

**REGLAMENTO (CEE) Nº 4062/88 DE LA COMISIÓN**

de 23 de diciembre de 1988

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cintas de vídeo en casete y en bobinas originarias de la República de Corea y de Hong Kong

LA COMISIÓN 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, su artículo 11,

Previa consulta en el seno del Comité consultivo constituido en virtud de lo dispuesto en dicho Reglamento,

Considerando lo que sigue :

**A. PROCEDIMIENTO**

(1) En septiembre de 1987, la Comisión recibió una queja por escrito presentada por la Federación Europea de las Asociaciones de Fabricantes de Productos Químicos (CEFIC) en nombre de productores que representan una parte importante de la producción comunitaria de los productos de que se trata. En la queja se incluían elementos de prueba de la existencia de dumping respecto de dichos productos originarios de la República de Corea (Corea) y de Hong Kong y del importante perjuicio que de ello resultaba, considerándose que eran suficientes para justificar la apertura de un procedimiento.

En consecuencia, la Comisión notificó, en un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*<sup>(2)</sup> la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de cintas de videocasete suministradas en casete o en bobinas « provistas » de película cortada para el montaje o grandes bobinas « provistas » de película sin cortar, correspondientes a los códigos NC 8523 11 00, 8523 12 00 y 8523 13 00, de Corea y de Hong Kong, e inició una investigación.

(2) La Comisión informó oficialmente a los exportadores e importadores afectados, a los representantes de los países exportadores y a quienes habían presentado la queja y dio a las partes directamente interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia.

(3) Todos los exportadores de Corea, algunos exportadores de Hong Kong, algunos importadores y todos

los fabricantes comunitarios que habían presentado la queja dieron a conocer sus puntos de vista por escrito. También formularon observaciones cierto número de importadores.

(4) La Comisión recogió y comprobó toda la información que consideró necesaria para las determinaciones preliminares y llevó a cabo investigaciones en los locales de los siguientes fabricantes e importadores :

a) *Fabricantes comunitarios*

- Agfa-Gevaert AG, Munich, Alemania,
- BASF Aktiengesellschaft, Ludwigshafen, Alemania,
- Magna Tonträger Produktions GmbH, Berlín, Alemania,
- PDM Magnetics, Oosterhout, Países Bajos ; todos estos fabricantes comunitarios son miembros de la CEFIC.

b) *Fabricantes de Corea :*

- Goldstar Co., Seúl,
- Kolon Industries Inc, Seúl,
- Saehan Media Co., Seúl,
- SKC Ltd, Seúl.

c) *Fabricantes de Hong Kong :*

- ACME Cassette Manufacturing Ltd,
- Hanny Magnetics Ltd,
- Magnetic Enterprise Ltd,
- Magnetic Technology Ltd,
- Swilynn (HK) Ltd,
- Swire Magnetics (HK) Ltd,
- Wing Shing Cassette Ltd,
- Yee Keung Industrial Company Ltd.

d) *Importadores comunitarios :*

- Goldstar Deutschland GmbH, Ratingen,
- Luchy Goldstar International Ltd, Londres,
- SKC Europe GmbH, Frankfurt,
- Sunkyong France s.à.r.l., Suresnes,
- Sunkyong Europe Ltd, Londres.

(5) La Comisión solicitó y recibió, por escrito y oralmente, observaciones detalladas de los fabricantes comunitarios que habían presentado la queja, de la mayoría de los exportadores y de los importadores anteriormente mencionados, y verificó la información presentada hasta donde se consideró necesario.

La Comisión consideró también las observaciones presentadas por las empresas montadoras y distribuidoras de videocasetes en la Comunidad.

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

<sup>(2)</sup> DO nº C 340 de 18. 12. 1987, p. 6.

Algunos fabricantes de Hong Kong impidieron a la Comisión el acceso a la información considerada necesaria para la verificación de sus informes, o bien no suministraron en el curso de la investigación información fiable y/o verificable sobre sus costes de producción de productos similares y su margen de beneficio en sus ventas en el mercado interno. Por ello, la Comisión ha basado sus conclusiones en los datos de que disponía.

- (6) La investigación sobre las prácticas de dumping comprendió el período de enero a noviembre de 1987 inclusive (período de referencia).

## B. PRODUCTO OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN PRODUCTO SIMILAR Y SECTOR ECONÓMICO COMUNITARIO

### 1. Producto objeto de la investigación

- (7) El producto a que se refiere el anuncio de apertura de un procedimiento antidumping son cintas de videocasete.

Sin embargo, se descubrió durante la investigación que las cintas de videocasete se suministran actualmente a la Comunidad en dos formatos diferentes.

- (8) El primer formato consiste en bobinas de cintas de poliéster cortadas para el montaje con recubrimiento de dióxido de cromo, llamadas «pancakes»; estas bobinas de cintas de vídeo se utilizan en el proceso de fabricación de videocassetes. La bobina de cinta de poliéster está enrollada, en una determinada longitud, dentro un cartucho de plástico, los llamados «V-O shells», que constituyen la videocasete. Normalmente las bobinas de cinta de vídeo se venden a las empresas de bobinado o a las empresas montadoras, como producto básico para la fabricación de videocassetes.
- (9) El segundo formato consiste en videocassetes, fabricadas en general bajo licencia de JVC — Japan Victor Company. Las videocassetes se emplean en cámaras de vídeo para filmar películas de vídeo, o en magnetoscopios de cassetes para grabar programas de televisión y volverlos a proyectar o para proyectar películas ya grabadas u obtenidas con una cámara de vídeo; las videocassetes se utilizan también en magnetoscopios de casete para proyectar películas ya grabadas. Existen diferentes modelos de videocasete según las distintas longitudes de cintas y las distintas calidades. Sin embargo, no existen unas normas de calidad reconocidas de manera general para estos modelos diferentes.

