

## I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

**REGLAMENTO (CEE) Nº 1768/89 DEL CONSEJO**

de 19 de junio de 1989

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cintas de vídeo en casete originarias de la República de Corea y de Hong Kong que recauda definitivamente el derecho provisional y por el que se concluye el procedimiento antidumping relativo a la importación de bobinas de cintas de vídeo originarias de la República de Corea

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<sup>(1)</sup> y, en particular, sus artículos 9 y 12,

Vista la propuesta presentada por la Comisión previa consulta con el Comité Consultivo constituido en virtud de lo dispuesto en dicho Reglamento,

Considerando lo que sigue :

**A. MEDIDAS PROVISIONALES**

(1) La Comisión, en su Reglamento (CEE) nº 4062/88<sup>(2)</sup>, en lo sucesivo denominado « Reglamento de la Comisión », estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cintas de vídeo en bobinas o en casetes originarias de la República de Corea y de Hong Kong. Este derecho se prorrogó por un periodo máximo de dos meses mediante el Reglamento (CEE) nº 996/89 del Consejo<sup>(3)</sup>.

**B. PROCEDIMIENTO SUBSIGUIENTE**

(2) Tras el establecimiento del derecho antidumping provisional todos los exportadores coreanos y dos de los exportadores de Hong Kong pidieron que la Comisión les concediese la oportunidad de ser oídos, lo cual les fue concedido. También presentaron escritos en los que exponían su opinión sobre

las conclusiones. Los representantes del Gobierno de Hong Kong fueron informados sobre los hechos y consideraciones fundamentales que habían derivado en el establecimiento de los derechos antidumping provisionales. Solicitaron poder expresar su opinión en nombre de la industria de cintas de vídeo en casete de Hong Kong en conjunto y en el de determinados exportadores de Hong Kong que no tenían ningún otro tipo de representación, dándole curso a esta petición.

(3) Una empresa de Hong Kong, Casin Video Cassette Ltd, respondió al cuestionario después de que se hubieran hecho las comprobaciones pertinentes en las instalaciones de los otros exportadores de Hong Kong, y expuso su opinión y solicitó ser oída con arreglo al artículo 2 del Reglamento de la Comisión. Aunque se tuvieron muy en cuenta sus opiniones, no se podía realizar ninguna otra investigación a este respecto, puesto que las comprobaciones adicionales hubieran retrasado la tramitación. Como consecuencia, no se pudo tener en cuenta su respuesta al cuestionario.

(4) A petición de las partes se les informó también de los hechos y consideraciones fundamentales a partir de los cuales se tenía la intención de recomendar que se establecieran derechos definitivos y la percepción definitiva de las cantidades depositadas o afianzadas en concepto de derecho provisional. También se les concedió un período para formular alegaciones posterior a estas reuniones informativas.

(5) Los comentarios y observaciones orales y escritos de las partes y de los representantes del Gobierno de Hong Kong fueron considerados y, en su caso, se modificaron las conclusiones de la Comisión para tenerlos en cuenta.

(6) Debido a la complejidad del procedimiento, sobre todo en lo relativo a la comprobación detallada de los datos, y debido al número de exportadores afectados y a los numerosos argumentos empleados, la

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

<sup>(2)</sup> DO nº L 356 de 24. 12. 1988, p. 47.

<sup>(3)</sup> DO nº L 107 de 19. 4. 1989, p. 1.

investigación no se pudo concluir en el plazo previsto en la letra a) del párrafo 9 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

### C. PRODUCTO OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN, PRODUCTO SIMILAR E INDUSTRIA COMUNITARIA

- (7) En sus conclusiones provisionales la Comisión consideró que todas las cintas de vídeo en casete del sistema VHS y las cintas de vídeo en bobina producidas en la Comunidad son productos similares respectivamente a todas las cintas de vídeo en casete y en bobina exportadas por Corea y Hong Kong, y que los productores comunitarios Agfa-Gevaert AG, BASF AG, PDM Magnetics y Magna Tonträger Productions GmbH forman la industria comunitaria a los efectos del párrafo 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Los exportadores no presentaron ningún argumento nuevo frente a estas definiciones. En consecuencia, el Consejo las ratifica.

### D. VALOR NORMAL

#### 1. Exportadores coreanos

##### a) SKC y Goldstar

- (8) Para cada uno de estos dos exportadores el valor normal se calculó a efectos de las conclusiones provisionales a partir de los modelos de videocasete vendidos en cantidades representativas para el consumo en Corea y a precios que permitiesen recuperar todos los costes en el curso normal de las operaciones comerciales en el mercado interior. El valor normal se calculó sobre la base de los precios nacionales medios de estos modelos. Las ventas a precios por debajo de los costes de producción no se tuvieron en cuenta, con arreglo al párrafo 4 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, puesto que estas transacciones se habían realizado en cantidades representativas durante el período de investigación y a precios que no permitían la recuperación de todos los costes calculados en el curso normal de las operaciones comerciales en el plazo de esta investigación. El volumen del resto de las ventas supera aún el 5 % de las exportaciones de los modelos en cuestión hacia la Comunidad, establecido por la Comisión en casos anteriores.

##### b) Kolon

- (9) A efectos de las conclusiones provisionales, el valor normal del exportador se basó en el valor calculado. Sin embargo, se alegó que el valor normal debía establecerse a partir de los precios nacionales comparables. Con objeto de determinar si estos precios eran inferiores a los costes de producción, la Comisión calculó el coste de producción medio del período de investigación.

