REGLAMENTO (CEE) Nº 112/90 DEL CONSEJO

de 16 de enero de 1990

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados reproductores de disco compacto originarios de Japón y de la República de Corea y se percibe definitivamente el derecho provisional

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea (1) y, en particular, sus artículos 9 y 12,

Vista la propuesta de la Comisión, presentada previas consultas en el seno del Comité consultivo previsto en dicho Reglamento,

Considerando lo que sigue :

A. MEDIDAS PROVISIONALES

(1) Por el Reglamento (CEE) nº 2140/89 (2) (en adelante denominado « Reglamento de la Comisión »), la Comisión estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados reproductores de disco compacto originarios de Japón y de la República de Corea. Este derecho se amplió a un período máximo de dos meses por el Reglamento (CEE) nº 3444/89 del Consejo (3).

B. PROCEDIMIENTO POSTERIOR

(2) Tras el establecimiento del derecho antidumping provisional, se ofreció a los exportadores japoneses y coreanos que lo habían solicitado, la oportunidad de ser oídos por la Comisión. Dichos exportadores presentaron también observaciones por escrito, expresando sus puntos de vista sobre la conclusiones.

(3) Algunos exportadores japoneses que habían cooperado durante el procedimiento presentaron nuevos argumentos que requerían un examen posterior. Se llevaron a cabo investigaciones, limitadas a estas pretensiones adicionales, en los locales de algunos exportadores japoneses, cuando se consideró factible realizarlas respetando el período que transcurre entre el derecho provisional y el derecho definitivo.

(4) Algunos importadores y exportadores que no se habían dado a conocer a la Comisión en el plazo especificado en el anuncio de apertura, solicitaron ser oídos de acuerdo con lo dispuesto en el artículo e del Reglamento de la Comisión. Si bien se tuvieron plenamente en cuenta sus puntos de vista, no se pudo llevar a cabo ninguna nueva investigación completa de ningún exportador dentro del límite de tiempo previsto y no se tuvieron en cuenta los nuevos datos, sin verificar, que habían presentado.

(5) Se informó también a las partes, previa petición, de los hechos y consideraciones esenciales con arreglo a las cuales se pretendía recomendar el establecimiento de derechos definitivos y la percepción definitiva de los importes entregados en concepto de derecho provisional. Se les concedió también un período para presentar observaciones.

(6) Se consideraron las observaciones y comentarios orales y escritos de las partes y, en los casos necesarios, se modificaron las conclusiones de la Comisión para tenerlos en cuenta.

(7) Debido a lo complejo del procedimiento, especialmente a la verificación detallada de los datos, y debido al número de exportadores implicados y a los numerosos argumentos presentados, la investigación no pudo finalizarse dentro del plazo previsto en la letra a) del apartado 9 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

C. PRODUCTO SOMETIDO A INVESTIGACIÓN, PRODUCTO SIMILAR Y SECTOR ECONÓMICO COMUNITARIO

(8) En sus conclusiones provisionales, la Comisión consideró que todos los reproductores de disco compacto independientes producidos en la Comunidad, tal y como se definen en los puntos 7 a 12 del Reglamento de la Comisión, son productos similares a todos los reproductores de disco compacto independientes exportados de Corea y Japón, y que los productores comunitarios, Philips, Grundig y Bang & Olufsen, constituyen el sector económico comunitario, tal y como lo define el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Aunque algunos exportadores continuaron alegando que sus modelos no debían considerarse productos similares debido a las diferencias en el nivel de especificaciones técnicas y a la complejidad de sus características, los exportadores no presentaron nuevos argumentos contra estas conclusiones, que, por tanto, fueron confirmadas por el Consejo.

(1) DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.
(2) DO nº L 205 de 18. 7. 1989, p. 5.
(3) DO nº L 331 de 16. 11. 1989, p. 45.

D. PRECIO DE EXPORTACIÓN

a) Ventas a los importadores independientes

(9) En relación con las ventas de exportación efectuadas por los productores japoneses y coreanos directamente a importadores independientes en la Comunidad, los precios se determinaron sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar para todas las ventas del producto vendido para la exportación, netos de todos los impuestos, descuentos y deducciones realmente concedidos y relacionados directamente con las ventas consideradas.

b) Ventas a los importadores relacionados

(10) En lo casos en que las exportaciones se efectuaron a empresas filiales que importaban el producto en la Comunidad, se consideró apropiado, ante la relación existente entre el exportador y el importador, calcular los precios de exportación sobre la base de los precios, netos tras descuentos y deducciones, a los que el producto importado se revendió por primera vez a un comprador independiente. Se dedujeron del precio al cliente independiente los descuentos, las deducciones y el valor de los bienes gratuitos relacionados directamente con la venta en consideración, y se realizaron los ajustes necesarios para tener en cuenta todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, incluyendo todos los derechos e impuestos.

(11) En algunas empresas filiales, algunos gastos, principalmente publicidad, estudios de mercado y también algunos gastos de funcionamiento, eran reembolsados por la sociedad matriz exportadora y, por tanto, aparecían como ingresos en los registros contables de la empresa filial. Sin embargo, se consideró que eran las empresas filiales las que habían realizado estos gastos, gastos soportados normalmente por las empresas filiales importadoras y, en consecuencia, debían considerarse parte de sus gastos.

(12) Los gastos de publicidad de dos exportadores, satisfechos en Japón, se contrajeron de hecho en Europa por gastos de folletos publicitarios, campañas de promoción y promoción de la marca realizados exclusiva o parcialmente en Europa, exclusiva o parcialmente para el producto en cuestión. Se consideró, para los Estados miembros de la Comunidad en que el exportador en cuestión tenía empresas filiales importadoras, que estos gastos, en tanto en cuanto se referían al Estado miembro y al producto en cuestión, debían considerarse gastos normales de las empresas filiales de ventas y se añadieron a los gastos de dichas filiales, a menos que la empresa pudiese demostrar que se trataba del tipo de gastos que, normalmente, debe soportar el exportador. De hecho, considerar de cualquier otra forma dichos gastos supondría una discriminación entre los exportadores anteriormente mencionados y aquellos cuyas empresas filiales pagan directamente todos sus gastos normales.

(13) En una empresa se comprobó que las cifras relativas a los precios CIF incorporadas a los listados de ordenador presentados por sus empresas filiales en Europa eran incorrectas. Esta empresa se ha mostrado conforme a que la Comisión utilice los precios incluidos en las observaciones escritas para sus cálculos por ordenador.

(14) Un exportador solicitó a la Comisión que excluyese un 34 % de las reventas de su filial de ventas en la Comunidad de tres de los cinco modelos que vendió durante el período de investigación, basándose en que dichas ventas eran ventas de existencias ya que los modelos no se fabricaron durante el período de investigación. La Comisión, de conformidad con el Reglamento (CEE) nº 2423/88 y las práticas anteriores, consideró que lo determinante es el momento de las ventas, y no el momento de la producción. Por tanto, no pudo aceptarse esta pretensión.

(15) Tras la publicación del Reglamento de la Comisión, un exportador solicitó que los gastos de publicidad se asignaran con arreglo a una base distinta de la alegada en las observaciones originales comprobadas por la Comisión. La modificación del método de asignación de una parte de los gastos en una fase tan tardía del procedimiento no pudo aceptarse. Se utilizó una asiganción de gastos sobre el volumen global de negocios.

c) Categorías de clientes

(16) El Consejo confirma las conclusiones de la Comisión, expresadas en los puntos 19 a 22 del Reglamento de la Comisión, sobre el cálculo de los precios de exportación para los exportadores distintos de los mencionados a continuación.