Normalmente los fabricantes venden las videocassetes a sus clientes, distribuidores y comerciantes en el mercado de equipo original o a los copistas

que graban películas en ellas y venden estas cassetes ya grabadas a los usuarios finales.

- (10) En el curso de la investigación se comprobó que las cintas de vídeo en cuestión, en cassetes o en bobinas, correspondían al código NC ex 8523 13 00.

### 2. Producto similar

- (11) En cuanto a la definición de productos similares, la Comisión llegó a la conclusión de que las bobinas de cintas vídeo fabricadas en la Comunidad son similares, en todos los aspectos, a las bobinas de cinta de vídeo exportadas desde Corea.
- (12) Por lo que respecta a las videocassetes, se comprobó en la investigación, que, por una parte, la principal diferencia entre los distintos tipos de videocassetes vendidos en el mercado de Corea y Hong Kong y los vendidos en el mercado comunitario estriba en la longitud de la cinta. Sin embargo, esta diferencia no reviste gran importancia. Por otra parte, las videocassetes exportadas desde Corea y Hong Kong a la Comunidad resultan similares en todos los aspectos, aparte de algunas posibles diferencias de calidad, a las videocassetes fabricadas en la Comunidad.
- (13) Goldstar observó que las videocassetes vendidas a los copistas no son productos similares a las vendidas a los distribuidores y/o usuarios finales. Se desechó este argumento, ya que ni las características técnicas y físicas ni su aplicación y empleo difieren significativamente.
- (14) En conclusión, la Comisión consideró que todas las videocassetes y las bobinas de cinta de vídeo fabricadas en la Comunidad son productos similares a todas las videocassetes y bobinas de cintas de vídeo exportadas desde Corea y Hong Kong.

### 3. Sector económico comunitario

- (15) La Comisión comprobó que, durante el período de referencia, la producción conjunta de los 4 fabricantes comunitarios en nombre de los cuales se había presentado la queja suponía alrededor del 90 % de la producción comunitaria total de productos similares, lo que representa una parte importante de la producción comunitaria total.
- (16) En consecuencia, la Comisión consideró que constituyen un sector económico comunitario de acuerdo con la definición del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

### C. DUMPING

- (17) Se fijaron por separado los valores normales, precios de exportación, comparaciones y márgenes de dumping para las videocassetes y para las bobinas de cinta de vídeo.

### 1. Valor normal

#### a) Valor normal basado en los precios en el país exportador

- (18) Para cada uno de los modelos de videocasete y de bobinas de cinta de vídeo vendidos en cantidades representativas y a precios que permitían recuperar todos los costes en el curso normal de operaciones comerciales en el mercado interior, el valor normal se calculó provisionalmente basándose en los precios medios ponderados en el mercado interior de dichos modelos y bobinas. En los casos en que el volumen de dichas ventas resultaba inferior al umbral de representatividad, establecido por la Comisión en casos anteriores en un 5 % del volumen de exportaciones de dichos modelos a la Comunidad, la Comisión consideró que dichas ventas no eran suficientes para ser representativas y determinó el valor normal basándose en el valor calculado.
- (19) Una vez efectuada la investigación en sus locales, un fabricante de Corea presentó ciertas informaciones sobre los gravámenes a la importación soportados por el producto similar y por los materiales incorporados físicamente al mismo, cuando están destinados al consumo en el país de origen, gravámenes que se devuelven para los productos exportados a la Comunidad.
- (20) Puesto que no pudieron comprobarse dichos gravámenes a la importación y resultaban desproporcionadamente más elevados que los alegados por otros fabricantes del mismo país, se decidió reducir el valor normal basado en el precio comparable realmente pagado en el mercado coreano solamente por la cantidad media alegada por el resto de los fabricantes.

#### b) Valor normal basado en el valor calculado

- (21) En todos los casos en que no existían ventas de un modelo de videocasete adecuado para la comparación directa con el modelo vendido para su exportación a la Comunidad, o resultaban insuficientes, o cuando los modelos adecuados para la comparación directa con los modelos para exportación a la Comunidad, se habían vendido en cantidades importantes en el mercado interno a precios que no permitían, en el curso normal de operaciones comerciales y durante el período de referencia, recuperar todos los costes distribuidos razonablemente, el valor normal se determinó basándose en el valor calculado del modelo en cuestión. Por la misma razón, se determinó el valor normal de las bobinas de cintas de vídeo para un fabricante coreano basándose en el valor calculado. El valor calculado se obtuvo basándose en los costes, tanto

fijos como variables, en el país de origen, referidos a los materiales y a la fabricación del modelo exportado a la Comunidad incrementado en un importe razonable por los gastos de venta, gastos administrativos y beneficio.