(10) En lo referente a los gastos generales de fabricación y a los costes de financiación, la Comisión aplicó los métodos de cálculo explicados en los considerandos 24-27 del Reglamento de la Comisión. En lo relativo a la amortización de la maquinaria se alegó una distribución de costes del 42 % de la amortización total para las videocasetes y un 58 % para las cintas de vídeo en bobina con arreglo a la presunta estrategia comercial de esta empresa. No obstante, no se pudo aceptar este argumento, puesto que no se presentaron pruebas suficientes en apoyo de dicha distribución de costes.

(11) La Comisión consideró que, a falta de información más precisa, se realizaría una distribución de los costes conforme a los costes de producción reales de estos dos productos durante el período de investigación. Dicho procedimiento arrojó como resultado una distribución equivalente de la amortización de los costes de maquinaria entre las videocasetes y las cintas de vídeo en bobina.

(12) Según estos cálculos, se establecieron los costes de producción reales del producto similar en el curso normal del comercio en el mercado coreano y se ignoraron las ventas a precios por debajo de estos costes de producción con arreglo al párrafo 4 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Sin duda, estas transacciones se han realizado en cantidades representativas durante el período de investigación y a precios que no permitían la recuperación en el curso normal de la práctica comercial de todos los costes durante dicho período de investigación. Dado que el volumen de ventas restante estaba todavía por encima del 5 % del volumen de exportaciones de los modelos en cuestión a la Comunidad, el valor normal se estableció sobre la base del precio de venta medio ponderado de las ventas restantes en el mercado coreano.

##### c) Saehan Media

(13) Los cálculos de los costes de producción realizados por el mismo exportador mostraron que, para el modelo de videocasete más vendido en el mercado nacional y comparable al modelo más exportado, se habían vendido cantidades representativas a precios inferiores a los costes de producción y que no permitían la recuperación, en el curso normal del comercio y durante el período de investigación, de todos los costes debidamente distribuidos. Los volúmenes de ventas restantes eran inferiores al 5 % de los modelos respectivos exportados a la Comunidad. Por tanto, hubo que calcular el valor normal.

(14) En lo relativo a los costes generales de fabricación, la Comisión calculó los costes de amortización con arreglo a la cantidad total de amortización recogida en el balance del exportador durante el período de investigación. A este respecto, el exportador alegó que parte de esta cantidad se basaba en una amortización específica del año financiero en curso que no debía tener ninguna repercusión en el cálculo de costes. Esta amortización especial se había apli-

cado conforme a las disposiciones específicas de la normativa coreana en materia impositiva. No obstante, la Comisión observó que en los balances de los dos años financieros anteriores se había recogido una amortización específica similar. Por tanto, la Comisión consideró que tenía que tenerse en cuenta al calcular los costes de producción la parte de esta amortización especial para 1987 que correspondiese a las cargas anuales normales junto con la amortización normal de este exportador. El exportador en cuestión aceptó este enfoque. Consecuentemente, estas dos cantidades de amortización se imputaron al sector de las cintas de vídeo según la proporción de los costes de inversión de este exportador en los sectores del vídeo y la acústica. La cantidad para el sector del vídeo se imputó a los 11 meses del período de investigación y, consecuentemente, a las videocasetes y cintas de vídeo en bobina, según los costes de inversión respectivos destinados a estos dos productos. Con objeto de establecer la cantidad de amortización por videocasete, dicha cantidad se imputó al número total de ventas de videocasetes. En este caso concreto, se ha estimado que el cálculo sobre la base de las ventas estaba justificado, porque el volumen de la producción del exportador correspondía más o menos al de las ventas y no disponía de datos precisos sobre la producción de cassetes de vídeo.

(15) En lo referente a los derechos por licencia de fabricación y venta de videocasetes, la Comisión basó sus cálculos en la cantidad a la que ascendía el derecho de patente acordado por el exportador con el propietario japonés de la patente. A este respecto, el exportador alegó que los derechos de patente eran más bajos porque algunos de sus clientes fuera de Corea pagaban el derecho de patentes de las videocasetes adquiridas, directamente al propietario de la patente. No obstante, no se pudo aceptar este argumento. El valor normal ha de establecerse sobre la base de los costes en el curso normal del comercio en el mercado nacional. En cualquier caso, para las ventas en el mercado coreano este exportador tenía que pagar los derechos de patente totales. Por lo tanto, se incluyó en los costes de fabricación de este exportador el equivalente de 10 yens.

(16) Con respecto a los gastos de ventas y administrativos y a otros gastos generales, la Comisión aplicó el método que aparece explicado en el punto 28 del Reglamento de la Comisión. A este respecto, se ignoraron los ingresos y los gastos referidos a transacciones en divisas, así como las ganancias y las pérdidas en las ventas de activos fijos y los ingresos y gastos varios, puesto que el exportador no pudo demostrar que existiese una conexión clara entre estos puntos y las ventas de videocasetes en el mercado nacional.

(17) El beneficio se tomó a partir del beneficio medio ponderado obtenido por exportadores coreanos por la venta de un producto similar en el mercado coreano, esto es, 10,5 %.

## 2. Exportadores de Hong Kong

(18) En el caso de todos los exportadores de Hong Kong de los que se disponía de contabilidad y datos sobre costes fiables, las ventas de los tipos de videocasetes en cuestión en el mercado de Hong Kong suponían una cantidad inferior al 5 % del volumen de exportaciones de los tipos concretos de videocasetes exportados a la Comunidad. Por lo tanto, los valores normales se establecieron a partir de valores calculados sobre la base de los métodos utilizados para determinar provisionalmente la existencia de dumping, teniendo en cuenta las nuevas pruebas presentadas por los exportadores.