(17) Cuatro exportadores, a saber Yamaha, Sanyo, Pioneer y Matsushita alegaron también que sus ventas de exportación se realizaban a categorías de clientes (distribuidores) diferentes de aquellos a los que se efectuaban las ventas en el mercado interior (normalmente una mezcla de distribuidores y minoristas y, en algunos casos, usuarios finales) y que debería tenerse en cuenta este hecho.

(18) Por tanto, la Comisión examinó cuidadosamente las funciones de los clientes, y si dichas funciones se reflejaban claramente, para los mercados y el producto considerado, en las cantidades vendidas y en la estructura de los precios cobrados, concluyendo que las ventas de exportación se habían realizado efectivamente a distribuidores.

E. VALOR NORMAL

a) Precios interiores

(19) Como norma general y para la mayoría de los productores/exportadores incluidos en el procedimiento, el valor normal se estableció, a los fines de

las conclusiones provisionales, sobre los precios interiores medios ponderados de todas las ventas a clientes independientes. Estos precios eran netos, una vez efectuados todos los descuentos y reducciones directamente vinculados con las ventas de reproductores de discos compactos, en lo sucesivo denominados « RDC ».

(20) Un exportador alegó que el valor normal establecido para sus ventas en el mercado interior debería tener en cuenta el valor de adquisición de discos compactos que, según alegaba, se presentaban como reducción sobre el precio pagado por el producto. Se estableció que estas deducciones estaban directamente vinculadas a las ventas consideradas. El exportador alegó que el valor de compra efectivo de estas mercancías debería deducirse del precio de venta en el mercado interior. Se comprobó que dichas mercancías habían sido adquiridas por el exportador varios años antes del período de investigación y no se suministró ninguna indicación sobre su coste, si se hubieran adquirido durante el período de investigación, ni una estimación de la repercusión de dichas mercancías en el valor de mercado de los RDC. Por tanto, la Comisión consideró que esta repercusión sería igual al coste de mercancías similares adquiridas durante el período de investigación por el mismo exportador; dicho coste se dedujo del precio de venta en el mercado interior.

(21) Un exportador coreano alegó que sus ventas en el mercado interior no debían tomarse como base para el valor normal, ya que el volumen de sus ventas era muy bajo en términos absolutos y sus precios de venta eran muy elevados y, por tanto, no debía considerarse que reflejaban « la situación general de precios ». El Consejo acepta la posición de la Comisión sobre el volumen de ventas en términos absolutos, tal y como se expresa en el adquiridas 27 del Reglamento de la Comisión. La Comisión ha comprobado que el exportador interesado ha facturado efectivamente los precios en cuestión en el curso de operaciones comerciales normales y, por tanto, no pudo aceptarse dicha pretensión.

b) **Categorías de clientes**

i) *Valor normal selectivo — Fabricantes de equipo original (OEM)*

(22) Se establecieron valores normales separados para las ventas a los OEM, dado que la Comisión aceptó que estos clientes tenían funciones que eran claramente diferentes de las de otras categorías de compradores no relacionados, y que estas diferentes funciones se reflejaban claramente, para los mercados de que se trata, en las cantidades vendidas y en la estructura de precios cobrados.

ii) *Valor normal selectivo — Ventas bajo nombre comercial propio*

(23) El Consejo confirma las conclusiones de la Comisión al establecer el valor normal para Sony basándose en las ventas de esta empresa a distribuidores no relacionados, tal y como se expresa en los puntos 29 a 31 del Reglamento de la Comisión.

(24) Los cuatros exportadores mencionados en el punto 17 alegaron que se debería realizar una distinción entre las categoría de sus primeros compradores independientes. Alegaban, en particular, que las categorías especiales de clientes no relacionados tenían funciones claramente diferentes de las de otras categorías de clientes no relacionados, y que estas funciones diferentes se reflejaban claramente en el volumen de las cantidades vendidas, en la política de precios y en la estructura de precios del mercado. Alegaban que estas categorías especiales de clientes se encontraban en los niveles de comercio más adecuados para su comparación con las ventas de exportación y que, por tanto, el valor normal para estos exportadores debía establecerse selectivamente basándose en los precios interiores medios ponderados de sus ventas a dichas categorías de clientes independientes.

(25) La Comisión llevó a cabo investigaciones adicionales *in situ*. Para dos de los exportadores en cuestión, Yamaha y Sanyo, se estableció que las categorías especiales de clientes no relacionados de que se trataba (es decir, distribuidores independientes en el caso de Sanyo y minoristas independientes en el caso de Yamaha), desempeñaban funciones que eran diferentes de todas las demás categorías de clientes no relacionados, en tanto en cuanto estas categorías especiales vendían únicamente a las demás categorías de clientes, es decir, a minoristas y usuarios finales en el caso de Sanyo y a usuarios finales en el caso de Yamaha. Pioneer y Matsushita alegaron utilizar un valor normal selectivo basándose en sus ventas a categorías especiales de clientes que, según alegaban estos exportadores, eran empresas que, al comprar a través de su departamento de compras centralizado, se comportaban como un distribuidor, y actuaban como un minorista al revender a través de su red de distribución. Se estableció, para el producto en cuestión, que los departamentos de compras de estos clientes tenían funciones diferentes de todas las demás categorías de clientes no relacionados, en la medida en que, en su relación con el exportador/productor en cuestión, asumían funciones de distribuidor.

(26) La Comisión comparó también las cantidades vendidas, la política de precios y los precios cargados a estas categorías especiales de clientes con los cargados a otras categorías de clientes no relacionados. El resultado de la comparación, en tres de los exportadores de que se trata, mostró una clara diferencia en las cantidades vendidas, una clara diferencia en la política de precios y una

estructura de precios coherente que reflejaba las diferentes funciones de estos clientes comparados con los demás clientes independientes. En el caso de Sanyo, el cuarto exportador, se pudo establecer una distinción para algunos clientes por lo que respecta a las cantidades e incluso a la política de precios, pero, durante el período de investigación, no se observó una estructura de precios coherente. Aparentemente Sanyo tenía una política de precios coherente, con precios inferiores para los distribuidores independientes en comparación con otras categorías de clientes independientes en todo momento, para el producto en cuestión. No obstante, la disminución de los precios de los modelos de que se trata durante el período de investigación y las mayores ventas efectuadas a clientes que no eran distribuidores hacia el final de este período compensaron con creces los efectos de la política de precios de Sanyo. Por tanto, como término medio durante el período de investigación, los precios para distribuidores independientes eran más elevados que los precios medios para todos los clientes.

(27) Ante estas pruebas, la Comisión aceptó que, en el caso de Yamaha, Pioneer y Matsushita, las ventas a las categorías especiales de clientes alegadas se realizaron a niveles de comercio distintos a los de las ventas efectuadas a otras categorías de clientes. La Comisión aceptó asimismo que las ventas interiores a estas categorías especiales de clientes se encontraban en el nivel de comercio más apropiado para su comparación con las ventas de exportación y que, por tanto, el valor normal para estos exportadores debía establecerse de manera selectiva sobre la base de los precios interiores medios ponderados de sus ventas a dichas categorías de clientes independientes. En cuanto a Sanyo, la Comisión llegó a la conclusión de que, incluso en el caso de que existiese una diferencia en el nivel de comercio entre los distribuidores independientes y las demás categorías de clientes, esta diferencia no se reflejó en una clara estructura de precios para el producto de que se trata durante el período de investigación. Por tanto, esta diferencia no puede justificar para Sanyo, ningún método que no sea el establecimiento del valor normal para Sanyo, basado en los precios interiores medios ponderados de sus ventas a todos los clientes independientes.

