

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 1050/2002 DEL CONSEJO

de 13 de junio de 2002

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de discos compactos registrables originarias de Taiwán

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾, denominado en lo sucesivo «el Reglamento de base», y, en particular, su artículo 9,

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

Considerando lo siguiente:

A. MEDIDAS PROVISIONALES

(1) La Comisión, mediante el Reglamento (CE) nº 2479/2001 ⁽²⁾ (denominado en lo sucesivo «el Reglamento provisional»), estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de discos compactos registrables (denominado en lo sucesivo «CD-R») clasificados en el código NC ex 8523 90 00 (código TARIC 8523 90 00 10) originarias de Taiwán.

(2) Debe recordarse que la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2000 (denominado en lo sucesivo «período de investigación»). El examen de las tendencias relevantes para el análisis del perjuicio abarcó el período que va del 1 de enero de 1997 al final del período de investigación (denominado en lo sucesivo «el período de análisis»).

B. PROCEDIMIENTO ULTERIOR

(3) Una vez comunicados los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se decidió imponer medidas antidumping provisionales, varias partes interesadas presentaron comentarios por escrito. De conformidad con lo dispuesto en el apartado 5 del artículo 6 del Reglamento de base, se dio a las partes que así lo solicitaron la posibilidad de ser oídas.

(4) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria para establecer sus conclusiones definitivas.

(5) Se comunicaron a las partes los principales hechos y consideraciones sobre cuya base estaba previsto recomendar la imposición de derechos antidumping definitivos y la percepción definitiva de los importes garantizados por los derechos provisionales.

(6) También se les concedió un plazo para que pudieran presentar observaciones a raíz de esta comunicación.

(7) Se consideraron los comentarios orales y escritos presentados por las partes afectadas, y, cuando se consideró apropiado, se modificaron las conclusiones provisionales en consecuencia.

(8) Tras la adopción de medidas provisionales, dos empresas taiwanesas, Nan Ya Plastics Corporation, Taipei, y Rimma International Inc., Taipei, solicitaron que se les concediera el estatuto de nuevos productores exportadores y pidieron que no se les tratase de manera distinta a las empresas que cooperaron en la investigación. Puesto que en la investigación del dumping se ha utilizado el muestreo, no puede iniciarse en este procedimiento una reconsideración para nuevos exportadores, de conformidad con el apartado 4 del artículo 11 del Reglamento de base, a fin de determinar márgenes de dumping individuales. El examen de estas solicitudes, así como las pruebas adicionales proporcionadas por estas empresas, mostró que solamente una de ellas, Nan Ya Plastics Corporation, cumplía todos los requisitos del apartado 4 del artículo 11 del Reglamento de base, que tendrían que haberse cumplido normalmente, es decir:

— que no exportó el producto afectado a la Comunidad durante el período de investigación,

— que no estaba vinculado a ningún exportador o productor en Taiwán que estuviera sujetos a las medidas antidumping provisionales, y

— que exportó realmente el producto afecto a la Comunidad después del período de investigación en el que se basan las medidas o contrajo una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Comunidad.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2238/2000 (DO L 257 de 11.10.2000, p. 2).

⁽²⁾ DO L 334 de 18.12.2001, p. 8.

Dadas las circunstancias, a fin de garantizar la igualdad de trato para este nuevo productor exportador y las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra, Nan Ya Plastics Corporation se añadió a la lista de empresas sujetas al derecho medio ponderado enumeradas en el apartado 2 del artículo 1 del Reglamento provisional.

C. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (9) Dada la apariencia similar de los discos compactos registrables («CD-R») y los discos compactos regrabables («CD-RW»), que no están cubiertos por la investigación, el denunciante, el Comité de fabricantes europeos de CD-R («CECMA»), solicitó que el producto considerado («CD-R») se distinguiera de los CD-RW para garantizar una aplicación adecuada de los derechos impuestos.
- (10) La naturaleza del disco se menciona normalmente en el propio disco o en el embalaje. Por lo tanto, no parece necesaria ninguna especificación adicional. En el caso poco probable de que falte tal identificación, el color de la cara no impresa del disco indicaría la naturaleza del producto. Esta cara está recubierta de colores brillantes (tales como la cianina, de color azul claro, la ftalocianina, de color verde, amarillo o una combinación de los dos, plata u oro) o de color azoico, azul oscuro. Los CD-RW tienen un color gris oscuro y son menos reflectantes que los CD-R.
- (11) Los CD-R, que tienen un tamaño inferior al diámetro estándar de 12 cm, responden a la descripción del producto afectado. Los CD-R de 8 cm tienen una capacidad (duración de grabación) inferior a la de los CD-R estándar de 12 cm. Algunos CD-R de 8 cm se han adaptado para que correspondan al tamaño de una tarjeta de visita, pero sus características siguen siendo las mismas que las de un CD-R de 12 cm, a pesar de las diferencias en la forma del disco. Todos los tipos de CD-R de pequeño tamaño mencionados pueden ser utilizados en cualquier ordenador personal, igual que un CD-R de 12 cm. Por lo tanto, los CD-R de 8 cm y los CD-R con el tamaño de una tarjeta de visita se ven afectados ambos por la investigación y por las medidas adoptadas.
- (12) Debería distinguirse, no obstante, el minidisco del CD-R. Aunque el minidisco sea un producto óptico grabable que utiliza la misma tecnología láser que el CD-R, también puede borrarse y se inserta siempre en una caja fija, comparable a la de los disquetes de 3,5 pulgadas. Para grabar o leer los datos en el minidisco, se requiere equipo específico (grabador o lector de minidisos), del que carecen los ordenadores personales. Teniendo en cuenta la diferencia en las características físicas, y sobre todo en el mercado al que se destinan, el minidisco no está cubierto por las medidas adoptadas.