- (22) Dos de los fabricantes coreanos alegaron que habían vendido los productos en el mercado interior en cantidades importantes durante el período de referencia a precios que, como media, permitían recuperar todos los costes.
- (23) Sin embargo, no se pudieron aceptar dichas alegaciones, ya que los costes presentados por dichos fabricantes no reflejaban los costes reales de producción en su totalidad.
- (24) En cuanto a los costes generales de fabricación, parecía necesario ajustar los costes de amortización debidos a la inversión realizada en nueva capacidad de producción, o en un aumento de la existente. Se consideró que, en general, se debería realizar una distribución de los costes basándose en los costes medios de fabricación de los productos en cuestión. Esta imputación para la amortización basándose en los costes de fabricación parecía el método más adecuado y objetivo para llegar al coste exacto de cada modelo vendido en el mercado interior. Cuando no se disponía de los costes medios de fabricación la imputación se realizó, provisionalmente y a título excepcional, basándose en el número de videocasetes fabricadas.
- (25) En este contexto, un fabricante que había aumentado su capacidad de producción de videocasetes y bobinas de cinta de vídeo y que comenzó la fabricación en octubre de 1986, ya había amortizado un 10,2 % de sus costes de inversión a los 3 meses durante el mismo año (de octubre a diciembre). Ello equivale a una cifra del 40,8 % para 12 meses. Para el total de 1987 la tasa de amortización fue sólo de un 23,3 %. Si bien puede ser legítimo, debido a impuestos o a otros motivos, amortizar en el primer año de fabricación una cantidad más elevada, este método no refleja los costes reales de amortización de una empresa. Por tanto la Comisión optó por un método de amortización más regular para evitar que la amortización durante el período de referencia resultase artificialmente baja.
- (26) Otro fabricante coreano había imputado costes de amortización por construcción, estructura, equipo y vehículos entre las videocasetes y las bobinas de vídeo según la proporción entre inversiones de montaje e inversiones totales de maquinaria en la fabricación de ambos productos. Sin embargo, la Comisión consideró que ello no reflejaba fielmente los verdaderos costes de amortización entre ambos productos por igual.

- (27) En cuanto a los costes de financiación, un fabricante coreano no imputó completamente los costes elevados de financiación alegados para nuevas inversiones en el sector de videocasetes y bobinas de cinta de vídeo al volumen de negocios específico del producto. Por tanto, la Comisión consideró que era necesario redistribuir los costes de financiación para poder reflejar correctamente los costes de inversión en este sector. En este caso, la distribución se basó en los costes de financiación de acuerdo con los tipos de interés interno alegados por dicho exportador, en sus costes de inversión en el sector de cintas de videocasete y en su grado de autofinanciación, todos ellos basados en los datos contables presentados por dicho fabricante. La cantidad de costes de financiación imputables por unidad está de acuerdo con las cantidades notificadas por los demás fabricantes coreanos. Otro fabricante coreano incluyó en sus costes de financiación los costes de exportación, lo que resultaba inaceptable ya que los costes de producción se deben calcular basándose en todos los costes incurridos en el curso de operaciones comerciales normales en el país de origen, sin considerar los costes de exportación. La Comisión calculó los costes de financiación basándose en la proporción entre costes de financiación internos totales y el volumen total interno de negocios.
- (28) Los importes de los gastos de venta, generales y administrativos, y el beneficio, se calcularon en relación con los gastos y el beneficio del fabricante en cuestión, en sus ventas en el mercado interior de modelos similares, una vez que la Comisión comprobó que reflejaban los gastos y beneficios reales para los modelos vendidos en el mercado interior. En todos los demás casos, dichos gastos se han calculado en relación con los gastos y beneficios de otros fabricantes en sus ventas lucrativas de productos similares en los mercados de Corea y de Hong Kong respectivamente.
- (29) Un fabricante solicitó que se utilizase un tipo de beneficio reducido para sus ventas a clientes OEM (fabricantes de equipo original), si bien no arguyó ningún motivo específico para dicha solicitud. De hecho, la Comisión comprobó que los productos en sí son idénticos, únicamente el envoltorio de papel de dichas cassetes varía según la marca comercial del comprador OEM. Además, las cantidades de ventas a compradores OEM no difieren mucho, en general de las cantidades de ventas a los distribuidores de videocasetes, y los métodos de venta a través de los dos canales comerciales (compradores OEM y distribuidores) son similares. Por tanto, no se aceptó esta petición.
- (30) Cuando la distribución de los gastos de ventas, administrativos y generales no se efectuó basándose en el volumen de negocios, la cantidad a imputar

se calculó basándose en las prácticas contables del fabricante, una vez que la Comisión hubo comprobado que el método empleado era adecuado para los gastos en cuestión.