(28) El Consejo confirma esta conclusión.

(29) Dos exportadores presentaron una alegación antes del establecimiento de los derechos privisionales, exponiendo que los valores normales establecidos para ellos y basados en todas las ventas interiores a clientes independientes no eran comparables a los precios de exportación, debido a una diferencia en el nivel de comercio. Tras el establecimiento del derecho provisional no se presentó ninguna prueba adicional ; por tanto, el Consejo confirma para estos exportadores las conclusiones y resultados de la Comisión, tal y como se expresan en los puntos 33 a 35 del Reglamento de la Comisión.

c) **Precios de transferencia**

(30) Se consideró que no resultaba adecuada en este caso tener en cuenta los precios de transferencia entre empresas relacionadaso sucursales de cualquier exportador a la hora de establecer el valor normal en relación con los precios interiores. Los valores normales, en consecuencia, se establecieron sobre la base de los precios cobrados en las ventas efectuadas por el departamento de ventas de los fabricantes, o sus empresas de ventas relacionadas, a compradores independientes.

(31) Un exportador continuó alegando que el valor normal debía determinarse sobre la base de los precios de transferencia, dado que la empresa productora y que sus filiales de ventas no constituían una entidad económica. El mismo exportador continuó alegando también que debería aplicarse a sus precios de transferencia el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Sin embargo, no aportó pruebas ni argumentos nuevos, y el Consejo, por los motivos especificados en los puntos 38 a 40 y 43 a 44 del Reglamento de la Comisión, confirma las conclusiones de la Comisión tal y como se expresan en los puntos 41 y 45 del mismo Reglamento.

F. VALOR CALCULADO

(32) Si no se vendieron modelos comparables a los vendidos para exportación, o no se vendieron en cantidades suficientes, o si las ventas no fueron rentables durante el período de referencia, la Comisión determinó el valor normal basándose en el valor calculado.

(33) Los valores calculados se determinaron tomando todos los costes, tanto fijos como variables, en el país de origen, de los materiales y de la fabricación, más gastos de ventas, administrativos y otros gastos generales, así como un margen de beneficios razonable. Cuando se hizo necesaria una asignación de gastos, se realizó generalmente sobre la base del volumen total de negocios de los RDC, de conformidad con la última contabilidad revisada de los exportadores. Sólo en los casos en que la Comisión recibió pruebas satisfactorias de que un método alternativo resultaría más adecuado, se empleó dicho método.

(34) Cuando no existían ventas en el mercado interior, o eran insuficientes (es decir, inferiores al 5 % de la cantidad exportada), las cantidades utilizadas en los valores calculados para los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio fueron las medias ponderadas de los gastos y beneficios del mismo productor o exportador en relación con sus otros modelos rentables vendidos en el mercado interior o, cuando no existían ventas de otros modelos, mediante referencia a la media ponderada de los gastos y beneficios de todos los demás productores y exportadores en sus ventas en el mercado interior de modelos rentables de RDC.

(35) En los casos en que las ventas en el mercadeo interior de un productor o exportador no fueron rentables, pero el producto se vendió en cantidad suficiente, los gastos de ventas, generales y administrativos utilizados para determinar su valor calculado fueron los de sus ventas interiores, siendo el beneficio la media ponderada calculada sobre sus otros modelos rentables vendidos en el mercado interior o, cuando no se dieron ventas rentables de otros modelos, mediante referencia al beneficio medio ponderado de otros exportadores.

(36) Los gastos de ventas, generales y administrativos y los beneficios considerados para establecer los valores normales calculados de las empresas para las que se utilizó un valor normal selectivo fueron aquellos establecidos para sus ventas a la misma categoría de cliente, que se utilizaron como base para el cálculo del valor normal selectivo. Dos de estos exportadores presentaron cantidades de gastos de venta, generales y administativos, calculados sobre la base de una asignación distinta a la asignación sobre el volumen total de negocios directo, sin fundamentar, a satisfacción de la Comisión, los métodos propuestos. La Comisión utilizó asignaciones sobre el volumen total de negocios para ambos exportadores.

(37) El exportador coreano mencionado en el punto 21 alegó también que la Comisión, al calcular los valores normales, no debería aplicar el beneficio medio obtenido sobre sus ventas con beneficios, dado que las cantidades, si bien sobrepasaron el 5 % de las ventas de exportación, eran relativamente pequeñas en términos absolutos y, en consecuencia, el beneficio obtenido no era representativo ni cabía utilizarlo en este caso. No obstante, se consideró que una baja cantidad absoluta de ventas interiores efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales no supone, por sí misma, un motivo suficiente para justificar una desviación del método general para el cálculo del beneficio, tal y como se esboza en el punto 35.

(38) Otro exportador coreano solicitó que se utilizasen para el valor normal sus gastos de ventas y administrativos y el beneficio en sus ventas interiores de otros productos distintos a los RDC, en vez de los gastos de venta, generales y administrativos y beneficios de todos los demás exportadores coreanos. Dicho método resultaría contradictorio con la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, ya que los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de todos los demás exportadores coreanos se encontraban disponibles y resultaban adecuados.

(39) El mismo exportador alegó también que la utilización, en los valores normales OEM calculados, de un beneficio OEM que correspondía al 30 % del beneficio correspondiente a las ventas de marca resultaba contradictoria con las prácticas anteriores de la Comisión, en las que se utilizaba un 5 % de margen fijo. No obstante, la Comisión considera que, a nivel de una empresa específica, existe una vinculación necesaria entre los gastos contraídos y los beneficios obtenidos con los modelos de la propia marca y los gastos contraídos y los beneficios obtenidos con los modelos OEM (véase el punto 40). La Comisión consideró que un tipo de beneficio que correspondiese al 30 % de los beneficios de la propia marca constituía una estimación razonable para reflejar las diferencias que podrían existir entre los precios de la pripia marca y los precios OEM si hubiera habido ventas de estos últimos en el mercado coreano. El hecho de que la Comisión considerase adecuado utilizar, en algunos procedimientos anteriores, un porcentaje fijo, no resulta contradictorio con un método específico para un producto determinado que la Comisión considera más preciso. Además, este porcentaje ofrece, para el mercado coreano, un índice de beneficios que resulta más favorable para los exportadores que no efectuaron ventas en el mercado interior, que el tipo fijo utilizado por la Comisión en procedimientos anteriores.