- (13) Algunas partes alegaron que la definición del producto afectado en el Reglamento provisional no tenía en cuenta los diversos tipos de embalaje para CD-R que se encuentran en el mercado. El problema del embalaje, los costes de producción asociados y la comparación entre la producción de la industria de la Comunidad y las importaciones taiwanesas se aborda en la letra b) del punto 2, «Subcotización de precios», y en la letra a) del punto 3 de la sección referente al «Coste de producción y rentabilidad» de la sección G, «Perjuicios», del presente Reglamento. Debe señalarse que la cuestión del embalaje solamente es pertinente en el contexto de una comparación de los precios y no de la definición del producto afectado.

- (14) En vista de lo anterior, se confirman las conclusiones de los considerandos 9 y 10 del Reglamento provisional.

2. Producto similar

- (15) A falta de nuevos comentarios, se confirma la definición del producto similar contemplada en el considerando 11 del Reglamento provisional.

D. MUESTREO

- (16) No se recibió ningún comentario sobre el muestreo al que se sometió a los productores exportadores taiwaneses, y se confirman por tanto las conclusiones señaladas en los considerandos 12 a 18 del Reglamento provisional.

E. DUMPING

1. Valor normal

- (17) Tras la adopción de medidas provisionales, un productor exportador pidió que se excluyeran los gastos de venta, generales y administrativos de su empresa vinculada en el mercado interior de los gastos totales utilizados en la prueba relativa a las operaciones comerciales normales y en el cálculo del valor normal. El productor exportador sostuvo que su empresa vinculada se creó para ocuparse de asuntos relacionados con Internet, que incurrió en gastos de venta, generales y administrativos y que intervino temporalmente en ventas del producto afectado a fin de mejorar su situación financiera. El productor exportador alegó que casi todos estos gastos de su empresa vinculada no estaban relacionados con las ventas del producto afectado. También solicitó a la Comisión que no tuviera en cuenta en sus cálculos del dumping las ventas interiores de la empresa vinculada por las mismas razones.
- (18) A este respecto, se rechazó dicha solicitud, ya que no pudo apoyarse con ninguna información verificada. Sin embargo, a la hora de determinar el valor normal, la Comisión aceptó excluir ciertos importes en concepto de gastos de venta, generales y administrativos que demostraron no estar vinculados a ventas interiores del producto afectado.

- (19) Dos productores exportadores alegaron que la Comisión no tendría que haber asignado al producto afectado todos los gastos relacionados con el interés, sino solamente aquéllos relacionados con sus actividades operativas. Sostuvieron que las inversiones a largo y a corto plazo formaban parte del activo total y requerían una financiación; por lo tanto, los gastos relacionados con el interés no estaban vinculados a la producción y a las ventas del producto afectado.
- (20) Se aceptó esta alegación, puesto que se demostró que ciertos gastos de financiación no tenían que ver con actividades operativas relacionadas con la producción y ventas del producto afectado. Por lo tanto, los gastos de venta, generales y administrativos se revisaron antes de utilizarlos en la prueba relativa a las operaciones comerciales normales y para calcular el valor normal.

2. Precio de exportación

- (21) Tampoco se presentó ninguna alegación respecto a la determinación del precio de exportación. Por lo tanto, se confirman las conclusiones del considerando 26 del Reglamento provisional.

3. Comparación

- (22) Tres productores exportadores alegaron que la Comisión procedió a una comparación entre el valor normal y el precio de exportación sin analizar la coherencia entre los costes de embalaje del valor normal calculado y del valor normal basado en los precios reales. Sostuvieron que era inoportuno que la Comisión considerara que los costes de embalaje podían dar lugar a un ajuste en el caso de valor normal basado en los precios y no en el caso del valor normal calculado.
- (23) Los tres productores exportadores también sostuvieron que los costes de embalaje debían llevar a un ajuste obligatorio, de conformidad con la letra f) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, ya que existían diferencias entre los costes de embalaje directamente vinculados al producto afectado entre el valor normal y el precio de exportación. Sostuvieron que, en caso de comparación del valor normal medio ponderado con los precios de las exportaciones individuales, la Comisión comparó los precios de exportación individuales, incluidos los costes de embalaje individuales por transacción, con un valor normal calculado, incluido un coste de embalaje en la exportación medio ponderado para el mismo tipo de producto. Los tres productores exportadores pidieron por lo tanto que se dedujeran los costes de embalaje de todos los precios de exportación y calcularon el valor normal sobre la misma base.
- (24) Por lo que se refiere a la supuesta naturaleza obligatoria del ajuste para costes de embalaje, se considera que un ajuste de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base se concede solamente cuando existen diferencias en factores, tales como el embalaje,

que no permiten una comparación ecuaníme entre el valor normal y el precio de exportación. De hecho, en este caso, el valor normal calculado se basó en el coste de producción del tipo exportado, incluido sus costes de embalaje y, por consiguiente, no existía ninguna diferencia en los costes de embalaje entre el precio de exportación y el valor normal.

- (25) Sin embargo, se aceptó la alegación referente a la comparación de los precios de exportación individuales, incluidos los costes de embalaje individuales, con un valor normal calculado, incluido un coste de embalaje a la exportación medio ponderado por tipo de producto. Por lo tanto, para los cuatro productores exportadores que habían exportado productos para los cuales hubo que calcular el valor normal, se revisó este cálculo a fin de tener en cuenta un coste de embalaje en la exportación por tipo de producto y de embalaje.
- (26) Un productor exportador alegó que la Comisión no había tenido en cuenta en los cálculos del dumping ciertos cambios en los tipos de embalaje de sus ventas de exportación acaecidos durante la visita de inspección.
- (27) Se aceptó esta solicitud y se modificaron los tipos de embalaje afectados.