(19) Puesto que en los documentos de contabilidad respectivos de los exportadores en cuestión no se reflejaba ningún pago de derechos de patente al propietario japonés de la licencia, se añadieron los derechos de licencia habituales por fabricación y venta a los costes de fabricación. En efecto, se concluyó que la obligación de pagar estos derechos de patente hacía que se tuviesen que considerar como un coste realizado en el curso normal del comercio, tal y como dispone el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) 2423/88.

(20) En lo que se refiere a los desperdicios, determinados exportadores no presentaron costes por desperdicios durante el proceso de fabricación. A este respecto y para dichos exportadores, se añadieron a los costes de los materiales los costes de desperdicios habituales expresados como porcentaje de los costes totales de fabricación.

(21) Hanny Magnetics alegó que su índice global de costes generales de fabricación recogido en los registros contables de la empresa no eran aplicables a los costes de producción de videocasetes. Este exportador no fabrica la cinta de vídeo. Por tanto, la proporción de sus propios costes de fabricación de cintas de vídeo era considerablemente más baja que la de otros productos fabricados por esta empresa. Se consideró que este argumento era aceptable y, por tanto, se aplicó un índice más bajo correspondiente a los costes generales de fabricación específicos de videocasetes.

(22) En lo referido a los importes de los gastos de ventas, administrativos y generales, la Comisión aceptó los cálculos de estos gastos recogidos en los registros contables de los exportadores.

(23) El Consejo ratifica esta conclusión.

(24) En lo que se refiere al beneficio, no existían datos contables fiables sobre los beneficios obtenidos en el mercado de Hong Kong por concepto de ventas representativas de videocasetes similares o idénticas a aquellos modelos exportados a la Comunidad. Las ventas en el mercado de Hong Kong de tipos de videocasetes comparables directamente a las videocasetes exportadas suponían sólo una proporción muy pequeña del volumen de exportaciones a la Comunidad. Un exportador indicó que en sus ventas en el mercado de Hong Kong de modelos de videocasetes idénticos a los exportados a la Comunidad en cantidades representativas había obtenido un beneficio considerablemente superior al 8 %. Otro exportador también obtuvo un beneficio de más del 8 % de su volumen de ventas por sus ventas totales de todos los tipos y modelos de videocasetes en el mercado de Hong Kong. Por sus ventas de videocasetes adaptadas al sistema PAL/SECAM, el mismo exportador obtuvo un beneficio inferior al 8 % de su volumen de ventas. Sin embargo, estas ventas también incluían tipos destinados al uso profesional. No obstante, estos tipos no se exportaban. Dada esta situación, la Comisión consideró que era adecuado y razonable aplicar un índice de beneficio del 8 % sobre el volumen de ventas para calcular los valores normales de éste y todos los demás exportadores de Hong Kong.

(25) El Consejo ratifica esta conclusión.

(26) En lo referente a las reclamaciones de determinados exportadores de Hong Kong con respecto a los costes de producción, Magnetic Enterprise alegó que sus gastos de ventas, administrativos y generales para el producto similar eran inferiores a los reflejados en su estado de pérdidas y ganancias. Puesto que este exportador sólo fabrica videocasetes y cintas de vídeo en bobina, se consideró apropiado, no obstante, calcular los gastos de ventas, administrativos y generales sobre la base de los datos contables del exportador reflejados en el estado de pérdidas y ganancias.

(27) Swire argumentó que aplica un índice de amortización acelerada para maquinaria y que, a efectos de estos procedimientos, habría que aplicar, no este índice de depreciación acelerada, sino el índice de amortización normal y representativo de la industria. Sin embargo, la Comisión era de la opinión de que, en general, hay que tener en cuenta el método de amortización propio del exportador si éste ya ha aplicado este método en años contables anteriores, si es razonable y si no es un método establecido específicamente para estos procedimientos anti-dumping. Puesto que el método acelerado es el método de amortización habitual de Swire, la reclamación del exportador hubo de ser rechazada.

## E. PRECIO DE EXPORTACIÓN

### 1. Exportadores coreanos

(28) Con respecto a las exportaciones realizadas por exportadores coreanos directamente a importadores independientes de la Comunidad, los precios de exportación se determinaron sobre la base de los precios netos pagados actualmente o pagables por los productos vendidos sin impuestos, descuentos o reducciones concedidos de hecho y relacionados directamente con las ventas en estudio.

(29) En otras ocasiones, las exportaciones se realizaron a empresas filiales que importaban el producto en la Comunidad. En tales casos, y en vista de la relación entre el exportador y el importador, se consideró adecuado que los precios de exportación se calcularan sobre la base de los precios a los que el producto exportado se revendió por primera vez a un comprador independiente. Se dedujeron de dicho precio los descuentos, reducciones y el valor de cualquier mercancía gratuita relacionados con la venta y se efectuaron todos los ajustes necesarios para tener en cuenta todos los gastos incurridos entre la importación y la reventa, incluyendo derechos e impuestos.

