en la Comunidad Europea (en miles de unidades)	462 495	518 761	633 649	668 002	650 080
Indexado (1995 = 100)	100	112	137	144	141
% de todas las ventas de tipos estándar de producto	99	98	96	94	93
Ventas por la industria comunitaria de todos los tipos de producto en la Comunidad Europea (en miles de unidades)	464 932	530 323	656 781	711 793	695 878
Indexado (1995 = 100)	100	114	141	153	150

El volumen de ventas de productos estándar de la industria de la Comunidad supuso el 93 % de su volumen total de ventas de cajas para CD en el período de investigación. Debe señalarse que prácticamente el 100 % de las exportaciones de la República Popular de China en el período de investigación eran productos estándar.

En ese contexto, la evolución de la rentabilidad de las ventas de estos tipos estándar de la industria de la Comunidad a lo largo del tiempo, comparadas con la rentabilidad global de la industria comunitaria, fue la siguiente:

(%)

Evolución de la rentabilidad de las ventas en la Comunidad Europea de la industria comunitaria	1995	1996	1997	1998	Período de investigación
Tipos estándar de producto	n.a.	3,85	3,11	0,81	- 0,45
Todos los tipos de producto (considerando 44)	n.a.	6,1	5,4	5,0	3,8

Estas cifras muestran que, aunque la rentabilidad financiera fuera en continuo declive para todos los tipos de cajas para CD, el rendimiento de las ventas de tipos estándar del producto era considerablemente menor que el de todas las cajas para CD. La rentabilidad tendía a la disminución durante el período que va de 1996 al período de investigación.

Por otra parte, las ventas de tipos estándar del producto en el período de investigación eran deficitarias. Es decir, el 93 % de las ventas de la industria de la Comunidad eran deficitarias. La industria de la Comunidad sólo era capaz, por lo tanto, de lograr una rentabilidad global del 3,8 % en el 7 % de su volumen de ventas.

Sin embargo, los tipos del producto afectado incluidos en este 7 % son precisamente los que los productores exportadores chinos no exportaron a la Comunidad durante el período de investigación. Las pérdidas de la industria de la Comunidad se producen solamente en los tipos estándar del producto, los únicos que exporta la República Popular de China a la Comunidad.

c) Conclusión sobre el efecto de las importaciones objeto de dumping

- (54) Tal como se ha declarado anteriormente, las exportaciones chinas a la Comunidad consistían casi exclusivamente en tipos estándar del producto. Éstos constituyen el negocio básico de la industria comunitaria, y suponen el 93 % de sus ventas en la Comunidad durante el período de investigación. Las ventas de estos productos por la industria de la Comunidad eran deficitarias. Frente a las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular de China, la industria de la Comunidad se ha mantenido como un negocio viable a causa de los beneficios que ha podido obtener en el 7 % de su actividad empresarial, en la cual no existían importaciones directas chinas equivalentes, es decir, cajas para CD no estándar, durante el período de investigación.

La Comisión deduce de este análisis que existe un nexo causal entre el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y las importaciones objeto de dumping de la República Popular de China.

- (55) La industria de la Comunidad sostiene que esta situación no es sostenible a largo plazo. Efectivamente, la única razón de que la producción de cajas para CD no estándar sea rentable para la industria de la Comunidad es que todavía mantiene una producción significativa de productos estándar. La Comisión considera que la industria de la Comunidad necesita las economías de escala que trae consigo la fabricación de productos estándar para fabricar de manera eficaz sus productos no estándar. Si se ve desplazada de su negocio básico de productos estándar por las importaciones objeto de dumping, perderá estas economías de escala y no podrá seguir produciendo de manera eficiente productos no estándar.

2. Otros factores

a) Otras fuentes de suministro al mercado comunitario

- (56) Tal como se menciona en el considerando 33, las estadísticas de importación de Eurostat solamente pueden considerarse como indicativas. Además, el nivel de cooperación de los productores comunitarios no denunciantes fue mínimo. La Comisión trató por lo tanto estas dos fuentes de suministro como una sola categoría. A efectos del presente análisis, estas «otras fuentes de suministro al mercado comunitario» comprenden importaciones procedentes de terceros países con excepción de la República Popular de China, así como la producción de otros productores comunitarios que no están coope-

rando en la actual investigación o no están apoyando la denuncia.