4. Márgenes de dumping

- (28) Dos productores exportadores alegaron que la Comisión no tendría que haber establecido los márgenes de dumping sobre la base de una comparación por tipos de producto del valor normal medio ponderado con los precios de todas las exportaciones individuales, puesto que consideraban que las razones de la Comisión para recurrir a este método eran insuficientes. Aunque las dos empresas admitieran que los precios de exportación habían variado sensiblemente durante el período de investigación, sostuvieron que se había producido una tendencia decreciente paralela en los precios mundiales, incluidos los valores normales, y en los precios de exportación y que, por lo tanto, las diferencias en los precios de exportación no debían tenerse en cuenta. También sugirieron que tendría que haberse utilizado una comparación transacción por transacción entre el valor normal y el precio de exportación.
- (29) Esta alegación no se aceptó. Por lo que respecta a la comparación transacción por transacción, se señaló que la Comunidad no utilizaba esta metodología porque el proceso de seleccionar transacciones individuales para realizar tal comparación se consideraba demasiado impracticable y arbitrario, al menos en casos como el presente, en el que existen miles de transacciones de exportación e interiores. Por lo tanto, se concluyó que la comparación transacción por transacción no podía ser un método alternativo apropiado de comparación.

- (30) Para recurrir a una comparación del valor normal medio ponderado con los precios de todas las exportaciones individuales, en vez de a una comparación del valor normal medio ponderado con una media ponderada de los precios de exportación, debe haberse concluido antes que los precios de exportación difieren sensiblemente entre los diversos compradores, regiones o períodos y que el recurso a los otros dos métodos de comparación especificados en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base no reflejaría el grado completo de dumping. En cuanto al primer requisito, se ha constatado que los precios de exportación eran sensiblemente más bajos durante la segunda mitad del período de investigación que durante la primera mitad, y esta conclusión no ha sido discutida por los productores exportadores afectados. Éstos han impugnado, sin embargo, la conclusión según la cual la diferencia de precios constituía un modelo, al ser el resultado de una bajada de los precios a escala internacional, incluidos los valores normales. Se consideró que la disminución de los precios de exportación constituía un modelo por dos razones: en primer lugar, porque esta disminución ha prevalecido a lo largo de la segunda mitad del período de investigación; en segundo lugar, debido a su importancia, muy sustancial y en algunos casos equivalente al 50 %. En cuanto a la alegación de que las diferencias en los precios de exportación se debían a tendencias en los precios internacionales, incluidos los valores normales, se consideró irrelevante, ya que debe hacerse un análisis apropiado de los precios de exportación a la Comunidad. También debe señalarse que el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base exige que se muestre la evolución de los precios de exportación y no que se explique esta evolución.
- (31) En cuanto a la necesidad de demostrar que solamente una comparación del valor normal medio ponderado con los precios de todas las exportaciones individuales reflejará el grado completo de dumping, es preciso observar que la aplicación de esta metodología dio lugar a un margen de dumping sensiblemente más alto que el resultante de una comparación del valor normal medio ponderado con una media ponderada de los precios de exportación, que no tendrían en cuenta el efecto de la disminución significativa de los precios de exportación en la Comunidad durante la segunda mitad del período de investigación. Por lo tanto, a menos que se recurra a una comparación del valor normal medio ponderado con los precios de todas las exportaciones individuales, el dumping sensiblemente más alto o seleccionado que se produjo durante la segunda mitad del período de investigación se habría disfrazado mediante el uso de una comparación del valor normal medio ponderado con una media ponderada de los precios de exportación. También era preciso reflejar en el cálculo del dumping una comparación del valor normal medio ponderado con los precios de todas las exportaciones individuales, de manera que los precios de exportación en la segunda mitad del período de investigación se situaran por debajo del coste de producción y constituyeran, por lo tanto, una forma de dumping especialmente abusiva.
- (32) Los mismos dos productores exportadores también aludieron al informe del Grupo especial y del Órgano de apelación ante el Órgano de solución de diferencias de la OMC en el caso de la ropa de cama india y alegaron que no se permitía la llamada «reducción a cero de los márgenes de dumping negativos» al calcular los márgenes de dumping basados en una comparación del valor normal medio ponderado de todas las transacciones individuales.
- (33) En relación con este caso, debe señalarse que la metodología utilizada por el Grupo especial y el Órgano de apelación era diferente de la utilizada en la actual investigación. El Órgano de solución de diferencias no ha adoptado ninguna recomendación referente a una comparación del valor normal medio ponderado con todas las transacciones de exportación individuales. En cualquier caso, por lo que respecta a la «reducción a cero», debe señalarse que esta práctica ya no se utiliza, y una comparación del valor normal medio ponderado con todas las transacciones de exportación individuales por tipos de producto, así como una comparación del valor normal medio ponderado con una media ponderada de los precios de exportación por tipos de producto llevaría al mismo margen de dumping. En tal caso, la metodología establecida en la última frase del apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, consistente en comparar el valor normal medio ponderado con todas las exportaciones individuales llegaría a ser redundante. Además, en un caso de dumping selectivo, la «reducción a cero» permite evitar que los márgenes de dumping positivos sobre las ventas objeto de dumping se disfracen con márgenes de dumping negativos. Por lo tanto, la alegación de que esta metodología no está permitida al comparar el valor normal medio ponderado con todas las transacciones de exportación individuales no puede aceptarse.
- (34) Los márgenes de dumping se establecieron tal como se explica en los considerandos 28 a 33 del Reglamento provisional. La comparación del valor normal medio ponderado por tipo de producto, revisada en su caso, con la media ponderada de los precios de exportación por tipo de producto en fábrica para dos empresas incluidas en la muestra, y con los precios de exportación en fábrica de todas las exportaciones individuales para las otras tres empresas incluidas en la muestra, demostró la existencia de dumping para todos los productores exportadores investigados incluidos en la muestra.
- (35) Tras los cambios efectuados en los cálculos de acuerdo con las conclusiones señaladas anteriormente, se revisaron ligeramente los márgenes de dumping de las empresas investigadas. Esta revisión no ha afectado a la elección de la metodología establecida en los considerandos 28 y 29 del Reglamento provisional, que se confirma en consecuencia. Por consiguiente, la media ponderada del margen de dumping calculado para las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra de conformidad con el apartado 6 del artículo 9 del Reglamento de base también se revisó. Los cálculos revisados también han afectado al margen de dumping establecido para las empresas que no cooperaron. Los márgenes de dumping definitivos expresados como porcentaje del precio de importación cif del producto no despachado de aduana son los siguientes:

— Auvistar Industry Co.	17,7 %
— Princo Corporation	29,9 %
— Prodisc Technology Inc.	17,7 %
— Ritek Corporation	17,7 %
— Unidisc Technology Co.	17,7 %
— Productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra	19,2 %
— Productores exportadores no cooperantes	38,5 %

F. INDUSTRIA COMUNITARIA

(36) A falta de nuevas informaciones sobre la industria comunitaria, se confirman las conclusiones provisionales de los considerandos 35 a 38 del Reglamento provisional.