(30) En el caso de una de las empresas filiales de Goldstar, la empresa exportadora central de Corea reembolsó los costes en los que había incurrido la filial para anunciar el nombre comercial Goldstar y, consecuentemente, aparecieron registrados como ingresos en la contabilidad de la filial. No obstante, se consideró que estos gastos de publicidad habían sido realizados por la filial, los paga normalmente la filial importadora y han de añadirse a sus costes. A este respecto, el exportador alegó que sólo se podía considerar como gasto habitualmente imputado al importador el reembolso de los costes de publicidad relacionados con la promoción de ventas de videocasetes de marca en el mercado del Reino Unido. Dado que la filial solamente vendía cassetes de vídeo de amplio consumo en este mercado, los costes de publicidad de la marca Goldstar normalmente no tendrían por qué ir a cargo de la filial importadora. Sin embargo, la Comisión era de la opinión de que la publicidad de la marca del exportador va también destinada a producir un efecto promocional sobre las ventas de videocasetes de marca y de amplio consumo vendidas por las filiales de Goldstar y que, por tanto, estos costes han de incluirse al calcular el precio de exportación.

(31) El Consejo ratifica esta conclusión.

(32) En lo relativo a los beneficios, los exportadores coreanos presentaron pruebas suficientes en el sentido de que el beneficio medio del volumen de

ventas de los importadores independientes, que cumplen funciones similares a las de las filiales del exportador en la Comunidad, fue durante el período de investigación de no más del 5%. Consecuentemente, al calcular el precio de exportación se aplicó este porcentaje.

## 2. Exportadores de Hong Kong

- (33) Ningún exportador de Hong Kong tenía filiales importadoras en la Comunidad. Por tanto, se consideró que el precio de exportación era el pagado en realidad por los importadores independientes sin impuesto alguno, descuentos ni reducciones realizados en la práctica y relacionados directamente con las ventas en estudio. Este precio es FOB en el puerto de Hong Kong.

## F. COMPARACIÓN

- (34) Con el fin de establecer una comparación válida entre el valor normal y los precios de exportación, la Comisión tuvo en cuenta, en su caso, las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, como son las diferencias en las características físicas y las diferencias en los costes de venta, siempre que se demostraran satisfactoriamente las alegaciones de una relación directa entre dichas diferencias y las ventas en cuestión. Así sucedió respecto a las diferencias en las condiciones de crédito, garantía, comisiones, salarios pagados a los vendedores, envasado, transporte, seguros, mantenimiento y costes accesorios.
- (35) Dos de los productores comunitarios alegaron que había que tener en cuenta los ajustes de las diferencias en la duración de reproducción de una videocasete VHS-T120 vendida en el mercado coreano y una videocasete VHS-E180 vendida en el mercado comunitario. La Comisión llegó a la conclusión de que ambos tipos de videocasete tienen una longitud de cinta muy similar y son idénticas en todas las demás características técnicas y físicas. Sin embargo, debido a los diferentes sistemas de grabación y reproducción utilizados en Corea y en la Comunidad (esto es, los sistemas NSTC y PAL/SECAM), la duración de reproducción de una videocasete T120 es de dos horas normalmente y la de una videocasete E180 es de 3 horas en los respectivos mercados. Dado que la diferencia de la duración de reproducción no se debe a diferencias en las características físicas y técnicas de los dos tipos de videocasete, sino que se basa en los distintos sistemas de grabación de las grabadoras de videocasetes empleados en ambos mercados, hubo que desestimar esta reclamación.

- (36) Un exportador coreano continuó reclamando un reajuste con respecto a los gravámenes de importación soportados por el producto similar y por los materiales físicamente incorporados en él cuando fuera destinado al consumo en el país de origen, y devueltos con respecto a los productos exportados a la Comunidad. Los gravámenes de importación reclamados eran desproporcionadamente más altos que los reclamados por otros exportadores coreanos. Se pidió a dicho exportador que presentara pruebas de que el modelo de videocasete vendido en el mercado coreano y similar al modelo más exportado a la Comunidad contenía los materiales importados por los cuales había reclamado los gravámenes de importación. Sin embargo, las pruebas presentadas por este exportador no justificaron satisfactoriamente ante la Comisión la reclamación presentada. El examen de laboratorio realizado por los denunciantes de las distintas videocasetes suministradas por el exportador demostró que, para las videocasetes vendidas en el mercado nacional, no se habían utilizado cintas importadas específicas. Por lo tanto, sólo se reajustó la cantidad reclamada por dicha empresa a la media reclamada por los otros exportadores coreanos.

- (37) Saehan Media y Swire, además del ajuste de las diferencias directamente relacionadas de los gastos de venta, reclamó un reajuste adicional por las diferencias entre los gastos de venta y el beneficio reducido derivado de las exportaciones a clientes OEM (Original Equipment Manufacturer) o en cantidades superiores a las del mercado nacional. Hicieron referencia a la práctica de las instituciones comunitarias en casos anteriores de antidumping. No obstante, estas reclamaciones no eran prueba suficiente de que existiesen diferencias entre los gastos de venta y el beneficio reducido, según lo dispuesto por la letra b) del párrafo 9 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Consecuentemente, estas reclamaciones fueron desestimadas por este motivo, además de las razones recogidas en el punto 29 del Reglamento de la Comisión.

- (38) Swire también reclamó reajustes por las diferencias en los gastos de venta que surgen de la diferencia entre las ventas hechas en condiciones distintas y de las diferencias en los costes de transporte. Sin embargo, estas reclamaciones se basaban en las suposiciones de dicho exportador y no iban apoyadas por ninguna prueba. Por lo tanto, no se pudo realizar ningún reajuste.

## G. MÁRGENES DE DUMPING

- (39) El valor normal para cada uno de los modelos de cada exportador se comparó con los precios de exportación de modelos comparables establecidos transacción por transacción. El examen de los

hechos muestra la existencia de dumping en las importaciones de videocasetes originarias de Corea y Hong Kong y de cinta de videocasete originarias de Corea por parte de todos los exportadores investigados. El margen de dumping es igual al importe en el que el valor normal establecido supera al precio de exportación a la Comunidad.