Los cálculos para estas otras fuentes de suministro al mercado comunitario están basados en estimaciones de las importaciones procedentes de otros terceros países y cálculos de la producción del producto afectado por los fabricantes de la Comunidad que no cooperaron, algunos de los cuales suministraron a la Comisión información sobre sus niveles de producción.

Sobre esta base, se calcula que los volúmenes de otras fuentes de suministro han aumentado de 976 millones de unidades en 1995 a 1 183 millones de unidades en 1997 y 1 200 millones de unidades en el período de investigación, un 23 % durante todo el período analizado. Sin embargo, su cuota del mercado comunitario cayó del 57 % en 1995 al 50 % en 1997 y al 45 % en el período de investigación.

- (57) Otros datos de que dispone la Comisión indican que los valores unitarios de estas otras fuentes de suministro al mercado comunitario eran más elevados que los de la industria de la Comunidad durante el período considerado. De hecho, tanto los precios de la industria de la Comunidad como los de otras fuentes fueron subcotizados por los precios de las importaciones de la República Popular de China.

Esto, combinado con el hecho de que su cuota de mercado comunitario estaba disminuyendo, hacía poco probable que estas otras fuentes de suministro causaran un perjuicio importante a la industria de la Comunidad durante el período analizado.

b) Ventas de la industria comunitaria fuera de la Comunidad

- (58) Las ventas de la industria comunitaria fuera de la Comunidad eran pequeñas en comparación con sus ventas en el mercado comunitario. A lo largo del período considerado, el volumen de ventas fuera de la Comunidad representó alrededor del 2 % de sus ventas totales, y no podía por lo tanto romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping sujetas a la investigación y el perjuicio a la industria de la Comunidad.

c) Conclusión sobre la causalidad

- (59) El análisis anterior muestra que la industria de la Comunidad tuvo que adaptarse a los precios de las importaciones objeto de dumping para conservar unos volúmenes de producción, unas ventas y una utilización de la capacidad suficientes para mantener los costes de producción unitarios a un nivel bajo. De este modo, los beneficios de la industria de la Comunidad empeoraron considerablemente, sobre todo por lo que respecta a sus ventas de cajas para CD estándar. La Comisión considera por lo tanto que existe un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular de China y el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

F. INTERÉS COMUNITARIO

1. Consideraciones generales

- (60) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó, en primer lugar, los probables efectos positivos y negativos de tomar o no tomar medidas, y, en segundo lugar, si podía concluirse claramente que a la Comunidad no le interesa imponer medidas en este caso particular.

2. Incidencia de las medidas antidumping en la industria de la Comunidad

- (61) La industria de la Comunidad es una industria bien establecida que produce cajas para CD desde principios de los años ochenta. Las empresas típicas son de tamaño medio, y algunas participan en la producción de una gama de productos plásticos moldeados por inyección y extruídos de la que forman parte las cajas para CD.
- (62) La industria de la Comunidad se ha convertido en un sector industrial que atiende una demanda creciente de un producto que sigue teniendo aplicaciones en campos muy variados, desde la industria de audio hasta la industria de medios de comunicación impresos y la industria informática. A lo largo de su historia, ha invertido en nuevas tecnologías y técnicas de fabricación que han aumentado su eficiencia productiva. La alta calidad de su producción, muy eficaz, garantiza su futura viabilidad y competitividad en un mercado no distorsionado por prácticas comerciales desleales. La tremenda mejora de la eficiencia laboral resumida en el considerando 46 demuestra que la industria de la Comunidad se ha comprometido a mantener una producción más eficaz frente a la competencia desleal de la República Popular de China.

La industria de la Comunidad está utilizando casi a fondo su capacidad productiva, fabricando un amplio espectro de productos de alta calidad en unos plazos muy rápidos. El servicio al cliente es un área en la que la industria de la Comunidad ha puesto un énfasis particular para competir con las importaciones objeto de dumping de la República Popular de China.