G. PERJUICIO

1. Consumo comunitario

(37) A falta de nuevas informaciones, se confirman las conclusiones provisionales relativas al consumo comunitario, tal como se exponen en el considerando 40 del Reglamento provisional.

2. Importaciones afectadas

a) *Volumen, precio y cuota de mercado de las importaciones originarias de Taiwán*

(38) A falta de nuevas informaciones sobre el volumen, el precio y la cuota de mercado de las importaciones de CD-R originarias de Taiwán, se confirman las conclusiones de los considerandos 41 a 43 del Reglamento provisional.

b) *Subcotización de los precios*

(39) Varias partes cuestionaron si se había tenido en cuenta correctamente el embalaje para calcular la subcotización de los precios. Una alegación específica según la cual los productores exportadores taiwaneses ofrecían una gama de embalajes más amplia que la industria de la Comunidad se comenta más adelante en la letra a) del punto 3, «Coste de producción y rentabilidad», sección G, «Perjuicio», del presente Reglamento.

(40) En términos de subcotización de precios, debe señalarse que la comparación entre precios de venta en el mercado comunitario de CD-R producidos por la industria de la Comunidad y aquellos producidos e importados de Taiwán solamente se realizó para aquéllos que tenían las mismas características básicas (en términos de tipo de datos almacenados, capacidad de almacenamiento, capa reflectante, con o sin impresión) y un embalaje idéntico.

(41) Se alegó que los CD-R importados en la Comunidad originarios de Taiwán y los CD-R producidos por la industria de la Comunidad no podían compararse a causa de diferencias de marca. Según esta alegación, un producto de la industria de la Comunidad, supuestamente de marca, tendría un precio más alto en comparación con un producto taiwanés sin marca.

(42) La investigación mostró que la marca solamente influía en los consumidores cuando el precio de venta era similar, de manera que, si bien los consumidores no estaban dispuestos a pagar un precio suplementario por un producto de marca, sí podían inclinarse a elegirlo cuando los precios fueran los mismos.

(43) Los productores comunitarios venden tanto productos «con marca» como productos «sin marca», aunque estos últimos estén generalmente «marcados» según las especificaciones con el nombre del cliente. La investigación no reveló ninguna diferencia de precios entre las ventas «con marca» y «sin marca» realizadas a minoristas. Por otra parte, los productores exportadores taiwaneses actuaron exactamente de la misma manera, vendiendo bajo su propia marca o según las especificaciones del cliente. Se constató que algunos productos comercializados bajo una marca de fábrica, que el consumidor podía considerar como producidos en la Comunidad, se fabricaban frecuentemente en Taiwán.

(44) En vista de lo anterior, se confirman las conclusiones provisionales sobre la subcotización de precios y el margen de subcotización medio del 29 %, tal como se exponen en los considerandos 44 a 47 del Reglamento provisional.

3. Situación de la industria de la Comunidad

a) *Coste de producción y rentabilidad*

(45) Se alegó que los productores exportadores taiwaneses ofrecían una gama más amplia de embalajes que la industria de la Comunidad y que el Reglamento provisional no suministraba explicaciones suficientes sobre el efecto del embalaje en el coste de producción.

(46) Aunque la investigación haya mostrado que había una gran variedad de tipos de embalaje, que se modernizaron regularmente mediante esfuerzos de comercialización, podían distinguirse las siguientes categorías principales. Estas pueden clasificarse según el coste medio de producción, cada vez mayor durante el período de investigación. La cifra entre paréntesis indica las diferencias de costes de forma indiciada. Contrariamente a la alegación de que los productores exportadores taiwaneses ofrecen una gama más amplia de embalajes que la industria de la Comunidad, se confirma que las dos categorías de suministradores al mercado comunitario ofrecen los mismos tipos de embalaje, y la elección depende de la misma categoría de clientes independientes, es decir, los minoristas.

- (47) Los CD-R vendidos a granel (100) ⁽¹⁾ se amontonan normalmente en torno a ejes de plástico. El eje completo de CD-R se envuelve en la mayoría de los casos en celofán. Sin embargo, los CD-R a granel también pueden envolverse simplemente en celofán, sin el eje.
- (48) Los CD-R también pueden venderse en las llamadas *cake-boxes* (144), que pueden describirse como ejes cubiertos por una tapa de plástico a fin de obtener un embalaje compacto.
- (49) La caja tipo *jewelbox*, acompañada de un folleto (200), era el tipo de embalaje más extendido durante el período de investigación. Esta forma también se encuentra frecuentemente en el caso de los CD grabados de audio. Un fenómeno más reciente es la caja tipo *slim case* (174),

que difiere de la *jewelbox* en que el soporte negro donde se fija el CD-R sirve al mismo tiempo de respaldo de la caja. El resultado es una caja dos veces menos espesa que la *jewelbox* original.

b) Empleo, productividad y remuneraciones

- (50) Se volvieron a calcular el coste medio por empleado y la productividad para tener en cuenta la corrección de las cifras de empleo en 1997 para un productor de la industria de la Comunidad. Este productor había presentado cifras a final del año, incluidos los aprendices, basadas en su futura capacidad de producción, en vez de un equivalente medio anual a tiempo completo.