- (40) Los márgenes de dumping variaban según el exportador, y los márgenes medios ponderados, expresados como porcentaje de los valores CIF en frontera comunitaria, eran los siguientes:

— Videocassetes

*Exportadores coreanos:*

— Goldstar Co:	2,97 %
— Kolon Industries Inc:	2,03 %
— Saehan Media Co:	1,96 %
— SKC Ltd:	3,81 %

*Exportadores de Hong Kong:*

— Hanny Magnetics Ltd:	21,99 %
— Magnetic Enterprise Ltd:	15,82 %
— Swilynn Ltd:	0,02 %
— Swire Magnetics Ltd:	4,96 %

— Cintas de vídeo en bobina

— Saehan Media Co:	1,06 %
— SKC Ltd:	1,40 %

- (41) Con arreglo a las disposiciones de la letra b) del párrafo 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, se consideró que se crearía la posibilidad de eludir el derecho y se fomentaría la no cooperación en caso de sostenerse que el margen de dumping de aquellos exportadores que no respondieron al cuestionario de la Comisión ni se identificaron de cualquier otra forma (o que se negaron a cooperar con la Comisión durante la investigación preliminar) fuera más bajo que los márgenes de dumping más altos registrados con respecto a cualquiera de los exportadores que hubieran cooperado con la investigación. Consecuentemente, se consideró adecuado aplicar los márgenes de dumping de 3,81 % para Corea y 21,98 % para Hong Kong con respecto a dichos grupos de exportadores.

- (42) Con relación a determinados exportadores de Hong Kong a los que, por motivos específicos de su empresa, les resultó imposible proporcionar toda la información pertinente necesaria para realizar un cálculo correcto del dumping, el margen de dumping se calculó a partir de los hechos disponi-

bles, esto es, sobre la base de la información obtenida de otros exportadores de Hong Kong. A este respecto, el Consejo tuvo en cuenta el hecho de que la mayoría de los exportadores de Hong Kong habían practicado dumping y que sus márgenes variaban considerablemente. En contra de las conclusiones provisionales de la Comisión, el Consejo opinó que, dado que estas empresas estaban dispuestas a cooperar, pese a que no podían proporcionar la información necesaria, no era justo aplicar el margen de dumping más alto a estos exportadores y consideró que era más equitativo aplicar los márgenes de dumping medio ponderado en los que habían incurrido los exportadores de Hong Kong, esto es, 9,34 %.

- (43) El Consejo también consideró el problema de las empresas que empezaron o empezarían a exportar videocassetes de producción propia a la Comunidad a partir del cierre del período de investigación. Llegó a la conclusión de que se crearía una oportunidad de burlar el derecho si se aplicasen derechos de dumping más bajos que los márgenes de dumping más altos determinados. Sin embargo, el Consejo subraya que la Comisión está dispuesta a iniciar sin demora un procedimiento de revisión siempre que la empresa exportadora pueda demostrar a la Comisión, y presentar suficientes pruebas al efecto, de que no exportó videocassetes a la Comunidad durante el período de investigación (1 de enero a 30 de noviembre de 1987), de que comenzó tales exportaciones a partir de dicho período y de que no está relacionada ni asociada con ninguna de las empresas que han sido objeto de dicha investigación.

- (44) En lo relativo a los márgenes de dumping de Swilynn Ltd para videocassetes y los de Saehan Media Co y SKC Ltd para cintas de vídeo en bobina, y en vista de que las cintas de vídeo en bobina solamente se exportan a pequeñas y medianas empresas de montaje en la Comunidad para su transformación posterior, estos márgenes han de considerarse mínimos y no justifican la adopción de medidas de protección.

## H. PERJUICIO

- (45) En sus conclusiones provisionales, la Comisión afirmó que la industria comunitaria de videocassetes había sufrido perjuicios importantes. Esta conclusión se basaba principalmente en el aumento de la cuota de mercado de los exportadores relacionados con el procedimiento, su subcotización de precios y el desarrollo de la situación de beneficios y pérdidas de los denunciantes.

(46) Estas conclusiones fueron rebatidas por los exportadores, sobre todo en lo referente a las ventas de los denunciadores en la Comunidad, su producción y la subcotización de precios de los exportadores. La Comisión llevó a cabo nuevas investigaciones y distribuyó de manera más precisa sus datos contables entre las cifras relativas a videocasetes y a cintas de vídeo en bobina. Consecuentemente, hubo que revisar algunas conclusiones relativas a los datos sobre cuya base se había determinado la existencia del perjuicio.

(47) En lo referente a las ventas de videocasetes de la industria comunitaria en la Comunidad, he aquí su desarrollo :

— 1985 :	40,2 millones de unidades,
— 1986 :	51,2 millones de unidades,
— 1987 <sup>(1)</sup> :	62,6 millones de unidades.

(48) Estas cifras representan una evolución de las cuotas del mercado de los denunciadores desde el 32,5 % en 1985 al 30,5 % en 1986 y al 29,7 % en 1987. Durante el mismo período la cuota de mercado de los exportadores aumentó desde el 8,7 % al 27,8 %. A partir de estas cifras revisadas se observa que la cuota de mercado de los productores coreanos y de Hong Kong aumentó en más del triple, mientras que la de los productores europeos descendió en un 8,6 %.