- (63) Sin embargo, el principal problema al que se enfrenta la industria de la Comunidad es una rentabilidad insuficiente, derivada de la necesidad de reducir precios para adaptarse a los de las importaciones objeto de dumping, a fin de mantener su cuota de mercado y su volumen de producción. A pesar de esta estrategia defensiva, los precios de las exportaciones chinas a la Comunidad siguieron subcotizando los de la industria de la Comunidad en un 15 %. Esta presión a la baja de los precios hizo que los beneficios medios ponderados sobre el volumen de negocios disminuyeran hasta un 3,8 % a finales del período de investigación, a pesar de un descenso en el coste de las materias primas y los esfuerzos para mejorar la eficiencia productiva. El efecto de las importaciones objeto de dumping fue particularmente obvio en el mercado de cajas estándar para CD, como las *jewel boxes*, donde la rentabilidad de la industria

de la Comunidad empeoró hasta tal punto que sus ventas de cajas estándar para CD ya eran deficitarias en el período de investigación.

- (64) Dadas las circunstancias, se considera que si los precios aumentaran de nuevo tras la supresión de los efectos distorsionadores de las importaciones objeto de dumping, la industria de la Comunidad podría lograr unos beneficios satisfactorios y equiparse para afrontar otros desafíos en el mercado de las cajas para CD.

3. Incidencia de las medidas antidumping en los comerciantes importadores

- (65) La Comisión envió cuestionarios a diez importadores en la Comunidad y recibió siete respuestas en el plazo previsto.

En general, los importadores sostuvieron que la imposición de medidas antidumping llevaría simplemente a incrementar los precios del producto final para el consumidor al por menor. Se afirmó que cualquier aumento de los costes logrado mediante la imposición de medidas antidumping sobre las importaciones procedentes de la República Popular de China se traspasaría simplemente al próximo cliente en la siguiente fase de comercialización. Algunos importadores señalaron también que la industria de la Comunidad era incapaz de cubrir las necesidades de los principales clientes de embalajes para soportes ópticos.

- (66) La Comisión no comparte la opinión de los comerciantes importadores. Mientras que la industria de la Comunidad satisfizo aproximadamente un 28 % de la demanda comunitaria del producto afectado (y los productores comunitarios que apoyaron la denuncia aproximadamente un 35 % de este total) y las importaciones procedentes de la República Popular de China supusieron un 20 %, los suministros de otras fuentes, que incluyen importaciones de terceros países (véase el considerando 56), cubrieron otro 45 % de la demanda en la Comunidad.

Estas cifras indican que, incluso si las medidas antidumping provocaran una caída en los volúmenes de importación de la República Popular de China, los comerciantes importadores de la Comunidad seguirían teniendo acceso sin restricciones a los suministros de otros terceros países, así como a los de la industria de la Comunidad y a los de otros productores en la Comunidad. Puesto que las distintas fuentes de suministro, con excepción de la República Popular de China, cubren el 80 % de la demanda del producto afectado en la Comunidad, la Comisión concluye que la competencia entre todas las fuentes seguirá siendo activa y eficaz después de la imposición de medidas antidumping. No se espera que la incapacidad de la industria de la Comunidad para cubrir las necesidades de todos los usuarios comunitarios tenga un impacto negativo en los comerciantes importadores si se imponen medidas antidumping sobre las importaciones procedentes de la República Popular de China.

4. Incidencia de las medidas antidumping en los usuarios

- (67) Uno de los importadores que recibió un cuestionario debería considerarse más bien como usuario del producto afectado. Esta empresa cooperó hasta cierto punto en la investigación, pese a no proporcionar una respuesta completa al cuestionario en el plazo fijado.