	1997	1998	1999	2000 (período de investigación)
Empleo	427	623	877	1 037
Índice	100	146	205	243
Coste medio por empleado en miles de euros	25,0	27,7	31,5	30,7
Índice	100	111	126	123
Productividad CD por empleado	45 300	137 500	240 000	311 200
Índice	100	304	530	687

- (51) El coste salarial medio por empleado aumentó un 23 % durante el período de análisis, conforme a la indización normal de salarios en relación con el coste de la vida, así como el coste de formar y emplear al nuevo personal especializado en el manejo de las nuevas máquinas. La disminución entre 1999 y 2000 puede atribuirse a que el nuevo personal se empleó principalmente para funciones de embalaje, en las que prevalecen unos salarios medios más bajos y el trabajo temporal, ya que esta actividad requiere un personal menos cualificado técnicamente.
- (52) Dicha cifra (23 %) sustituye a la cifra del 39 % mencionada en el considerando 64 del Reglamento provisional.

4. Conclusión sobre el perjuicio

- (53) Con respecto al Reglamento provisional, se recuerda que el volumen de importaciones a bajo precio procedentes de Taiwán aumentó sensiblemente durante el período de análisis. Su cuota de mercado pasó del 6,3 al 60,1 % y su precio de importación se redujo un 73 % por término medio. El mercado de la Comunidad estaba dominado por las importaciones de Taiwán, que se beneficiaron mucho más de la evolución favorable de la demanda comunitaria de CD-R que la industria de la Comunidad en términos de volumen de ventas y cuota de mercado.
- (54) El aumento del volumen de importaciones y la caída de los precios de venta fueron especialmente pronunciados entre 1999 y el período de investigación. Estas importaciones subcotizaron los precios de venta de la industria de la Comunidad un 29 % por término medio durante el

período de investigación y ejercieron una presión a la baja sobre los precios de venta en el mercado comunitario. Se constató que la magnitud del dumping por parte de los productores exportadores taiwaneses era significativa.

- (55) Algunos indicadores económicos relativos a la situación de la industria de la Comunidad, tales como los de producción de CD-R, capacidad de producción instalada, volumen de ventas, flujo de caja, empleo y productividad, mostraron una evolución positiva durante el período de análisis. Sin embargo, estos progresos en términos relativos, es decir, con referencia a un mercado en rápida expansión, fueron menores de lo esperado. El índice de utilización de la capacidad aumentó hasta 1999, aunque se redujo al 86 % durante el período de investigación. Durante el período de análisis, los precios medios de venta de la industria de la Comunidad disminuyeron considerablemente.
- (56) La industria de la Comunidad totalizaba en principio una cuota de mercado del 16,8 % en 1998, aunque perdió posteriormente parte de esa cuota de mercado frente a los importadores taiwaneses, que totalizaron un 12,6 % durante el período de investigación. Las dificultades que tuvo la industria de la Comunidad para lograr las ventas previstas en un mercado en expansión llevaron a la constitución de un volumen considerable de existencias durante el período de investigación. El rendimiento de la inversión negativo durante el período de investigación llevó a la industria de la Comunidad a posponer o cancelar en gran parte nuevas decisiones de inversión.

⁽¹⁾ Índice de base = 100.

- (57) Pese al aumento del coste salarial medio por empleado, la industria de la Comunidad logró mejorar su rentabilidad en 1999 como consecuencia de la reducción del coste total de producción. Sin embargo, las nuevas reducciones de costes fueron insuficientes para compensar la disminución significativa de los precios de venta, provocando pérdidas financieras durante el período de investigación.
- (58) La investigación reveló que se impidió a la industria de la Comunidad participar en el crecimiento del mercado comunitario, que se redujeron sensiblemente sus planes de inversión para los CD-R debido a los precios de venta decrecientes, que sus precios de venta fueron subcotizados por los productores exportadores taiwaneses un 29 % por término medio, que sufrió pérdidas financieras durante el período de investigación y que se encontró con dificultades a la hora de encontrar financiación adicional.
- (59) En vista de lo anterior, se confirman las conclusiones de los considerandos 66 a 71 del Reglamento provisional.

H. CAUSALIDAD

1. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (60) Se alegó que la ausencia de un crecimiento suficiente en términos de producción, ventas y cuota de mercado de la industria de la Comunidad no debía atribuirse a las importaciones taiwanesas, sino a su elevada utilización de la capacidad durante 1999 y en el período de investigación, que no permitió a la industria de la Comunidad realizar ventas adicionales u obtener una cuota de mercado adicional.
- (61) Debe señalarse que la utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad disminuyó del 91,8 % en 1999 al 86,3 % en el período de investigación. Además, tal como se menciona en el considerando 55 del Reglamento provisional, las existencias aumentaron sensiblemente hacia el final de 1999 y en mayor medida hacia el final del período de investigación. Durante este período, la producción de CD-R superó a las ventas en aproximadamente 40 millones de unidades, con lo cual las existencias a finales de año representaban más del 20 % de la producción anual de CD-R. Esto indica claramente que el índice de utilización de la capacidad no puede haber causado la ausencia de crecimiento de la industria de la Comunidad.
- (62) Además, se alegó que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad era una consecuencia de su fracaso a la hora de adaptarse a los precios del mercado mundial. También se alegó que la presión a la baja sobre los precios era el resultado de una capacidad de producción excesiva a escala internacional. En este contexto, no se realizó prácticamente ninguna inversión adicional reciente en la capacidad de producción de CD-R, dados los niveles de precios sumamente bajos.
- (63) Las partes interesadas no proporcionaron ninguna prueba que apoyara la alegación de que existían uno o más precios de venta de referencia a escala internacional para los CD-R. Para evaluar esta alegación, debe señalarse también que la investigación mostró que, dependiendo del mercado de exportación, los CD-R podían venderse bajo una u otra forma de embalaje. Además, tal como se declara en los considerandos 39 a 44, el tipo de embalaje tiene un efecto importante en el coste de producción y puede explicar por qué los niveles de precios globales varían sensiblemente dependiendo del tipo de embalaje y el mercado de destino. De ello se desprende que, sin más detalles referentes a los tipos de CD-R por mercado de destino, no puede realizarse ningún análisis de precios significativo a escala internacional. Por otra parte, el hecho de que los productores exportadores taiwaneses hayan situado el precio de importación en el mercado comunitario a un nivel por debajo de su propio coste de producción ha causado una presión a la baja sobre el nivel de precios comunitario, obligando a la industria de la Comunidad a vender con pérdidas durante el período de investigación.
- (64) Tal como se menciona en el considerando 58, la industria de la Comunidad redujo sensiblemente sus inversiones debido al deterioro de los precios de venta en el mercado comunitario. En cambio, los productores exportadores taiwaneses que operan a escala internacional han seguido mejorando sus instalaciones de producción a pesar de la perspectiva desfavorable de precio de mercado. Basándose en la información disponible, la capacidad de producción taiwanesa en el período de investigación habría superado la demanda total estimada en el mercado mundial, que aumentó un 84 % en comparación con 1999. Este aumento de la capacidad por parte de los productores taiwaneses sugiere que al menos han contribuido a la capacidad excesiva a escala internacional. Además, el aumento de la capacidad de producción taiwanesa implica que la alegación relativa a la ausencia de inversiones en la capacidad de producción de CD-R carece de fundamento.
- (65) Basándose en estos hechos y consideraciones, se rechazan las alegaciones anteriormente mencionadas.