(49) La Comisión, para comprobar si existía una subcotización de precios, hizo algunos ajustes en sus conclusiones provisionales para comparar los precios al mismo nivel de comercialización y para tener en cuenta las diferencias existentes en la calidad de los productos (véase el considerando 48 del Reglamento de la Comisión). Los exportadores de Hong Kong protestaron ante estos ajustes alegando que en ellos habría que tener en cuenta los costes que habían pesado sobre los importadores independientes a la hora de vender videocasetes, y que el ajuste respecto de la calidad era demasiado bajo. Los denunciadores argüían, por el contrario, que no podía admitirse ningún ajuste con respecto a la calidad puesto que los consumidores no distinguían la calidad de las videocasetes importadas de la de las fabricadas en la Comunidad y que todas las videocasetes tenían que cumplir las normas de calidad del propietario japonés de la patente.

(50) Pero estos argumentos no pueden aceptarse ya que, por un lado, la Comisión comparó los precios de los denunciadores y los de los exportadores a los primeros clientes independientes de la Comunidad, debidamente ajustados para tener en cuenta las diferencias existentes en los costes que supone el transporte, en los derechos de importación y en los costes anexos. En los dos casos, se trata de mayoris-

tas, distribuidores y demás clientes que compran cantidades considerables.

Por otra parte, la Comisión sigue considerando conveniente aplicar un ajuste respecto de la calidad. Las normas de calidad del propietario de la patente sólo son normas mínimas que no excluyen las diferencias que puedan darse en la calidad de las videocasetes. Por otra parte, tanto los clientes de los exportadores como los de los denunciadores son perfectamente conscientes de que existen diferencias cualitativas, puesto que son compradores profesionales. Además, los exportadores no pudieron alegar razón ni evidencia alguna que demostraran que un ajuste del 20 % era demasiado bajo. Por lo tanto, el Consejo hace suyas las conclusiones de la Comisión que figuran en el considerando 49 del Reglamento de la Comisión en el que se demuestra que existe una considerable subcotización de precios.

(51) Con respecto a la capacidad y a la utilización de la capacidad, posteriores investigaciones de la Comisión demostraron que la capacidad real se había incrementado pasando de 63,9 millones de unidades en 1985 a 90,1 millones de unidades en 1986 y a 99,2 millones de unidades en 1987, mientras que el ritmo de utilización medio disminuyó de un 83,5 % en 1985 a un 76,1 % en 1987. Mientras que la producción aumentó de 53,4 millones de unidades en 1985 a 73,2 millones de unidades en 1986 y a 75,5 millones de unidades en 1987, las existencias de videocasetes aumentaron de 9 millones de unidades en 1985 a 13,8 millones de unidades en 1986 y a 11,1 millones de unidades en 1987. Durante el período de referencia, las existencias representaban un 14,7 % de la producción del sector económico comunitario.

(52) El valor de las ventas de videocasetes del sector económico comunitario aumentó de 232,9 millones de ecus en 1985 a 251,2 millones de ecus en 1986, pero descendió hasta 211,5 millones de ecus en 1987, mientras que las cantidades vendidas aumentaron de 40,2 millones de unidades en 1985 a 51,2 millones de unidades en 1986 y a 62,6 millones de unidades en 1987.

(53) Los resultados financieros de los fabricantes comunitarios demuestran que durante el período investigado la pérdida media ponderada fue del 10,4 %.

(54) En posteriores investigaciones se comprobó que los demás factores económicos pertinentes habían permanecido invariables.

(55) En los considerandos 55 a 57 del Reglamento de la Comisión, se alegan razones que llevan a la Comisión a afirmar que el sector económico comunitario de las videocasetes está experimentando un perjuicio importante. Tras posteriores investigaciones estas razones siguen siendo válidas. Es más, los resultados de estas investigaciones posteriores demuestran que el desarrollo de las cuotas y ventas del mercado del sector económico comunitario era más negativo aun de lo que se había supuesto en

<sup>(1)</sup> Todos los datos de 1987 se refieren al período de enero a noviembre de dicho año.

las conclusiones provisionales. La capacidad, la producción y las ventas del sector económico comunitario, comparados con el consumo general, aumentaron en volumen a un ritmo mucho menor. El valor de las ventas incluso aumentó de forma considerable debido a que bajaron los precios de las videocasetes. Esta bajada de precios produjo pérdidas considerables en todo el sector económico, que pusieron en peligro la producción comunitaria de videocasetes y, por consiguiente, el empleo y el desarrollo futuro de este sector comunitario.

- (56) Todas estas razones han llevado a que el Consejo considere que el sector económico comunitario está perdiendo puestos en el mercado y rendimiento financiero, y que está experimentando un perjuicio importante.

#### I. ORIGEN DEL PERJUICIO OCASIONADO POR LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING

- (57) La Comisión, en el considerando 58 de su Reglamento, llegó a la conclusión de que los efectos de las importaciones procedentes de Corea y de Hong Kong tenían que analizarse acumulativamente, y en los considerandos 59 a 63 del mencionado Reglamento, de que el importante perjuicio que estaba sufriendo el sector industrial comunitario se debía a las importaciones objeto de dumping procedentes de Corea y Hong Kong.
- (58) Con respecto a esta conclusión, los exportadores de Corea y de Hong Kong alegaron tres argumentos; en primer lugar, que la Comisión no había especificado cuáles eran los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping por parte de exportadores individuales; en segundo lugar, que el aumento de la participación en el mercado de los exportadores se había hecho a expensas de los exportadores de otros países y no del sector económico comunitario; y en tercer lugar, que el sector económico comunitario había tomado decisiones comerciales equivocadas cuando invirtió mucho en tecnologías avanzadas para producir videocasetes de alta calidad.
- (59) El Consejo no puede aceptar estos argumentos. De forma coherente con la que fue su postura en casos anteriores y de acuerdo con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, el Consejo considera que los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping de los exportadores individuales implicados han de evaluarse como un todo, puesto que la determinación de los perjuicios individuales imposibilitaría la aplicación del Reglamento (CEE) nº 2423/88 en la mayoría de los casos.
- (60) Por lo que al segundo argumento respecta, los resultados de las investigaciones que se llevaron a cabo posteriormente muestran que el aumento de las exportaciones objeto de dumping está íntimamente relacionado con la reducción de la parte correspondiente al sector económico comunitario en el mercado, de la utilización de la capacidad, del

valor de las ventas (entre 1986 y 1987, período durante el cual las importaciones de videocasetes procedentes de Corea y de Hong Kong casi se duplicaron) y de los beneficios.