## 2. Precio de exportación

- (31) Para las exportaciones realizadas por fabricantes de Corea y de Hong Kong directamente a importadores independientes de la Comunidad, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por los productos vendidos.
- (32) En otras ocasiones, las exportaciones se realizaron a empresas filiales que importaban el producto en la Comunidad. En tales casos, y ante la relación existente entre exportador e importador, se decidió calcular los precios de exportación basándose en los precios a los que el producto importado 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. Se efectuaron todos los ajustes necesarios para tener en cuenta todos los gastos incurridos entre la importación y la reventa, incluyendo derechos e impuestos.
- (33) Cuando para calcular los precios de exportación era necesaria una distribución de costes, dicha distribución se basó en el volumen de negocios. Los costes y el volumen de negocios empleados para ello fueron, generalmente, los del último ejercicio financiero disponible del importador en cuestión, basándose en cuentas auditadas. Siempre que la imputación de gastos de ventas, administrativos y generales no se realizó basándose en el volumen de negocios, se calculó la cantidad a imputar basándose en los datos contables disponibles sobre los costes del exportador directamente relacionados con las ventas en cuestión. Un importador relacionado con un fabricante coreano alegó gastos generales y administrativos basados en un volumen de negocios que incluía las transacciones financieras internas del grupo. La Comisión consideró que ello no reflejaba los costes normales del importador por el producto objeto de la investigación y no tuvo en cuenta la parte de la reclamación que versaba sobre transacciones financieras. En el caso de otro importador, la Comisión realizó un reajuste para tener en cuenta los costes de publicidad, de acuerdo con lo dispuesto en la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.
- (34) Dichos gastos imputados incluían todos los gastos administrativos y generales relacionados con las ventas en cuestión, ya hubiesen corrido a cargo del exportador o del importador relacionado.

- (35) Para obtener un precio calculado de exportación CIF en la frontera comunitaria, se efectuaron ajustes para tener en cuenta los derechos de importación comunitarios y un 10 % de beneficios en el volumen total de ventas. La Comisión obtuvo este margen de beneficio del 10 % a partir de los datos que solicitó y recibió, de importadores de videocasetes. De hecho, resultó que antes de las importaciones de videocasetes procedentes de Corea y de Hong Kong, es decir, en 1985, los beneficios medios sobre las ventas obtenidos por los comerciantes independientes superaban el 10 %. Este porcentaje se aplicó a todas las ventas efectuadas por los importadores relacionados a su primer comprador independiente en la Comunidad.
- (36) En cuanto a los precios de exportación, la Comisión comprobó, para los productos de cada exportador, al menos un 70 % de todas las transacciones durante el período de investigación. Esta cantidad se consideró representativa de todas las transacciones de dichas empresas filiales durante este período.

#### D. COMPARACIÓN

- (37) Con el fin de establecer una comparación válida entre el valor normal y el precio de exportación y de acuerdo con lo dispuesto en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, la Comisión tuvo en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, como son las diferencias en las características físicas y condiciones 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, garantías, comisiones, salarios pagados a los vendedores, envasado, transporte, seguros, mantenimiento y costes accesorios. Los valores calculados se obtuvieron a partir de las organizaciones de ventas interiores, los precios de exportación se obtuvieron a partir de las empresas de ventas de exportación o las organizaciones de ventas.

#### E. MÁRGENES DE DUMPING

- (38) El valor normal fijado sobre una base media ponderada para cada uno de los modelos y de las bobinas de vídeo con recubrimiento cortadas para el montaje de cada fabricante, se comparó, respectivamente, con el precio de exportación de modelos comparables y de bobinas de cinta de vídeo, establecido transacción por transacción. El examen preliminar de los hechos muestra la existencia de dumping en las importaciones de bobinas de cinta de vídeo y de videocasetes originarias de Corea y en las de videocasetes originarias de Hong Kong para todos los fabricantes de Corea y de Hong Kong investigados. El margen de dumping es igual al

importe en el que el valor normal establecido supera al precio de exportación a la Comunidad.

- (39) El margen de dumping variaba de acuerdo con los distintos fabricantes, y los márgenes medios ponderados eran los siguientes:
- Videocasetes
    - Fabricantes de Corea*
    - Goldstar Co. 10,82 %,
    - Kolon Industries Inc. 7,64 %,
    - Saehan Media Co. 4,56 %,
    - SKC Ltd 6,68 %;
    - Fabricantes de Hong Kong*
    - Hanny Magnetics Ltd 59,35 %,
    - Magnetic Enterprise Ltd 20,55 %,
    - Swilynn Ltd 8,13 %,
    - Swire Magnetics Ltd 11,37 %;
  - Bobinas de cinta de vídeo
    - Saehan Media Co. 1,06 %,
    - SKC Ltd 5,53 %.

- (40) Para los fabricantes que ni contestaron al cuestionario enviado por la Comisión ni enviaron sus observaciones en ninguna otra forma se determinó el dumping basándose en los hechos 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, la Comisión consideró que el resultado de su investigación proporcionaba la base más adecuada para la determinación del margen de dumping. El margen de dumping más elevado, determinado para los fabricantes que habían colaborado en la investigación, fue de un 10,82 % para las videocasetes y de 5,53 % para las bobinas de cinta de vídeo procedentes de Corea, y un 59,35 % para las procedentes de Hong Kong. Se consideró que aplicar un margen de dumping menor a los fabricantes que no habían colaborado en la investigación podría darles una oportunidad para burlar el derecho, y por ello resultaba adecuado utilizar estos márgenes de dumping para dicho grupo de fabricantes.

- (41) Además, durante la investigación en sus locales, un fabricante de Hong Kong denegó el acceso a la información que la Comisión consideraba necesaria para su comprobación de los archivos de la empresa en cuestión. Otras tres empresas no pudieron suministrar datos contables verificables relativos a sus gastos de producción, de ventas, generales, administrativos y beneficios. Por ello, la Comisión no estaba segura de haber recibido una información completa y fiable para establecer el valor normal para dichos fabricantes y, en consecuencia, decidió basar sus conclusiones preliminares respecto a estas empresas en los hechos disponibles, es decir, los resultados de la investigación.