(40) Uno de los exportadores coreanos alegó que, para los valores normales OEM calculados, debería utilizarse el margen fijo del 30 % del beneficio medio correspondiente a las ventas bajo el nombre comercial propio de todos los exportadores coreanos, en vez del 30 % de sus beneficios con su propia marca. La Comisión considera que la vinculación entre el beneficio bajo el nombre comercial propio y el beneficio OEM se debe establecer en primer lugar para cada exportador, si la empresa en cuestión tiene ventas bajo el nombre comercial propio en el mercado interior. En realidad, el comportamiento empresarial normal de una empresa que puede surtir a un mercado con grandes beneficios es intentar aprovechar dichos beneficios en lugar de surtir, obteniendo bajos beneficios, a un cliente OEM que, de hecho, se convierte en un competidor. En tales circunstancias, únicamente se podrá utilizar la referencia a los beneficios de otros exportadores cuando un exportador no efectúe ventas interiores de la marca, de acuerdo con lo dispuesto en la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

G. COMPARACIÓN

(41) Con objeto de efectuar una comparación justa entre el valor normal y los precios de exportación, se llevaron a cabo ajustes, de acuerdo con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, tanto en los precios de exportación como en el valor normal, para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, como son las diferencias en características físicas, diferencias en los impuestos a la

importación y los impuestos indirectos y diferencias en los gastos de venta, cuando se demostró, a satisfacción de la Comisión, la existencia de una relación directa entre dichas diferencias y las ventas consideradas.

(42) Sony solicitó deducciones por los sueldos pagados a los vendedores que trabajan en su departamento interior de ventas de equipos de sonido. Dicho departamento vende RDC únicamente a través de dos canales de venta, a saber, distribuidores independientes y empresas filiales de ventas. Sony argüía que no necesitan vendedores para vender a sus empresas filiales de ventas y que, por tanto, los vendedores del departamento de ventas de equipos de sonido únicamente pueden vender a los distribuidores independientes. No obstante, no se presentó ninguna prueba a la Comisión que demostrase diferencia alguna entre los distribuidores independientes y las empresas filiales de ventas, en lo que se refiere a sus funciones de distribución y sus relaciones operativas con Sony, que justificase el argumento presentado por Sony de que no eran necesarios vendedores para vender a las empresas filiales de ventas, pero sí para vender a los distribuidores independientes. En consecuencia, no se pudo aceptar esta alegación.

(43) Por lo que respecta a los sueldos de los vendedores, varios exportadores siguieron presentando costes relativos a los vendedores junto con costes relativos a otros miembros del personal distintos de los vendedores, es decir, miembros del personal que no se dedicaban enteramente a actividades directas de venta. Por ello, el importe de la deducción concedida se estimó en cada caso sobre la base de los datos disponibles.

(44) Sony solicitó una deducción mayor para tener en cuenta los gastos de garantía y mantenimiento de las empresas de mantenimiento relacionadas. Solicitaba el importe total del coste de las mercancías tal y como aparece en la contabilidad de beneficios y pérdidas de dichas empresas. Este importe no pudo considerarse en su totalidad, ya que las piezas de recambio adquiridas por las empresas de mantenimiento relacionadas fueron vendidas por Sony. Por tanto, los gastos generales y los beneficios y otros gastos no relacionados con las ventas de RDC se incorporaron al importe de la deducción solicitada. En consecuencia, no se aceptó ninguna deducción adicional a la ya concedida en la etapa provisional.

(45) Funal solicitó deducciones por flete, seguros y condiciones de crédito calculadas sobre una base diferente a la utilizada para los gastos de ventas, generales y administrativos incluidos en el coste de producción, que daban lugar a deducciones que superaban las cantidades correspondientes incluidas en los gastos de venta, generales y administrativos. En consecuencia, se modificó la cantidad de los gastos de venta, generales y administrativos para poder reflejar la totalidad de dichos gastos y se concedieron entonces las deducciones solicitadas.

(46) La solicitud de deducciones presentada por TEAC se rechazó, dado que no suministró una cuantificación adecuada de su solicitud que pudiera emplearse tal como se presentó, o bien utilizarse como base para estimar el importe de los gastos en relación con los cuales solicitaba que se efectuasen ajustes.

H. MARGEN DE DUMPING

(47) Los valores normales se compararon con los precios de exportación, transacción. El examen de los hechos muestra la existencia de dumping en relación con los reproductores de discos compactos originarios de Japón y Corea para todos los exportadores objeto de investigación, siendo el margen de dumping igual al importe en que el valor normal, tal como se ha determinado, supera al precio de exportación a la Comunidad.

(48) Los márgenes de dumping variaban según los exportadores, y los márgenes medios ponderados eran los siguientes:

Exportadores japoneses

	%
— Nippon Columbia Co Ltd (Denon) Tokio:	17,02
— Funal Electric Trading Co Ltd, Osaka:	8,95
— Kenwood Corporation, Tokio:	23,34
— Lux Corporation, Tokio/Alpine Electronics Inc, Tokio:	1,54
— Marantz Japan Inc, Tokio:	2,29
— Matsushita Electric Industrial Co Ltd, Osaka:	26,31
— Onkyo Corporation, Osaka:	8,57
— Pioneer Electronic Corporation, Tokio:	26,32
— Sanyo Electric Co Ltd, Osaka:	26,58
— Sony Corporation, Tokio:	10,17
— Teac Corporation, Tokio:	18,34
— Victor Company of Japan (JVC), Tokio:	17,99
— Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu:	27,58

Exportadores coreanos

— Inkel Corporation, Seúl:	14,49
— GoldStar Co Ltd, Seúl:	26,11
— Samsung Electronics Co Ltd, Seúl:	10,73
— Haital Electronics Co Ltd, Seúl:	19,42

(49) Respecto a las empresas que no cooperaron totalmente con la Comisión durante la investigación preliminar, a saber, Chou-Denki, Hitachi, NEC, Sharp y Toshiba, las circunstancias continuaron igual hasta el examen final de los hechos y, en consecuencia, el Consejo confirmó que resultaba adecuado llegar a conclusiones definitivas para estas empresas basándose en los datos disponibles de acuerdo con lo dispuesto en la letra b) del apartado

7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. A este respecto, se consideró que los resultados de la investigación de la Comisión suministraban la base más apropiada para determinar el margen de dumping.

(50) En el caso de Chou-Denki, la información suministrada por la empresa y por otros exportadores permitió el cálculo específico de un margen de dumping del 17,82 %.

(51) En el caso de Toshiba y Sharp, los datos presentados por los denunciantes y las partes afectadas permitieron llegar a un cálculo específico de los tipos de dumping que se fijaron como sigue :

— Toshiba : 31,00 %

— Sharp : 32,00 %

(52) En el caso de Hitachi y NEC, los datos disponibles no eran suficientes para poder realizar un cálculo específico de los tipos de dumping.

(53) Se consideró que, de acuerdo con las disposiciones de la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, se crearía una posibilidad de eludir el pago del derecho y se favorecería la no cooperación si se supusiese que el margen de dumping para los dos exportadores anteriormente mencionados, para aquellos exportadores que ni contestaron al cuestionario de la Comisión ni presentaron sus observaciones en cualquier otra forma y también para aquellos que presentaron sus observaciones con posterioridad al establecimiento del derecho provisional, fuese inferior a los márgenes de dumping más elevados determinados con respecto a cualquier exportador que hubiese cooperado total o parcialmente en la investigación. En consecuencia, se consideró adecuado emplear los márgenes de dumping del 26,11 % para Corea y del 32 % para Japón en dichos grupos de exportadores.