2. Importaciones de CD-R procedentes de otros países

- (66) La cuota de mercado de las importaciones procedentes de otros países disminuyó del 78,8 % al 21,3 durante el período de análisis. Japón y Singapur son los mayores exportadores a la Comunidad, con cuotas de mercado del 9,5 y el 2,7 %, respectivamente, durante el período de investigación.
- (67) Se ha observado que el precio de las importaciones japonesas en la Comunidad disminuyó más durante el período de análisis que el precio taiwanés. El precio de importación japonés, que superaba en un 53 % el precio de importación taiwanés en el período 1997-1999, era solamente un 26 % más alto durante el período de investigación. Se alegó por lo tanto que la disminución más aguda de los precios de importación japoneses en la Comunidad durante el período de análisis había contribuido a la presión a la baja sobre los precios en el mercado comunitario.

- (68) Se recuerda que los precios japoneses han sido siempre sensiblemente más altos que los de los productores exportadores taiwaneses durante el período de análisis. Aunque las cantidades importadas de Japón aumentarían de 53 millones de CD-R a 192 millones durante el período de análisis, la cuota de mercado japonesa en el mercado comunitario pasó del 33 al 9,5 %. Su impacto en el mercado fue por lo tanto mucho más limitado que el de los CD-R taiwaneses vendidos a bajo precio objeto de dumping.
- (69) Las exportaciones de Taiwán a Japón alcanzaron 87 millones de CD-R durante el período de investigación y se vendieron a un precio medio de 0,42 euros por CD-R, un 26 % por encima del precio de exportación taiwanés medio de venta a la Comunidad. Este precio corresponde exactamente al precio de importación medio de los CD-R de origen japonés en la Comunidad. Parece por lo tanto que el nivel del precio taiwanés en el mercado comunitario es particularmente bajo.
- (70) Los CD-R importados de Singapur en la Comunidad se vendieron a precios inferiores a los de las importaciones taiwanesas, aunque su cuota de mercado pasó del 14,2 al 2,7 % durante el período de análisis. La información disponible también indica que un productor de CD-R domina el mercado de Singapur en términos de producción interior y exportaciones a la Comunidad y que esta empresa está vinculada a otro productor de CD-R localizado en la Comunidad. Durante el período de análisis, vendieron ambos CD-R a una tercera empresa vinculada en la Comunidad, que comercializó los CD-R bajo una marca. Sobre esta base, no puede considerarse que las transacciones de venta realizadas por el principal productor exportador de Singapur a la Comunidad se realizarán en condiciones de competencia normales.
- (71) Se recuerda que las importaciones taiwanesas objeto de dumping a bajo precio totalizaron el 60 % del mercado comunitario durante el período de investigación. Teniendo en cuenta tanto la reducción de la cuota de mercado japonesa como el nivel de precios de las importaciones japonesas en el mercado comunitario, se considera que las importaciones japonesas no pueden haber contribuido de manera significativa a la presión a la baja en el mercado comunitario.
- (72) Se pidió una mayor clarificación de las economías de escala mencionadas en el considerando 56 del Reglamento provisional y se alegó, más específicamente, que los productores exportadores taiwaneses podían obtener un coste más bajo de producción para los CD-R que la industria de la Comunidad, a causa del mayor tamaño medio de sus empresas. Las economías de escala realizadas por los productores exportadores taiwaneses podían explicar por lo tanto la diferencia de precios entre los CD-R taiwaneses y los comunitarios.
- (73) Se estableció, efectivamente, que el tamaño medio de las fábricas de los productores exportadores taiwaneses incluidos en la muestra durante el período de investigación permitía producir 530 millones de CD-R al año, en comparación con una media de 40 millones de CD-R al año para la industria de la Comunidad. Sin embargo, las líneas de producción instaladas en todas las empresas son fabricadas por las mismas empresas en Alemania, Suiza o Japón y tienen tamaños comparables. Los productores exportadores taiwaneses han instalado simplemente por término medio más líneas de producción que los productores comunitarios. Por lo tanto, se considera que no podría haberse logrado ninguna economía de escala para estos costes fijos.
- (74) Vale la pena mencionar, sin embargo, que el factor determinante para el coste de producción es el número de CD-R que puede fabricar una línea de producción determinada en cierto período. El coste de adquisición de la maquinaria seguía siendo bastante estable durante el período considerado, pero el rendimiento aumentó por término medio de 10 CD-R por minuto en 1997 a 25 CD-R por minuto en 2000. Este aumento de la eficacia permitió a la industria de la Comunidad reducir sus costes de producción.
- (75) En una empresa determinada, era típico encontrar diversas generaciones de maquinaria en las que el mejor rendimiento lo alcanzaban aquellas que eran producto de nuevas inversiones, mientras que ya se habían desechado parcial o totalmente máquinas más viejas. La duración de vida máxima de la maquinaria es de cinco años, en teoría, aunque probablemente sea incluso más corta en la práctica. Esto vale tanto para los productores exportadores taiwaneses como para la industria de la Comunidad. Una línea de producción comprada en el año 2000 permitiría producir, por término medio, aproximadamente 1 millón de CD-R al mes, en comparación con 400 000 CD-R al mes para una línea de producción instalada en 1997.
- (76) Los productores exportadores taiwaneses no proporcionaron ninguna prueba que demostrara y cuantificara las supuestas economías de escala, es decir, que una fábrica más grande con más líneas instaladas lograría un coste de fabricación más bajo para los CD-R. No se constató, por ejemplo, que los productores exportadores taiwaneses se beneficiaran de ninguna ventaja específica relativa a los costes de la compra de materias primas, ni estos alegaron la existencia de tales ventajas.