- (42) En estas circunstancias, se consideró que si se suponía que el margen de dichos fabricantes era menor que el margen de dumping más elevado establecido para un fabricante que hubiese colaborado en la investigación, ello supondría una oportunidad para burlar el derecho y una recompensa a la

no colaboración. Por ello, y de acuerdo con lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 se utilizó el margen de dumping más elevado para estas empresas.

## F. PERJUICIO

### 1. Volumen y cuotas de mercado

- (43) Por lo que respecta al volumen de mercado, el consumo de videocasetes en la Comunidad muestra una firme tendencia a la alza ascendiendo de 123,5 millones de unidades en 1985 a 167,7 millones de unidades en 1986, llegando a 230,2 millones de unidades en 1987, lo que supone un alza de 86,4 %.
- (44) Las importaciones procedentes de Corea y de Hong Kong y sus cuotas de mercado en videocasetes son las siguientes:
- |          |  |
|----------|--|
| 1985     | 10,8 millones de unidades (5,5 y 5,3 respectivamente),   |
| 1986     | 33,1 millones de unidades (16,5 y 16,6 respectivamente), |
| 1987 (1) | 64,2 millones de unidades (35,8 y 28,4 respectivamente). |

Durante el mismo período, las ventas del sector económico comunitario fueron las siguientes:

1985	51,3 millones de unidades,
1986	59,5 millones de unidades,
1987 (1)	82,8 millones de unidades.

Ello representa un alza en las cuotas de mercado de Corea y de Hong Kong de 8,7 % en 1985 a 27,9 % en 1987, mientras que las cuotas de mercado de los fabricantes europeos permanecieron prácticamente constantes (1985 : 33 % ; 1987 : 36 %). Resulta por tanto que, desde 1985 hasta 1987 el volumen de mercado de videocasetes se dobló prácticamente, las cuotas de mercado de los fabricantes de Corea y Hong Kong se triplicaron y las de los fabricantes europeos permanecieron constantes.

- (45) Por lo que respecta a las bobinas de cinta de vídeo, los fabricantes coreanos vendieron en 1985 2,1 millones de metros cuadrados de bobinas de cintas de vídeo en la Comunidad, mientras que los fabricantes comunitarios vendieron 21 millones. En 1987 los primeros vendieron 7 millones de metros cuadrados de bobinas de cintas de vídeo mientras que los últimos vendieron 110,6 millones de metros cuadrados.

### 2. Precios

- (46) Los precios del sector económico comunitario mostraron una firme tendencia a la baja entre 1984 y 1987 : durante este período el precio medio de la videocasete más vendida, la VHS E 180 disminuyó en un 50 %, y los precios de las bobinas de cinta de vídeos disminuyeron en 1987 alrededor de un 50 %.
- (47) En cuanto a la subcotización de los precios de las videocasetes y las bobinas de cinta de vídeo, la

Comisión comparó los precios de venta medios ponderados netos de todos los descuentos e impuestos, calculados basándose en las ventas al primer cliente independiente en los distintos canales de ventas (OEM, montador, distribuidor, minoristas y usuarios finales) durante el período de referencia. El precio de venta medio de los fabricantes comunitarios se ponderó en relación con el volumen de ventas de cada tipo diferente de productos similares. A continuación se comparó este precio de venta medio europeo con las cifras correspondientes de cada fabricante de Corea y Hong Kong basándose en los precios CIF, ponderados también respecto del volumen de ventas.

- (48) Puesto que había que establecer los precios de los productos procedentes de Corea y Hong Kong basándose en los precios CIF franco frontera en la Comunidad, mientras que normalmente los precios de los fabricantes europeos eran libres hasta los locales del consumidor, se realizó un ajuste del 10 %. Además, la Comisión tuvo en cuenta, por una parte, que se considera que los productos procedentes de Corea y Hong Kong tienen una calidad menor que las videocasetes y las bobinas de cinta de vídeo fabricadas en la Comunidad y, por otra parte, que la mayoría de los consumidores no diferencian entre las distintas fuentes de suministro, por tanto, se realizó un ajuste adicional de calidad de un 20 %.
- (49) Por medio de esta comparación, la Comisión llegó a la conclusión de que, por lo que respecta a las videocasetes existía una subcotización de precios de entre un 4 % y un 20 % para los fabricantes coreanos y entre un 0 % y un 32 % para los fabricantes de Hong Kong. En cuanto a las bobinas de cinta de vídeo, la investigación arrojó una subcotización de precios de entre un 24 % a un 30 % para los fabricantes coreanos en cuestión.

### 3. Otros factores económicos pertinentes

#### a) Capacidades, ritmo de utilización, producción y existencias

- (50) La Comisión descubrió que la capacidad real se había incrementado de 58,84 millones de unidades en 1985 a 76,45 millones de unidades en 1986 y a 100 millones de unidades en 1987, mientras que el ritmo de utilización medio disminuyó de 84,3 % en 1985 a 81,1 % en 1986 y a 76,1 % en 1987. La producción total aumentó de 49,6 millones de unidades en 1985 a 62,0 en 1986 y a 76,1 en 1987 (de enero a noviembre). En el mismo período, las existencias de videocasetes de los productores comunitarios aumentaron a un ritmo más rápido que las ventas : mientras que la cantidad de ventas aumentó alrededor de 46 % entre 1985 y 1987, las existencias aumentaron de 9 millones de unidades a 23,6 millones de unidades, es decir, un 162 %, representando durante el período de referencia casi un 25 % de la producción comunitaria. En cuanto a las bobinas de cinta de vídeo, la producción aumentó de 21 millones de metros cuadrados en 1985 a 110,6 millones de metros cuadrados en 1987.