(54) El Consejo consideró también el problema de las empresas que empezaron, o van a empezar, a exportar RDC de fabricación propia a la Comunidad después de finalizar el período de investigación, llegando a la conclusión de que si se aplicasen derechos antidumping inferiores a los márgenes antidumping más elevados determinados se crearía una posibilidad de eludir el pago del derecho. No obstante, el Consejo observa que la Comisión está dispuesta a iniciar, sin dilación, un procedimiento de revisión siempre que la empresa exportadora pueda demostrar a la Comisión, aportando pruebas suficientes, que no exportó RDC a la Comunidad durante el período de investigación y que únicamente inició estas exportaciones después de dicho período, y que no está relacionada ni asociada con ninguna de las empresas objeto de la presente investigación.

I. PERJUICIO

(55) En sus conclusiones provisionales, la Comisión decidió que el sector económico comunitario de RDC había experimentado un perjuicio importante. Esta conclusión se basó principalmente en el aumento de la cuota de mercado de los exportadores japoneses y coreanos, la subcotización y la reducción de precios, el descenso de precios iniciado por ellos y la evolución de la situación de beneficios y pérdidas de los denunciantes.

a) Evolución del mercado comunitario y de las cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping

i) *Volumen del mercado comunitario*

(56) El volumen del mercado comunitario por lo que respecta a las ventas a comerciantes se fijó añadiendo las importaciones totales a la Comunidad a la producción comunitaria total, y deduciendo de dicha cifra las exportaciones comunitarias totales.

(57) La información adicional de que dispone la Comisión confirma sus conclusiones provisionales sobre un incremento muy rápido del mercado comunitario de RDC objeto del procedimiento. Partiendo de un índice de 100 en 1984, se pasó a 350 en 1985, 1 193 en 1986 y 1 337 en 1987.

(58) Algunos exportadores japoneses alegaron que deberían tenerse en cuenta asimismo en estos cálculos las existencias de sus importadores relacionados y las del sector económico comunitario. No obstante, se concluyó que, por lo que respecta al producto en cuestión, las existencias del sector económico comunitario se encontraban mayoritariamente en manos de sus empresas filiales de ventas nacionales en los Estados miembros. En consecuencia, el método para el establecimiento del volumen del mercado explicado en el punto 56 anterior proporcionaba una estimación razonable de dicho mercado por lo que respecta a las ventas a comerciantes relacionados e independientes (distribuidores nacionales, grandes detallistas).

ii) *Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón y Corea*

I. Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón

(59) El volumen de RDC objeto del procedimiento e importados de Japón fue de 97 924 unidades en 1984, 528 912 unidades en 1985, alrededor de 1 467 400 en 1986 y alrededor de 2 094 500 unidades en 1987. Durante el período de investigación (mayo de 1986 a junio de 1987) este volumen se cifraba aproximadamente en 1 615 400 unidades.

(60) Cuando los productores japoneses empezaron a exportar RDC a la Comunidad en 1984, poseían una cuota de mercado en el mercado comunitario inferior al 50 %. En 1985 llegaron a un 68 % y en 1987 a alrededor de un 70 % del mercado comunitario total.

II. Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de Corea

(61) El volumen de RDC importados de Corea fue de 12 unidades en 1984, 1 526 unidades en 1985, 33 934 unidades en 1986 y 148 352 unidades en 1987. Durante el período de investigación el volumen fue de 89 478 unidades.

(62) Cuando los productores coreanos comenzaron a exportar RDC a la Comunidad en 1985, poseían una cuota del mercado comunitario inferior al 1 %. En 1986 esta cuota ascendió a casi el 1,5 % y en 1987 a casi el 5 % del mercado comunitario total.

III. Cuota de mercado de las importaciones totales objeto de dumping procedentes de Japón y Corea en conjunto

(63) La cuota de mercado de todos los exportadores de que se trata era inferior al 50 % en 1984, de aproximadamente el 70 % en 1985 y de aproximadamente el 80 % en 1987.

iii) *Volumen y cuotas de mercado del sector económico comunitario*

(64) El número de CDP producidos en la Comunidad pasó de un índice de 100 en 1984 a un índice de 789 en 1986, y disminuyó en 1987 alcanzando un índice de 552. Este incremento es con mucho inferior al incremento del volumen del mercado (véase el punto 57).

(65) Sobre la base de las cantidades vendidas se calculó que la cuota de mercado había disminuido pasando de más del 50 % en 1984 a menos de un tercio en 1985. En 1986 la cuota de mercado se incrementó ligeramente en comparación con 1985. En 1987 se produjo un considerable descenso que redujo la cuota de mercado del sector económico comunitario a alrededor del 18 % del mercado comunitario.

iv) *Capacidad de producción, utilización y existencias*

(66) La Comisión concluyó que la capacidad real de producción aumentó desde un índice de 100 en 1984 a un índice de 767 en 1987, mientras que el índice de utilización de capacidades disminuyó aproximadamente en un 25 % entre 1983 y 1987.

(67) Las existencias aumentaron también de un índice de 100 en 1984 a un índice de 133 en 1985 y de 1 633 en 1986. Los productores comunitarios no aumentaron su capacidad de producción en 1987. No obstante, la utilización de capacidades disminuyó desde más del 50 % en 1986 a menos del 40 % en 1987. El aumento de las exportaciones, de un índice de 100 en 1984 a un índice de 755 en 1987, no consiguió invertir el signo descendente en el ritmo de utilización de capacidades.

b) **Subcotización de precios, precios de venta inferiores y reducción de precios**

(68) Tras una reclamación de un exportador coreano referente a la evaluación de la subcotización de precios, la Comisión comparó igualmente los precios de los productores comunitarios con los de los exportadores coreanos en sus ventas a empresas OEM en la Comunidad. Se compararon siete modelos coreanos, cada uno con el modelo OEM más comparable producido en la Comunidad. Dichas comparaciones mostraron que los siete modelos coreanos se vendían a precios inferiores, entre un 28,6 % y un 36 %, a los precios de los modelos comunitarios comparables. Cuando se utilizaron en la comparación los precios que permiten un beneficio mínimo, los precios inferiores de venta resultantes oscilaban entre un 49,84 % y un 55,04 %.

(69) Un exportador coreano arguyó que, para poder evaluar la subcotización, la Comisión debería realizar ajustes para tener en cuenta las diferencias en características físicas. No obstante, no presentó ninguna cuantificación de dichas diferencias. La subcotización establecida para este exportador, en particular en sus exportaciones OEM, fue de un 28,6 % y la reducción de precios de un 49,84 %. En sus exportaciones de marca, la subcotización fue de un 19,72 % y la reducción de precios, de un 44,51 %. Aunque se concediese un ajuste para tener en cuenta todas las diferencias en el coste de fabricación, la subcotización de este exportador sería de un 11,5 % y los precios serían inferiores en un 37,83 % para sus exportaciones OEM, y de un 5,01 % y un 35,73 % respectivamente para sus exportaciones de marca.

(70) No se presentaron nuevos datos ni argumentos relativos a la subcotización de precios, ventas a precios inferiores y reducciones de precios iniciados por las importaciones objeto de dumping.

c) **Rentabilidad y empleo**

(71) La Comisión ha establecido en su Reglamento que el sector económico comunitario experimentó pérdidas financieras serias durante el período de referencia (véase el punto 100). No se presentaron nuevos argumentos ni pruebas relativos a las conclusiones de la Comisión sobre la rentabilidad del sector económico comunitario o sobre el empleo en la Comunidad (véase el punto 101).

d) **Conclusión**

(72) Estas razones, además de las establecidas en los puntos 83 a 101 del Reglamento de la Comisión, han llevado al Consejo a considerar que la posición en el mercado y el rendimiento financiero del sector económico comunitario experimentan una tendencia descendente y que el sector económico comunitario está experimentando un perjuicio importante.