3. Economías de escala

- (72) Se pidió una mayor clarificación de las economías de escala mencionadas en el considerando 56 del Reglamento provisional y se alegó, más específicamente, que los productores exportadores taiwaneses podían obtener un coste más bajo de producción para los CD-R que la industria de la Comunidad, a causa del mayor tamaño medio de sus empresas. Las economías de escala realizadas por los productores exportadores taiwaneses podían explicar por lo tanto la diferencia de precios entre los CD-R taiwaneses y los comunitarios.
- (77) En todo caso, debería señalarse que, incluso si existiera un coste de fabricación más bajo para los CD-R, esto no podría justificar el comportamiento en relación con el dumping de los exportadores taiwaneses. Por consiguiente, las supuestas economías de escalas no alteran el nexo causal entre los CD-R taiwaneses importados objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (78) En conclusión, se confirma que el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad fue causado por las importaciones objeto de dumping afectadas. Este perjuicio se caracteriza porque se impidió que la industria de la Comunidad participara en el crecimiento del mercado, hubo que reducir sensiblemente los planes de inversión para los CD-R debido a la tendencia decreciente de los precios de venta, los precios de venta de la industria de la Comunidad fueron subcotizados por término medio un 29 % por las importaciones objeto de dumping a bajo precio taiwanesas, sufrió pérdidas financieras durante el período de investigación y tuvo dificultades para conseguir financiación adicional.
- (79) No se presentó ninguna alegación suplementaria sobre el efecto de los factores expuestos en los considerandos 77 a 94 del Reglamento provisional. Por lo tanto, se concluye que el efecto de la evolución del consumo comunitario, las importaciones procedentes de otros terceros países, la actividad exportadora de la industria de la Comunidad, las compras de CD-R realizadas a terceros países por esta última y la adaptación a la tecnología de alta velocidad en la evolución negativa de la industria de la Comunidad en términos de utilización de la capacidad, constitución de existencias, precios de venta, cuota de mercado, rentabilidad, inversiones, rendimiento del capital invertido y capacidad de reunir capital fue prácticamente inexistente.

En vista de este análisis, que ha distinguido y separado debidamente los efectos de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Comunidad de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se concluye que estos otros factores, como tales, no permiten refutar la conclusión de que el perjuicio analizado debe atribuirse a las importaciones objeto de dumping. Se considera también que las importaciones de CD-R originarias de Taiwán tuvieron un efecto negativo importante en la situación de la industria de la Comunidad y que el efecto de otros factores, en especial las importaciones originarias de terceros países, incluido Japón, no permitían alterar la conclusión de que existía una clara relación de causa a efecto entre las importaciones objeto de dumping originarias de Taiwán y el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

I. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Interés de la industria de la Comunidad

- (80) A falta de nueva información sobre el interés de la industria comunitaria, se confirman las conclusiones provisionales de los considerandos 98 a 100 del Reglamento provisional.

2. Interés de los importadores

- (81) Se ha alegado que el hecho de que los importadores de CD-R taiwaneses que cooperaron fueran incapaces de cubrir sus gastos generales sobre la base de un margen comercial normal aplicado a los bajos precios del mercado durante el período de investigación indica que las importaciones taiwanesas no son responsables de la presión a la baja sobre los precios. Esto también indicaría que a los importadores no les interesa la imposición de derechos antidumping.
- (82) Sin embargo, no se ha proporcionado ninguna prueba que justifique esta alegación, y un nuevo análisis de los datos disponibles ha confirmado que los volúmenes cada vez mayores y los precios en disminución de las importaciones de CD-R originarias de Taiwán causaron una presión a la baja en los precios del mercado comunitario. La investigación mostró que el margen comercial normal obtenido por los importadores que cooperaron basado en unos precios más bajos de los CD-R no bastaba para cubrir suficientemente los gastos generales, lo cual provocó pérdidas durante el período de investigación. Por otra parte, la disminución de los precios del mercado fue tan rápida que los importadores se enfrentaron a un brusco deterioro del valor de las mercancías en tránsito, lo cual creó una situación en que el precio de compra era a veces superior al precio de venta final.
- (83) Debe señalarse también que ningún importador impugnó las conclusiones provisionales de la Comisión. Se considera que el restablecimiento de unas condiciones comerciales efectivas en el mercado comunitario serviría al interés de los importadores restaurando un nivel de precios adecuado de las ventas en el mercado comunitario.
- (84) En vista de lo anterior, se confirman las conclusiones provisionales que figuran en los considerandos 101 a 102 del Reglamento provisional.

3. Interés de los usuarios y de los consumidores

- (85) A falta de nuevas informaciones sobre el interés de los usuarios y consumidores, se confirman las conclusiones provisionales de los considerandos 103 a 105 del Reglamento provisional.