- (61) Con respecto al tercer argumento, las inversiones del sector económico comunitario se hicieron para reducir los costes de producción y para mantener la imagen de marca de gran calidad que éste presenta. Estas inversiones no pueden considerarse como decisiones comerciales equivocadas. Por otra parte, los exportadores no han podido demostrar, ni la Comisión ha encontrado ningún dato que demostrara que el importante perjuicio que experimenta el sector económico comunitario se debía a otros factores tales como el volumen y los precios de importaciones que no fueran objeto de dumping. Además, el Consejo considera que aunque fuera cierto que el sector económico comunitario se encuentra con dificultades ocasionadas parcialmente por otros motivos distintos al dumping, ello no basta para concluir que los problemas ocasionados por las importaciones objeto de dumping no pueden considerarse como perjuicios importantes, ni para dejar de proteger al sector de los perjuicios que les causa el dumping.
- (62) En conclusión, el Consejo hace suyas las conclusiones de la Comisión en el sentido de que el volumen de las importaciones objeto de dumping, la penetración en el mercado de las mismas y los precios de venta a, o en la Comunidad, de las videocasetes objeto de dumping han hecho que el sector económico comunitario haya experimentado un perjuicio importante.

#### J. INTERÉS COMUNITARIO

- (63) La Comisión, en sus conclusiones provisionales, tuvo en cuenta los intereses de la industria comunitaria de videocasetes, de las empresas comunitarias que se dedican a montarlas, reproducirlas y comercializarlas, y los intereses de los consumidores y de los usuarios finales. Por todas las razones expuestas en los considerandos 64 a 70 del Reglamento de la Comisión, ésta llegó a la conclusión de que los intereses comunitarios requieren ante todo que se conceda protección a este sector económico.
- (64) Algunos exportadores protestaron ante esta conclusión y alegaron que la imposición de derechos antidumping no va en interés de los consumidores.
- (65) Ante este argumento hay que señalar, en primer lugar, que la finalidad de los derechos antidumping es, por regla general, suprimir las distorsiones de competencia ocasionadas por prácticas comerciales desleales de terceros países exportadores y restablecer, así, una situación de competencia abierta y leal en el mercado comunitario, situación que es fundamental para el interés general comunitario y que también beneficia a los consumidores. El Consejo considera que en el caso que nos ocupa los efectos de los derechos antidumping serán precisamente



éstos y que no harán que disminuya la competencia leal ni que los exportadores de Corea y de Hong Kong se vean impedir el acceso al mercado comunitario o pierdan la oportunidad de beneficiarse de la esperada expansión del mercado. Las pocas desventajas que supondría para los consumidores el hecho de que pudieran aumentar los precios se compensarán, según el Consejo, con los beneficios que se pueden conseguir a medio plazo si se protege al sector económico comunitario de las videocasetes contra prácticas comerciales desleales y si la gama de proveedores de videocasetes en el mercado sigue siendo amplia. De hecho, los intereses a medio y largo plazo de los consumidores tendrán una mejor respuesta si se protege la salud del sector económico comunitario, que seguirá sujeto a unas normas de competencia leales y normales dentro y fuera de la Comunidad, que si se dejan de producir en la Comunidad videocasetes. Para terminar, no hay que olvidar que los precios ventajosos de que disfrutaban previamente estos compradores se debían a prácticas comerciales desleales, y que no existe ninguna justificación para mantener dichos precios desleales.

- (66) Los demás argumentos expuestos por los exportadores ya fueron tratados con detalle en el Reglamento de la Comisión. A este respecto, no se han vuelto a presentar nuevos argumentos. Sin embargo, por todo lo anteriormente expuesto y por las razones señaladas en los considerandos 64 a 70 del mencionado Reglamento, el Consejo ha llegado a la conclusión de que para proteger los intereses fundamentales de la Comunidad, debe desaparecer el perjuicio ocasionado por el dumping y ha de protegerse el sector económico comunitario contra importaciones objeto de dumping de videocasetes procedentes de Corea y de Hong Kong.

## K. DERECHOS

### 1. Derechos retroactivos

- (67) Los demandantes solicitaron que se impusieran derechos retroactivos en aplicación de la letra b) del apartado 4 del artículo 13 del Reglamento (CEE) n° 2423/88.
- (68) Sin embargo, el Consejo no pudo determinar si hubo un dumping que hubiera ocasionado un perjuicio. Con respecto al tema de si los importadores sabían o podían haber sabido que los exportadores practicaban dumping y que ese dumping podría haber causado un perjuicio, los denunciantes presentaron artículos de prensa que se referían al presente procedimiento antidumping. Pero esto no puede considerarse como una prueba suficiente de que los importadores sabían o podrían haber sabido que los exportadores practicaban dumping durante el período de investigación; solamente podía servir para demostrar que los importadores sabían o podrían haber sabido que la Comisión estaba llevando a cabo investigaciones antidumping después del período de investigación. Además, los márgenes de dumping que se han encontrado son

relativamente bajos. Por lo tanto, no se puede considerar razonablemente que los importadores podrían haber sabido que existía una discriminación de precios entre los precios internos y los precios de exportación que practicaban los exportadores.