J. PERJUICIO CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING

(73) En los puntos 104 y 105 de su Reglamento, la Comisión llegó a la conclusión de que las repercusiones de las exportaciones de exportadores individuales, así como las repercusiones de las importa-

ciones coreanas y japonesas, se deben analizar de forma acumulativa. En los puntos 106 a 120 concluyó que se debe considerar que las repercusiones de las importaciones objeto de dumping de RDC originarias de Japón y Corea, contempladas aisladamente, causan un perjuicio importante al sector económico comunitario.

a) **Acumulación**

(74) Varios exportadores coreanos siguieron alegando que las repercusiones de las exportaciones coreanas no debían considerarse de manera acumulativa con las repercusiones de las exportaciones japonesas. Teniendo en cuenta que los RDC japoneses y coreanos compiten entre sí y con la producción comunitaria y que el volumen y las cuotas de mercado de las exportaciones coreanas no resultan despreciables, así como por los demás motivos expresados en el punto 105 del Reglamento de la Comisión, el Consejo confirma las conclusiones de la Comisión en este punto.

(75) Varios exportadores continuaron alegando que la Comisión no había demostrado los perjuicios específicos de las importaciones objeto de dumping de los exportadores individuales. No obstante, el Consejo no puede aceptar estos argumentos. De acuerdo con su postura en casos anteriores y con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, el Consejo considera que los perjuicios ocasionados por las importaciones objeto de dumping de los exportadores individuales afectados deben evaluarse juntos.

b) **Precios de dumping, cuotas de mercado y rentabilidad**

(76) No se presentaron nuevos argumentos a las conclusiones de la Comisión referentes a la relación entre los precios de dumping, las cuotas de mercado y la rentabilidad del sector económico comunitario.

c) **Otros factores**

(77) Un exportador continuó alegando que el sector económico comunitario había adoptado decisiones comerciales erróneas al bajar sus precios de mercado a niveles inferiores al coste y al acumular existencias mucho mayores que sus competidores japoneses.

(78) La política de precios del sector económico comunitario pretendía defender sus cuotas de mercado como reacción ante la reducción de precios iniciada por las importaciones objeto de dumping. No puede considerarse dicha política una decisión empresarial equivocada. Por lo que se refiere a las existencias, el sector económico comunitario arguyó que habían acumulado mayores existencias tras el inicio del dumping por parte de los exportadores japoneses que afectó a las ventas y cuotas de mercado del sector económico comunitario. En consecuencia, dicha acumulación de existencias no puede atribuirse a decisiones erróneas en política comercial.

(79) Algunos exportadores alegaron que la pérdida de la cuota de mercado del sector económico comunitario se debe a la tendencia observada en los consumidores a comprar equipos de alta fidelidad, incluyendo RDC, en un bloque que ofrezca a la vez todas las características necesarias y todas las funciones de un sistema de sonido. Se supone que una elevada proporción de consumidores compra productos individuales de alta fidelidad de la misma marca que los que ya poseen, aunque no compren un « bloque » completo de equipo de una sola vez. Se alegaba que, en consecuencia, la cuota de mercado de RDC tendría una tendencia a alcanzar el nivel de la cuota de mercado de otros productos de alta fidelidad, y la cuota de mercado de RDC del sector económico comunitario debería reducirse en beneficio de aquellos productores que tienen una presencia importante en la gama entera de productos de alta fidelidad.

(80) Uno de estos exportadores alegaba que la reducción de los precios de exportación japoneses no se debía a prácticas de dumping, sino a los costes reducidos de fabricación de RDC, aportanto algunas pruebas para demostrar que sus proprios precios de exportación habían bajado menos que la reducción en sus costes de fabricación.

(81) Por lo que se refiere a los argumentos relativos a la evolución de los precios y al comportamiento de los consumidores, resulta claro que, al tratarse de un mercado complejo como es el mercado comunitario de RDC, el nivel general de precios puede disminuir rápidamente por motivos que no sean debidos a las prácticas de dumping (punto 83 del Reglamento de la Comisión) y la evolución de las cuotas de mercado se debe a consideraciones de consumo complejas que no se relacionan necesariamente sólo con los precios (punto 108 del Reglamento de la Comisión).

(82) No obstante, el punto que se trata es si la evolución normal del mercado se vio afectada por las prácticas de dumping de los exportadores japoneses y coreanos causando con ello un perjuicio al sector económico comunitario. A este respecto, los resultados de la investigación de la Comisión muestran un claro paralelismo entre el aumento de las exportaciones objeto de dumping y la disminución de la cuota de mercado poseída por el sector económico comunitario, su utilización de capacidades y su rentabilidad.

(83) Además, por lo que se refiere a la evolución de los precios, la Comisión ha llegado a la conclusión, basándose en las pruebas presentadas por el sector económico comunitario, de que en abril/mayo de 1986 los precios de los modelos japoneses disminuyeron con más rapidez que los precios medios de los modelos comunitarios. El sector económico comunitario ha reaccionado en parte a la pérdida de sus cuotas de mercado reduciendo sus propios precios, y dicha reducción ha llevado, en la mayoría de los casos, a precios de venta inferiores al coste

de producción, generando pérdidas. No se presentaron pruebas ni argumentos en contra de esta conclusión.

(84) Por lo que se refiere a las pruebas relativas a la relación entre los precios de exportación de un exportador específico y sus costes de fabricación, el Consejo considera que esta relación, a nivel de un exportador concreto, no puede considerarse en este caso prueba suficiente de los motivos que originaron la caída general de precios anteriormente mencionada. Además, ni siquiera las pruebas presentadas por el exportador suministran explicación alguna para la disminución, aún más rápida, de los precios de exportación japoneses en abril/mayo de 1986.

d) Conclusión

(85) El Consejo considera que, aunque fuese cierto que el sector económico comunitario se enfrenta a dificultades atribuibles en parte a causas distintas al dumping, las dificultades debidas a las importaciones objeto de dumping, consideradas aisladamente, pueden calificarse como perjuicio importante.

(86) En conclusión, el Consejo confirma las conclusiones de la Comisión en el sentido de que el volumen de las importaciones objeto de dumping, su penetración en el mercado y los precios a que se han vendido en la Comunidad los reproductores de disco compacto objeto de dumping han causado un perjuicio importante al sector económico comunitario.

K. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

(87) En sus conclusiones provisionales, la Comisión consideró el interés comunitario general, los intereses del sector económico comunitario de RDC, de los consumidores y usuarios finales y también el de otras empresas y actividades relacionadas, es decir, productores de DC, músicos, artistas, etc. La Comisión concluyó, por los motivos expuestos en los puntos 121 a 137 del Reglamento de la Comisión, que los intereses comunitarios exigen, una vez considerados todos los puntos, que se conceda protección al sector económico comunitario.

(88) Además de las conclusiones de la Comisión sobre el interés de los consumidores, expuestas en los puntos 134 a 136 del Reglamento de la Comisión, las pruebas de que dispone la Comisión confirman que la imposición de derechos no debería repercutir negativamente de manera apreciable sobre la gama y los precios de RDC disponibles para el consumidor, máxime teniendo en cuenta que al menos ocho de las empresas japonesas que cooperaron en el procedimiento y que representaban, durante el período de investigación, un 89,95 % de las exportaciones totales de todas las empresas japonesas que cooperaron, se han comprometido ya a fabricar RDC en plantas situadas en el interior de la Comunidad o han anunciado sus planes de hacerlo.