(1) De enero a noviembre.

b) *Valor de las ventas, rentabilidad y empleo*

- (51) El valor de las ventas de videocasetes del sector económico comunitario permaneció prácticamente constante entre 1985 y 1986 (+ 0,9 %) mientras que la cantidad vendida aumentó en un 25 %. Durante el período de referencia el valor de las ventas disminuyó (menos 15,4 %), mientras que las cantidades vendidas continuaron aumentado (más 22,7 %).
- (52) El valor de las ventas de bobinas de cinta de vídeo aumentó de 1985 a 1986 (más 47 %) y de 1986 a 1987 (más 40 %). Sin embargo, el aumento de las cantidades vendidas fue de un 183 % en 1986 y de un 86 % en 1987.
- (53) Los beneficios de los fabricantes comunitarios de bobinas de cinta de vídeo y de videocasetes mostraron una firme tendencia a la baja a partir de 1985. En 1985, tres de los cuatro fabricantes comunitarios obtenían rentabilidad, y las pérdidas del cuarto fabricante se debían principalmente a importantes costes de inversión que se verían compensados por los beneficios en los años siguientes. En 1986, solamente un fabricante comunitario seguía obteniendo rentabilidad. En 1987, los cuatro fabricantes comunitarios experimentaron pérdidas del 9 %, 10 %, 22 % y 27 % respectivamente en sus ventas de videocasetes en la Comunidad, y pérdidas similares en sus ventas de bobinas de cintas de vídeo.
- (54) El empleo aumentó de 3 782 personas en 1985 a 3 958 en 1986 pero disminuyó ligeramente en 1987.

4. *Conclusión*

- (55) Para poder determinar si el sector económico comunitario está experimentando un perjuicio importante, tal y como lo define el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, la Comisión observó que las cifras relativas a la capacidad de participación en el mercado, a la producción y a las ventas, consideradas aisladamente, mostraban una tendencia a la alza. Sin embargo, comparadas con las importaciones procedentes de Corea y Hong Kong y con el consumo general, quedaban muy por detrás del desarrollo general del mercado. De hecho, mientras que el consumo general aumentó alrededor de 86 % entre 1985 y 1987, el sector económico comunitario aumentó su capacidad, producción y ventas a ritmos mucho más lentos, a saber 70 %, 53 % y 46 % respectivamente. Además, el aumento en la producción se veía superado en parte por el aumento en las existencias (más 162 %).
- (56) Por lo que respecta a las cuotas de mercado, los fabricantes comunitarios no se beneficiaron de las economías de escalas que habían obtenido y se limitaron a mantener su posición entre 1985 y 1987, mientras que los fabricantes de Corea y de Hong Kong aumentaron sus cuotas en un 220 %.

- (57) Los beneficios mostraban una firme tendencia a la baja a pesar de los esfuerzos importantes realizados para reducir costes de producción y a pesar del aumento en producción y ventas, debido a la constante baja de precios: en 1986 y 1987, el sector económico comunitario en su conjunto invirtió más de un 15 % de su valor de ventas en racionalización y consiguió una reducción de más del 15 % en sus costes de producción; durante el mismo período, el descenso de los precios superó dichos esfuerzos de racionalización a pesar del aumento en las ventas, lo que llevó a una caída del volumen de negocios de un 15,4 % durante el período de referencia. Esta pérdida de rentabilidad no sólo pone en peligro el porvenir de la producción de videocasetes y bobinas de cinta de vídeo de estos cuatro productores comunitarios, sino también la producción posterior de otras cintas magnéticas destinadas, por ejemplo, a los equipos de sonido o a la industria de tratamiento electrónico de datos. Además, supone un riesgo para el empleo y obstaculiza el desarrollo posterior del sector económico comunitario en otros campos.

G. *ORIGEN DEL PERJUICIO*1. *Acumulación*

- (58) La Comisión consideró que, para estudiar el origen del perjuicio, habría que analizar acumulativamente los efectos de las importaciones procedentes de Corea y de Hong Kong. De hecho, las videocasetes y las bobinas de cinta de vídeo procedentes de Corea y de Hong Kong, objeto de la presente investigación, se comercializaban con una estrategia de ventas similar en la Comunidad dentro de un período de tiempo comparable y competían juntas con las videocasetes y las bobinas de cinta de vídeo fabricadas en la Comunidad e importadas de otros países. Dicha competencia hizo que los fabricantes de Corea y de Hong Kong adoptasen un comportamiento similar en el mercado comunitario.

2. *Efecto de las importaciones objeto de dumping*

- (59) La Comisión comprobó que el aumento en la tendencia a la baja de los precios, la imposibilidad, por parte de los fabricantes comunitarios, para aumentar sus participaciones en el mercado, y la pérdida o la disminución de rentabilidad en el sector económico comunitario coinciden con el comienzo de las importaciones procedentes de Corea y de Hong Kong, y han empeorado al aumentar el nivel de dichas importaciones. Además, otros indicadores de la salud de un sector económico, como por ejemplo la capacidad de producción, el volumen de negocios y las cifras de existencias, eran mucho mejores en el sector económico comunitario en cuestión en 1985 que durante el período de referencia. De hecho, teniendo en cuenta que se trata de un mercado altamente competitivo en cuanto a los precios, la importante

subvaloración de precios en las videocasetes tiene un efecto negativo apreciable sobre las ventas, y, por tanto, sobre la rentabilidad del sector económico comunitario. Este efecto negativo se ve empeorado por la importante subvaloración de precios de dichos importadores en las bobinas de cinta de vídeo, utilizadas por los montadores comunitarios para fabricar videocasetes para su venta en competencia con las videocasetes fabricadas por la industria comunitaria.