- (69) Por consiguiente, ha de rechazarse la solicitud de que se impongan derechos retroactivos.

### 2. Importe de los derechos

- (70) Con respecto al importe de los derechos que se requiere para eliminar este importante perjuicio, la Comisión llegó a la conclusión en este Reglamento que los derechos han de situarse al nivel de los márgenes de dumping descubiertos, puesto que el nivel de perjuicio fijado era considerablemente mayor.
- (71) Las investigaciones que la Comisión llevó a cabo posteriormente demostraron que el perjuicio era incluso mayor que lo que se había supuesto anteriormente. De hecho, aunque sólo se tuviera en cuenta el margen medio de pérdida del sector económico comunitario (10,4 %), y el margen de beneficio del 12 %, que es lo que se calculó era razonable en el considerando 71 del mencionado Reglamento, el umbral de perjuicio ya supera así el mayor margen de dumping descubierto.
- (72) Por lo tanto, el Consejo llega a la conclusión, basándose en el método de cálculo del umbral de perjuicio descrito en los considerandos 71 y 72 del Reglamento de la Comisión, y por todo lo anteriormente expuesto, de que los derechos han de fijarse al nivel de los márgenes reales de dumping descubiertos.
- (73) Los derechos definitivos tendrán que establecerse sobre todas las videocasetes VHS importadas de Corea y de Hong Kong.

## L. COMPROMISOS

- (74) Un exportador de Hong Kong, Wing Shing, ha propuesto un compromiso de precio que se ha considerado aceptable. El efecto de este compromiso será aumentar los precios de los productos en cuestión lo suficiente como para eliminar el margen de dumping descubierto en este exportador. Después de celebrar consultas con el Comité Consultivo, se aceptó este compromiso en la Decisión 89/376/CEE (1).

## M. RECAUDACIÓN DE LOS DERECHOS PROVISIONALES

- (75) Ante los márgenes de dumping fijados y dada la gravedad del perjuicio ocasionado al sector económico comunitario, el Consejo considera necesario que los importes recaudados por vía de derechos antidumping provisionales se perciban definitivamente para cubrir el importe del derecho definitivamente establecido. Por lo que respecta al expor-

(1) Véase la página 30 del presente Diario Oficial.

tador cuyo compromiso ha sido aceptado, el derecho provisional por percibir tendrá que situarse al nivel de los márgenes de dumping fijados definitivamente. En cuanto a los exportadores con márgenes de dumping que no justifiquen la adopción de medidas de salvaguardia, los derechos provisionales percibidos se liberarán totalmente. Los derechos antidumping provisionales percibidos y las garantías recibidas respecto de videocasetes no afectadas por los derechos antidumping definitivos y los percibidos o las garantías recibidas con respecto a cintas de vídeo en bobinas también tendrán que liberarse.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

#### Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cintas de vídeo VHS en casetes, del código NC ex 8523 13 00, originarias de la República de Corea y de Hong Kong.

2. El derecho aplicable al precio neto, franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana será :

a) 3,8 % para la cinta de vídeo en casetes originaria de la República de Corea, con la excepción de las importaciones de cintas de videocasetes fabricadas y vendidas para su exportación a la Comunidad por las siguientes empresas, que estarán sometidas a los siguientes tipos de derecho :

— Goldstar Co :	2,9 %,
— Kolon Industries Inc :	2,0 %,
— Saehan Media Co :	1,9 %.

b) 21,9 % para las cintas de vídeo en casetes originarias de Hong Kong, con la excepción de las importaciones de cintas de videocasetes fabricadas y vendidas para su exportación a la Comunidad por las siguientes empresas. Dichas importaciones estarán sometidas a los siguientes derechos :

— Magnetic Enterprise :	15,8 %,
— Swire Magnetics Ltd :	4,9 %,
— ACME :	9,3 %,
— Casin Ltd :	9,3 %,
— Yee Keung Industrial Co Ltd :	9,3 %.

3. Los derechos mencionados en la letra b) del apartado 2 no se aplicarán a las cintas de vídeo en casetes fabricadas y vendidas para su exportación a la Comunidad por Swilynn Ltd y Wing Shing Cassette Ltd, de Hong Kong.

4. Se da por concluido el procedimiento antidumping referente a Swilynn Ltd.

5. Los derechos fijados en el artículo 1 no se aplicarán a las cintas de vídeo en casetes que no cumplan las normas de VHS.

#### Artículo 2

Los importes percibidos o garantizados por vía de los derechos antidumping provisionales en virtud del Reglamento (CEE) nº 4062/88, quedarán recaudados a los tipos de derechos definitivos. Quedarán recaudados al tipo del 9,3 % para Wing Shing.

Los importes percibidos o garantizados en exceso de los tipos mencionados quedarán liberados.

#### Artículo 3

Se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de cintas de vídeo en bobinas del código NC ex 8523 13 00, originarias de la República de Corea.

Los importes percibidos o garantizados por vía de los derechos antidumping provisionales dispuestos en el Reglamento (CEE) nº 4062/88 quedarán liberados.

#### Artículo 4

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

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

Hecho en Luxemburgo, el 19 de junio de 1989.

Por el Consejo

El Presidente

C. SOLCHAGA CATALAN