(89) No se han presentado nuevos argumentos sobre el interés comunitario. Por tanto, por los motivos anteriormente mencionados y los expuestos en los puntos 121 a 137 del Reglamento de la Comisión, el Consejo concluye que resulta esencial para el interés de la Comunidad eliminar el perjuicio debido al dumping y conceder al sector económico comunitario protección contra las importaciones objeto de dumping de CDP procedentes de Japón y Corea.

L. DERECHO

a) Importe del derecho

(90) Con el fin de eliminar el perjuicio experimentado por los productores comunitarios, el derecho debe ser tal que les permita eliminar sus pérdidas y obtener unos beneficios suficientes sobre sus ventas permitiéndoles aumentar, de manera importante, los precios de venta de sus RDC sin perder, e incluso volviendo a ganar, sus cuotas de mercado en la Comunidad.

i) *Método de cálculo*

(91) El método de cálculo se explicaba en los puntos 140 a 149 del Reglamento de la Comisión. Tras los comentarios recibidos de las partes afectadas, se han cambiado tres elementos. En primer lugar, considerando la alegación de los productores comunitarios de que necesitaban unos beneficios sobre sus ventas de un 15 % para poder actuar de manera competitiva, teniendo en cuenta todos los factores económicos pertinentes, las pruebas presentadas en apoyo de esta alegación y en ausencia de comentarios fundados de los exportadores, se decidió que se podía considerar adecuado un 12 % de beneficios sobre las ventas. En segundo lugar, los cálculos que, a los fines del derecho provisional, se limitaban a ventas OEM y únicamente al mercado alemán para ventas de marca, se ampliaron para incluir también las ventas de marca de los mercados francés y del Reino Unido. En tercer lugar, tras una alegación fundada presentada por un exportador, la Comisión aceptó aumentar los precios de exportación de éste a los distribuidores independientes en cantidades reales, en vez del aumento medio del 25,86 % aplicado a otros exportadores.

ii) *Alegaciones del sector económico comunitario*

(92) El sector económico comunitario alegó que, para poder eliminar el perjuicio, no eran suficientes la eliminación de las pérdidas y la restauración de la rentabilidad. A la hora de calcular el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio, debían tenerse en cuenta también el proceso de recuperación de las cuotas de mercado perdidas y los gastos necesarios en investigación y desarrollo, publicidad, distribución e inversiones. Para poder llegar a estos aspectos adicionales, se alegaba que los beneficios en las ventas del sector económico comunitario deberían ser del 25 %.

(93) El Consejo acepta que en los casos en que se hayan dado grandes pérdidas de cuota de mercado como las experimentadas por el sector comunitario de CDP, pueda ser adecuado para eliminar el perjuicio tener en cuenta los costes adicionales del sector económico comunitario, necesarios para recuperar sus cuotas de mercado. No obstante, considerando las circunstancias específicas del presente procedimiento y el mercado comunitario de CDP, se llegó a la conclusión de que esta alegación no podía aceptarse por dos razones; en primer lugar, el sector económico comunitario no suministró una cuantificación de dichos gastos adicionales a satisfacción de la Comisión; en segundo lugar, el nivel de perjuicio establecido para el sector económico comunitario de RDC era muy alto. En consecuencia, por lo que respecta a casi todos los exportadores importantes, los resultados de estos cálculos muestran que los derechos deben estar al nivel de los márgenes de dumping encontrados. Un aumento adicional de los beneficios sobre las ventas del sector económico comunitario solamente afectaría a algunos pequeños productores que se dedican a segmentos especializados del mercado y originan un perjuicio limitado. En consecuencia, no puede preverse que dicho aumento origine un aumento de las cuotas de mercado para el sector económico comunitario.

iii) *Alegaciones de los exportadores*

(94) Varios exportadores alegaron que, puesto que algunos o todos sus modelos de CDP se vendían a precios más elevados que los modelos comunitarios comparables, sus ventas no causaban ningún perjuicio al sector económico comunitario.

(95) Para poder evaluar si estas alegaciones estaban justificadas, el Consejo examinó las conclusiones y resultados de la Comisión referentes a las relaciones entre los precios de los modelos importados de RDC y los precios y cuotas de mercado del sector económico comunitario.

(96) La Comisión estableció (punto 11 de su Reglamento) que todos los modelos de RDC independientes presentan un alto grado de intercambiabilidad desde el punto de vista del consumidor. De los puntos 91, 92 y 143 a 145 se deduce que la Comisión consideraba que dicha intercambiabilidad alcanza su grado más elevado cuando las características físicas de los modelos en cuestión son bastante similares. En otras palabras, la Comisión consideró que los efectos perjudiciales de un modelo concreto de RDC importado por medio de dumping se experimentan, en primer lugar, en los modelos comunitarios más similares o en los modelos con los que el modelo importado entra en competencia directa desde el punto de vista del consumidor. Además, la Comisión estableció en los puntos 108 y 109 y 115 y 116 de su Reglamento que existe una relación entre los precios y las cuotas de mercado de los modelos que compiten directamente y que el sector económico comunitario debía defender sus cuotas de mercado no sólo contra la subcotización de precios sino también contra una reducción general de los precios de los modelos que entraban en competencia directa. El Consejo consideró que los exportadores a que se refiere el punto 94 anterior no han presentado ningún argumento o prueba capaz de modificar las conclusiones y resultados de la Comisión. En tales circunstancias, debe desestimarse la alegación puesto que no tiene en cuenta dichas consideraciones.

(97) Varios exportadores alegaron que el grupo de modelos considerados directamente competidores, establecido por el experto mencionado en el punto 92 del Reglamento de la Comisión, no resultaba satisfactorio. Se propusieron nuevos criterios y/o nueva evaluación de los criterios utilizados por el experto tras el establecimiento de derechos provisionales y, en algunos casos, tras la revelación final de la intención de la Comisión para el establecimiento de medidas definitivas de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, se propusieron distintos grupos de modelos.

(98) La Comisión recuerda, en primer lugar, que dicho experto se eligió de acuerdo con todos los exportadores afectados; en segundo lugar, que su comparación de modelos se estableció sobre criterios objetivos aplicados a todas las empresas afectadas por el presente procedimiento; y, en tercer lugar, que se ofreció a los exportadores afectados una oportunidad razonable para comentar dichos criterios y su evaluación y que los comentarios presentados se tuvieron en cuenta. Teniendo en cuenta que la comparación de modelos es un asunto complicado que requiere la presencia de un experto exterior, en los casos en que se propusieron grupos alternativos de modelos la Comisión calculó en primer lugar la influencia resultante sobre el derecho del exportador en cuestión. Si el perjuicio, de acuerdo con la comparación de la Comisión, era más elevado que el margen de dumping establecido para un exportador y continuaba siéndolo al calcularlo sobre la base de la comparación de modelos por él propuesta, la Comisión no consideró adecuado establecer si la alegación específica estaba o no fundada. Solamente hubo un caso en que dicha alegación influía en el importe de los derechos. En ese caso hubo que rechazar la alegación porque el exportador afectado proponía une evaluación alternativa de los criterios utilizados por el experto que no resultaba satisfactoria a los ojos de la Comisión.