### 3. Efectos de otros factores

- (60) La Comisión estudió algunos temas presentados por los fabricantes de Hong Kong y de Corea relativos a la posibilidad de que fuesen otros factores los que perjudicaban al sector económico comunitario.
- (61) En primer lugar, se afirmaba que la caída de los precios desde 1980 se debía, principalmente, a la reducción general de los costes de fabricación y a la competencia en los precios por parte de los montadores comunitarios. En segundo lugar, se afirmaba que el sector económico comunitario había mantenido precios artificialmente altos y tenía unos costes operativos anormalmente altos, debido a su específica estructura de costes y, especialmente, a sus gastos de publicidad.
- (62) Por lo que respecta a los precios, la Comisión concluyó que la caída en los precios debida a la reducción en los costes de producción y a la competencia leal, se había ampliado considerablemente desde 1985, ante la continua subvaloración de precios efectuada por los fabricantes de Corea y de Hong Kong. Esta situación había empeorado por la competencia de los montadores europeos que se beneficiaban de una subvaloración de precios similar con las bobinas de cinta de vídeo procedentes de Corea. En cuanto a los costes operativos del sector económico comunitario, se habían recortado mucho los costes de producción. Además, los fabricantes de Corea y de Hong Kong no presentaron ninguna evidencia relativa a la estructura de costes anormal de los fabricantes europeos que habían alegado.
- (63) En conclusión, el volumen de las importaciones objeto de dumping, su penetración en el mercado y los precios a los que se vendieron en la Comunidad llevaron a la Comisión a determinar que el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario originado por las importaciones objeto de dumping de videocasetes y bobinas de cinta de vídeo originarias de Corea y de Hong Kong se debía calificar como importante.

## H. INTERÉS COMUNITARIO

### 1. Consideraciones generales

- (64) Al analizar si interesa a la Comunidad tomar medidas contra las importaciones de videocasetes y bobinas de cinta de vídeo objeto de dumping

procedentes de Corea y de Hong Kong, la Comisión consideró, en primer lugar, que las videocasetes y las bobinas de cintas de vídeo constituyen una parte importante de la industria del vídeo, ya que las videocasetes son el único dispositivo que se puede utilizar en una cámara de vídeo o en un magnetoscopio de casete para grabar o reproducir un programa. En segundo lugar, la industria de las cintas de vídeo desempeña un papel importante en el sector de los medios electrónicos y del espectáculo, que se está desarrollando rápidamente. Por último, la producción de videocasetes pertenece al sector químico de alta tecnología del que se pueden esperar nuevos avances tecnológicos.

- (65) En consecuencia, una pérdida importante en la capacidad de producción de videocasetes por parte del sector económico comunitario tendría también efectos negativos sobre la industria del espectáculo, de los medios de comunicación, la industria electrónica y la industria química de la Comunidad. Además, la tecnología de las videocasetes se debe desarrollar, hasta un cierto punto al menos, de forma conjunta con los avances tecnológicos en la industria de la televisión, de las cámaras y de los magnetoscopios; un fabricante de videocasetes que sea vulnerable o que se enfrente con problemas no podrá responder a sus desafíos tecnológicos. El sector económico comunitario podría llegar, incluso, a verse afectado por lo que respecta al empleo y a su fuerza comercial, por quedarse retrasado en dicho desarrollo tecnológico y comercial.

### 2. Argumentos de los fabricantes

- (66) Se alegó que la imposición de un derecho antidumping sobre las bobinas de cinta de vídeo podría conducir a una situación de desempleo para los montadores comunitarios.
- (67) Se alegó que la imposición de un derecho antidumping sobre las videocasetes podría originar una pérdida de beneficios, y, por tanto, cierta pérdida de empleos, en las empresas comunitarias que se dedican a la reproducción y a la distribución.
- (68) Ante estos argumentos, la Comisión ha observado que se deben sopesar los intereses de las empresas montadoras, reproductoras, distribuidoras y los intereses de los consumidores contra las múltiples consecuencias que podrían derivarse de no ofrecer protección a una industria comunitaria viable, en el sector de las cintas de vídeo, restableciendo unas condiciones de competencia justas. La Comisión considera que el interés comunitario radica en garantizar la continuidad de la existencia de la industria de fabricación de cintas de vídeo, con los consiguientes beneficios sobre empleo y avances tecnológicos, más que favorecer a las empresas comunitarias que se dedican al montaje, reproducción y la distribución, y que, hasta cierto punto, dependían de las importaciones perjudiciales objeto de dumping.