La alegación respecto al interés comunitario de esta empresa se centró en los supuestos efectos perjudiciales que las medidas antidumping tendrían en los usuarios, distribuidores, importadores y consumidores. En especial, se alegó que las medidas antidumping tendrían como efecto privar a los usuarios de un producto de alta calidad originario de la República Popular de China, forzándolos a adquirir un producto de calidad más baja y más costoso fabricado en la Comunidad. Además, contrariamente a los argumentos de los comerciantes importadores (véase el considerando 65), los usuarios alegaron que las presiones competitivas en los sectores industriales que están en una fase de producción más avanzada eran tales que no podían transmitirse fácilmente a los consumidores los aumentos de precios de las cajas para CD, reduciendo por lo tanto los márgenes de beneficio y poniendo en peligro la viabilidad comercial de las empresas transformadoras concernidas.

- (68) La Comisión ha examinado estas alegaciones.

La alegación de que las cajas para CD hechas en la Comunidad son de calidad inferior a las de la República Popular de China es infundada. El principal factor determinante de la «calidad» de una caja para CD es su conveniencia a la hora de utilizarla en la maquinaria de embalaje de CD sin deteriorarla. La Comisión no ha recibido ninguna prueba que apoyara la alegación según la cual la maquinaria de embalaje de los usuarios comunitarios no puede utilizar cajas para CD fabricadas en la Comunidad. Efectivamente, alrededor del 60 % de las necesidades de cajas para CD de la industria usuaria está cubierto por fabricantes de la Comunidad, y estas cajas pueden utilizarse alternativamente en su maquinaria de embalaje junto con productos chinos. En otras palabras, por lo que respecta a la industria usuaria, no hay en general ninguna diferencia de calidad entre las cajas para CD exportadas por China a la Comunidad y las fabricadas en esta última.

A falta de cifras sobre los costes de producción presentadas por este usuario, la Comisión tuvo que basar sus conclusiones en la información disponible, de la que se puede deducir que la participación de las cajas para CD en los costes de producción de los usuarios gira en torno al 1 %, sobre una base media ponderada. Por lo tanto, no suponen una proporción importante de los costes para los usuarios. Esto parece indicar que un tipo del derecho medio de aproximadamente el 10 % sobre las importaciones originarias de la República Popular de China podría traer consigo, como máximo, un aumento del 0,1 % en los costes de producción de los usuarios comunitarios de cajas para CD. Debe tenerse en cuenta también que la investigación demostró que, en términos

de valor, aproximadamente el 20 % de las cajas para CD compradas por estos usuarios procedían de la República Popular de China. Se espera, por lo tanto, que la incidencia final en los precios de venta de las cajas para CD sea inferior al 0,02 %, incluso si se supone que cualquier aumento del coste causado por el derecho se repercute completamente a la siguiente fase. No se espera, por lo tanto que ningún incremento de los precios y costes sea desproporcionado en relación con los beneficios derivados para la industria de la Comunidad de la eliminación del perjuicio causado por el dumping.

La Comisión concluye, por lo tanto, que la imposición de medidas antidumping no tiene por qué amenazar la viabilidad comercial de los usuarios o tener un impacto obvio en los márgenes de beneficio de estas empresas que, tal como se señala en el considerando 66, seguirán teniendo acceso sin restricciones a otras fuentes de suministro.

5. Conclusión sobre el interés comunitario

- (69) Se ha constatado que las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular de China han causado un perjuicio a la industria de la Comunidad y la Comisión considera que, por las razones anteriores, a la Comunidad le interesa imponer medidas antidumping provisionales.

La Comisión, no obstante, seguirá examinando los aspectos relacionados con el interés comunitario de este procedimiento en la fase definitiva de la investigación.

G. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (70) A la hora de calcular el nivel de eliminación del perjuicio, la Comisión tuvo en cuenta el hecho de que el precio medio ponderado de los productores comunitarios disminuyó sensiblemente desde 1995 hasta el período de investigación, a fin de adaptarlo a los niveles de precios de las importaciones objeto de dumping. Esta situación recortó sensiblemente los beneficios de la industria de la Comunidad.