(99) Por último, algunos exportadores alegaron que en el cálculo del importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio debían introducirse ajustes para tener en cuenta las diferencias en características físicas entre los modelos comunitarios e importados.

(100) Se consideró, en primer lugar, que se había llegado a estos grupos de modelos gracias a los criterios y evaluación del método general aplicado por el experto. Por tanto, en el caso de los exportadores que exportaban muchos modelos a la Comunidad, aunque existiesen diferencias físicas importantes entre los modelos comparados, no se presentó ninguna prueba que demostrase que el método general aplicado daba lugar, como media, a una sobrevaloración o infravaloración importante de las características y calidades de sus modelos. Además, el método aplicado por la Comisión implica que si los ajustes han de afectar a los derechos resultantes se deberían realizar en los precios de venta de los modelos importados. Dicha modificación de precios únicamente influiría sobre la base del cálculo del aumento porcentual mencionado en el punto 145 del Reglamento de la Comisión. La diferencia sería marginal y no bastaría para modificar el importe de los derechos resultante para todos los exportadores mencionados en los puntos 105 y 106 a continuación. Además, en el caso de los exportadores que solicitaron una comparación con un modelo alternativo, con la excepción del mencionado en el punto 98, los cálculos efectuados por la Comisión basándose en la comparación de modelos propuesta por dichos exportadores ofrecieron un resultado más elevado que su margen de dumping.

(101) En el caso de las tres empresas mencionadas en los puntos 50 y 51, los datos disponibles no eran suficientes para permitir un cálculo específico del importe del derecho necesario para la eliminación del perjuicio. Se consideró por ello adecuado establecer el derecho para estos exportadores al nivel del margen de dumping.

b) **Conclusión**

(102) El Consejo concluye que, basándose en el método de cálculo del umbral de perjuicio descrito en los puntos 145 a 148 del Reglamento de la Comisión y por las razones anteriormente mencionadas, el derecho que se deberá imponer deberá ser igual al margen de dumping para todos los exportadores mencionados en los puntos 48 a 50 precedentes, con la excepción de TEAC, Lux Corporation, Alpine Electronics Inc y Marantz Japan Inc.

(103) El derecho para TEAC deberá ser igual al umbral de perjuicio; para Lux Corporation, Tokio, Alpine Electronics Inc, Tokio, y Marantz Japan Inc, Tokio, el importe del derecho así establecido resultó mínimo, por lo que no justifica la adopción de medidas de defensa.

(104) Por lo que respecta a las empresas que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni presentaron sus observaciones en cualquier otra forma o negaron el acceso total a información que la Comisión consideraba necesaria para su comprobación de los registros de la empresa, el Consejo considera adecuado imponer el derecho más elevado calculado, es decir, el 32 % para los productos originarios de Japón y el 26,11 % para los productos originarios de Corea. De hecho, el permitir que los derechos aplicados a estos productores/exportadores fueran inferiores al derecho antidumping más elevado determinado favorecería la falta de cooperación.

(105) El derecho que debe establecerse se aplicará a todos los RDC, definidos en el punto 8 anterior, procedentes de Japón y de Corea.

M. COMPROMISOS

(106) Varios exportadores han ofrecidos compromisos de precios. No obstante, se consideró que, ante el número de estos exportadores, el número de modelos exportados por ellos, el número de posibles características del producto en cuestión y la frecuente renovación de modelos, resultaría difícil aplicar un compromiso y serían necesarios demasiados recursos para controlarlo. Por ello, previa consulta con el Comité consultivo, se rechazaron estos compromisos.

N. PERCEPCIÓN DE LOS DERECHOS PROVISIONALES

(107) A la vista de los márgenes de dumping establecidos y de la gravedad del perjuicio causado al sector económico comunitario, el Consejo consideró necesario que las cantidades percibidas en forma de derechos antidumping provisionales se percibieran definitivamente hasta el importe del derecho definitivamente impuesto,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados reproductores de discos compactos del código TARIC 8519 99 10*10 (1), es decir, reproductores de sonido independientes, con un sistema de lectura óptica de láser y con unas dimensiones exteriores de 216 × 45 × 150 mm como mínimo, equipados para recibir hasta un máximo de 10 discos compactos, incluyendo los reproductores de sonido que pueden incorporarse en un sistema integrado, pero que pueden no obstante funcionar por sí solos, separadamente de dicho sistema integrado, con su propia fuente de alimentación y mandos, que funcionen con corriente alterna que suele ser de 110/120/220/240 voltios y no puedan funcionar con una fuente de alimentación de DC 12 voltios o menos, originarios de Japón y de la República de Corea.

2. El derecho será del 32 % para los productos originarios de Japón (código adicional del TARIC: 8279) y del 26,1 % para los productos originarios de Corea (código adicional del TARIC: 8285) del precio neto franco-frontera de la Comunidad, no despachado en aduana, con excepción de las importaciones de los productos detallados en el apartado 1 del presente artículo que sean producidos o vendidos para su exportación por las siguientes empresas, indicándose a continuación los derechos aplicables a cada una de las mismas:

(1) Los códigos TARIC indicados son los aplicables en la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

Exportadores japoneses

	Tipo de derecho %	*Código adicional TARIC*
— Nippon Columbia Co Ltd (Denon), Tokio :	17,0	8267
— Funai Electric Trading Co Ltd, Osaka :	8,9	8268
— Kenwood Corporation, Tokio :	23,3	8269
— Matsushita Electric Industrial Co Ltd, Osaka :	26,3	8270
— Onkyo Corporation, Osaka :	8,5	8271
— Pioneer Electronic Corporation, Tokio :	26,3	8272
— Sanyo Electric Co Ltd, Osaka :	26,5	8273
— Sony Corporation, Tokio :	10,1	8274
— Teac Corporation, Tokio :	12,7	8275
— Victor Company of Japan (JVC), Tokio :	17,9	8276
— Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu :	27,5	8277
— Sharp Corporation, Osaka	32,0	8280
— Toshiba Corporation, Tokio	31,0	8287
— Chou-Denki Co Ltd, Saitama	17,8	8288
Exportadores coreanos		
— Inkel Corporation, Seúl :	14,4	8281
— Goldstar :	26,1	8282
— Samsung Electronics Co Ltd, Seúl :	10,7	8283
— Haitai Electronics Co Ltd, Seúl :	19,4	8284

del precio neto franco-frontera de la Comunidad, no despachado en aduana. En los casos en que la empresa exportadora no sea la misma que la empresa productora, se aplicará el derecho a la empresa productora.

3. El derecho no se aplicará a las importaciones de los productos mencionados en el apartado 1 del presente artículo fabricados por Lux Corporation, Tokio, Alpine Electronics Inc, Tokio y Marantz Japan Inc, Tokio (código adicional del TARIC : 8278).

4. Se aplicarán las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Las cantidades percibidas o afianzadas mediante derechos antidumping provisionales, de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 2140/89, se aplicarán al pago de los derechos impuestos definitivamente si el derecho definitivo es inferior al derecho provisional antidumping, y a los derechos provisionales en todos los demás casos. Se liberarán las cantidades afianzadas que sobrepasen los derechos impuestos definitivamente.

Artículo 3

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 Bruselas, el 16 de enero de 1990.

Por el Consejo

El Presidente

M. O'KENNEDY