(69) La Comisión es consciente de que los precios de dichas exportaciones procedentes de Corea y de Hong Kong pueden aumentar, y que los usuarios finales y las empresas que se dedican a la reproducción, las empresas OEM y las empresas montadoras tendrán que pagar más por dichos artículos. Sin embargo, se debe recordar que los precios ventajosos de que disfrutaban previamente estos compradores se debían a prácticas comerciales desleales, y no existe ninguna justificación para mantener dichos precios desleales. Además, los aumentos en el precio de las videocasetes probablemente sólo afectarán ligeramente a los consumidores, ya que las videocasetes se utilizan junto con cámaras de vídeo y magnetoscopios de casete de valor elevado; lo mismo ocurre en el caso de las empresas que se dedican a la reproducción de cintas, puesto que el coste de una videocasete resulta de menor importancia comparado con el coste de los derechos de autor de una película. Por último, en el caso de las empresas montadoras de videocasetes, hay que recordar que el sector económico comunitario debe aumentar sus precios si quiere volver a conseguir rentabilidad. Por tanto, los derechos antidumping sólo tendrán un ligero efecto en su situación de competencia.

### 3. Conclusión

(70) Al considerar todos los aspectos anteriormente mencionados, la Comisión llegó a la conclusión de que los intereses comunitarios requieren que se conceda protección al sector económico comunitario. La Comisión ha tenido en cuenta que las condiciones del sector económico comunitario han empeorado rápidamente en los últimos años y, en particular, durante el período de referencia. Por tanto, la Comisión considera necesario adoptar medidas para impedir que se cause un perjuicio mayor, por medio de la imposición de medidas antidumping provisionales sobre la importación de videocasetes y bobinas de cinta de vídeo procedentes de Corea y de Hong Kong.

### I. DERECHOS

(71) Para eliminar el perjuicio que sufre el sector económico comunitario se deben aumentar sustancialmente sus precios de venta. Dicho aumento debería permitir al sector económico comunitario cubrir sus costes de producción y obtener un beneficio adecuado.

En consecuencia, la Comisión calculó un precio para el videocasete que mejor se vende, el VHS E180, que representa alrededor de un 75 % de todas las ventas del sector económico comunitario; este precio se calculó basándose en el coste medio ponderado real de producción para este modelo en cada fabricante comunitario, más un margen de

beneficio de un 12 %. Para determinar este margen, la Comisión tuvo en cuenta, por una parte, las importantes inversiones realizadas en el pasado, y, por otra parte, la necesidad que tiene el sector económico comunitario de financiar los adelantos en la tecnología de las cintas de vídeo. Para ello, la Comisión tuvo en cuenta los gastos medios actuales de los fabricantes comunitarios para sus inversiones en investigación y desarrollo.

(72) Para calcular el porcentaje del derecho la Comisión calculó el precio de reventa medio ponderado de los fabricantes de Corea y de Hong Kong del mismo modelo, comparando este precio con el precio a que se hace referencia en el punto 71, empresa por empresa. La diferencia entre ambos precios se expresó como un porcentaje del valor medio CIF de las VHS E180 importadas de Corea y de Hong Kong. Para ello se tuvo en cuenta la subcotización de precios comprobada (véanse los puntos 47 a 49).

(73) El resultado de dichos cálculos fue un margen de perjuicio para cada fabricante, que representa el aumento de precio necesario para eliminar el perjuicio experimentado por el sector económico comunitario. Sin embargo, ningún fabricante tenía un margen de dumping tan elevado como este perjuicio individual. En consecuencia, para eliminar en lo posible los perjuicios ocasionados por las importaciones objeto de dumping, se consideró necesario imponer derechos antidumping provisionales al nivel de los márgenes de dumping averiguados.

(74) Se fijará un período durante el cual las partes afectadas podrán dar a conocer sus puntos de vista y solicitar audiencia. Por otra parte, se debe señalar que todos los resultados a los que se ha llegado en el presente Reglamento son provisionales y se pueden reconsiderar en relación con los derechos definitivos que pueda proponer la Comisión,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

### Artículo 1

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

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

a) 10,8 % para la cinta de vídeo en casetes originaria de la República de Corea, con la excepción de las importaciones fabricadas y vendidas para su exportación a la Comunidad por las siguientes empresas, que estarán sometidas a los siguientes tipos de derecho :

Kolon Industries Inc.	7,6 %,
Saehan Media Co.	4,5 %,
SKC Ltd	6,6 %,

- b) 59,3 % para la cinta de vídeo en casetes originaria de Hong Kong, con la excepción de las importaciones fabricadas y vendidas para su exportación a la Comunidad por las siguientes empresas, que estarán sometidas a los siguientes tipos de derecho :

Magnetic Enterprise Ltd	20,5 %,
Swilynn Ltd	8,1 %,
Swire Magnetics Ltd	11,3 % ;

- c) 5,5 % para la cinta de vídeo en bobinas originaria de la República de Corea con la excepción de las importaciones fabricadas y vendidas para su exportación a la Comunidad por Saehan Media, que estarán sometidas a un derecho de 1,0 %.

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

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos a que se hace referencia en el apartado 1 estará

supeditado a la constitución de una garantía por un importe igual al del derecho provisional.

#### *Artículo 2*

Sin perjuicio de lo dispuesto en las letras b) y c) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, las partes implicadas podrán dar a conocer sus puntos de vista y solicitar audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la entrada en vigor del presente Reglamento.

#### *Artículo 3*

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

Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 13 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, el artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de 4 meses a menos que el Consejo adopte medidas definitivas antes de la expiración de dicho período.

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

Hecho en Bruselas, el 23 de diciembre de 1988.

*Por la Comisión*

Willy DE CLERCQ

*Miembro de la Comisión*