- (71) A la hora de determinar el margen de beneficio, la Comisión examinó qué porcentaje podía esperar obtener razonablemente la industria de la Comunidad en ausencia de dumping. La investigación estableció que un margen de beneficio del 6 % debería considerarse provisionalmente como el mínimo apropiado. Se trata de una estimación bastante a la baja si tenemos en cuenta que este era el margen de beneficio de la industria de la Comunidad obtenido en 1996, es decir, durante un período en que las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular de China todavía no habían alcanzado la elevada cuota de mercado lograda durante el período de investigación, aunque ya alcanzarán niveles significativos (una cuota de mercado del 9 %).

- (72) El nivel de precios medio ponderado para la eliminación del perjuicio causado a la industria de la Comunidad se estableció utilizando el coste medio ponderado de producción por unidad de esta industria en la fase en fábrica más el margen de beneficio del 6 % mencionado anteriormente. Este precio se comparó para cada tipo de producto con los precios cif de las importaciones objeto de dumping, despachadas de aduana en la frontera comunitaria, en la fase comercial apropiada. Se estableció un margen de perjuicio para cada uno de los productores exportadores afectados tras efectuar la comparación y este margen se expresó como porcentaje del valor cif de sus exportaciones a la Comunidad.

Sobre esta base, los márgenes de perjuicio eran más altos que los márgenes de dumping.

2. Medidas provisionales

- (73) De conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base, como los márgenes de perjuicio eran más altos que los márgenes de dumping constatados para los exportadores chinos que cooperaron, el derecho antidumping provisional debería establecerse al nivel de estos últimos.
- (74) Puesto que las cajas para CD se exportan a menudo desmontadas, el derecho antidumping debería aplicarse tanto al producto ensamblado como al desmontado.
- (75) Los tipos del derecho antidumping provisional individual para cada empresa especificados en el presente Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante esa investigación en relación con dichas empresas. Estos tipos del derecho (en comparación con el derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») son, por lo tanto exclusivamente aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado fabricados por las empresas y, en consecuencia, por las personas jurídicas mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte operativa del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (76) Toda solicitud para la aplicación de estos tipos del derecho antidumping provisionales para las empresas individuales (por ejemplo, tras un cambio de nombre de la entidad correspondiente o tras la creación de nuevas entidades de producción o ventas) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ junto con toda la información pertinente, en especial sobre cualquier modificación en las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas interiores y de exportación

asociadas con, por ejemplo, este cambio de nombre o el cambio en las entidades de producción y ventas. La Comisión, si procede, y tras consultar al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas a las que se aplican los tipos del derecho individuales.

3. Disposición final

- (77) En aras de una buena gestión, deberá fijarse un período en el cual las partes interesadas podrán dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia. Además, deberá quedar claro que las conclusiones obtenidas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse con vistas a cualquier medida definitiva,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cajas de plástico para discos compactos (CD), incluidas las correspondientes a DVD y productos similares, clasificadas en el código NC ex 3923 10 00 (código TARIC 3923 10 00*10) y originarias de la República Popular de China.

Este derecho también se aplicará a las importaciones de:

- estuches de plástico para discos compactos (consistentes en una base y una tapa ensambladas), clasificados en el código NC ex 3923 10 00 (código TARIC 3923 10 00*10),
- bandejas, bases y tapas de cajas para discos compactos de plástico, clasificadas en el código NC ex 3923 90 90 (código TARIC 3923 90 90*10), ensambladas o no.

2. El tipo del derecho provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, para productos fabricados por las siguientes empresas exportadoras será el que figura a continuación:

Empresas	Tipo del derecho %	Código Taric adicional
Viva Magnetics Ltd, Hong Kong	6,6	A046
Golden Age A-V Products Ltd, Hong Kong	8,3	A047
ACM Cassette Manufacturing Ltd, Hong Kong	10,4	A048
Otros productores-exportadores en la República Popular de China	20,1	A999

⁽¹⁾ Comisión Europea
Dirección General de Comercio
Dirección C
DM 24-8/38
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049Bruxelles/Brussel.

3. A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables 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

Sin perjuicio del artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia a la Comisión en el plazo de

un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes afectadas podrán efectuar observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir 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*.

El artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de diciembre de 1999.

Por la Comisión

Pascal LAMY

Miembro de la Comisión