4. Conclusión relativa al interés de la Comunidad

- (86) En vista de lo anterior, se confirma la conclusión del considerando 107 del Reglamento provisional, es decir, que no existen razones apremiantes en nombre del interés de la Comunidad para no imponer medidas antidumping.

J. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (87) Se alegó que el margen de beneficio antes de impuestos del 8 % mencionado en el considerando 110 del Reglamento provisional y utilizado en la determinación del precio no perjudicial era excesivamente alto.

- (88) Este margen, que podía lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia, se basó en una evaluación del impacto en los precios de venta de la industria de la Comunidad del nivel de subcotización de los precios por parte de los exportadores taiwaneses de CD-R en el mercado comunitario, los niveles de precios de importación de las importaciones que no fueron objeto de dumping procedentes de terceros países y la rentabilidad necesaria para cubrir los costes financieros de las inversiones realizadas por la industria de la Comunidad. El análisis permitió concluir que el 8 % era un nivel razonable para el margen de beneficio antes de impuestos.
- (89) En cualquier caso, debe señalarse que las medidas antidumping definitivas están basadas en los márgenes de dumping obtenidos aplicando la regla del derecho más bajo.

2. Medidas antidumping definitivas

País	Empresa	Derecho
Taiwán	Acer Media Technology Inc.	19,2 %
	Auvistar Industry Co. Ltd	17,7 %
	Digital Storage Technology Co.	19,2 %
	Gigastore Corporation	19,2 %
	Lead Data Inc.	19,2 %
	Megamedia Corporation	19,2 %
	Nan Ya Plastics Corporation	19,2 %
	Postech Corporation	19,2 %
	Princo Corporation	29,9 %
	Prodisc Technology Inc.	17,7 %
	Ritek Corporation	17,7 %
	Unidisc Technology Inc.	17,7 %
Todos las demás empresas	38,5 %	

- (90) Los tipos del derecho antidumping de cada una de las empresas especificadas en el presente Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. En consecuencia, reflejan la situación constatada durante esta investigación en relación con esas empresas. Estos tipos del derecho (contrariamente al derecho aplicable a escala nacional a «todas las demás empresas») sólo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y fabricados por las empresas y personas jurídicas específicamente mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (91) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping para las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá enviarse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción o venta. La Comisión, si procede, y previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el presente Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos de derecho individuales.

⁽¹⁾ Comisión Europea
Dirección General de Comercio
Dirección B
B-1049 Bruxelles/Brussel.

- (92) Puesto que en la investigación se ha utilizado el muestreo, no puede iniciarse en este procedimiento una reconsideración para nuevos exportadores, de conformidad con el apartado 4 del artículo 11 del Reglamento de base, a fin de determinar márgenes de dumping individuales. Sin embargo, para asegurar la igualdad de trato entre cualquier nuevo exportador taiwanés y las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra, se considera que debe aplicarse el derecho medio ponderado establecido para estas últimas empresas a todo nuevo productor exportador taiwanés al que se le pueda aplicar el apartado 4 del artículo 11 del Reglamento de base.

3. Percepción de derechos provisionales

- (93) Teniendo en cuenta la magnitud de los márgenes de dumping constatados en el caso de los productores exportadores y la gravedad del perjuicio ocasionado a la industria de la Comunidad, se considera necesario percibir definitivamente los importes garantizados por el derecho antidumping en el Reglamento provisional por un valor correspondiente al importe de los derechos definitivos establecidos, siempre que sea igual o inferior al del derecho provisional. En caso contrario, solamente deberá percibirse definitivamente el importe del derecho provisional.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

- Se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de discos compactos registrables (CD-R) actualmente clasificados en el código NC ex 8523 90 00 (código TARIC 8523 90 00*10) originarias de Taiwán.
- El derecho definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad para los productos no despachados de aduana fabricados por las siguientes empresas será el que figura a continuación:

País	Empresa	Derecho	Código TARIC adicional
Taiwán	Acer Media Technology Inc., 29 Jianguo E. Road, Gueishan, Taoyuan 333, Taiwán, R.O.C.	19,2 %	A298
	Auvisar Industry Co. Ltd, 21, Tung-Yuan Road, Chung-Li Industrial Park, Taiwán R.O.C.	17,7 %	A299
	Digital Storage Technology Co., Ltd, No. 42, Kung 4 Rd., Linkou 2 nd Industrial Park, Taipei Hsien, Taiwán R.O.C.	19,2 %	A300
	Gigastore Corporation, 2, Kuang Fu South Rd., Hsinchu Industrial Park, Hsinchu, Taiwán R.O.C.	19,2 %	A301
	Lead Data Inc., No. 23, Kon Yeh 5 th Rd., Hsinchu Industrial Park Fu Kou Hsiang, Hsinchu Hsien, Taiwán R.O.C.	19,2 %	A302
	Megamedia Corporation, No. 13, Kung Chien Rd., Chi-Tu District, Keelung, Taiwán R.O.C.	19,2 %	A303
	Nan Ya Plastics Corporation, 201, Tung Hwa N. Road, Taipei, Taiwán R.O.C.	19,2 %	A361
	Postech Corporation, No. 42, Kuang Fu South Road, Hsinchu Industrial Park, Hsinchu Hsien, Taiwán R.O.C.	19,2 %	A304
	Princo Corporation, No. 6, Creation 4 th Rd., Science-based Industrial Park, Hsinchu, Taiwán R.O.C.	29,9 %	A305
	Prodisc Technology Inc., No. 13, Wu-Chuan 7 th Rd., Wu-Ku Industrial District, Wu-Ku County, Taipei, Taiwán R.O.C.	17,7 %	A306
	Ritek Corporation, No. 42, Kuanfu N. Road, Hsinchu Industrial Park, Taiwán 30316 R.O.C.	17,7 %	A307
	Unidisc Technology Co., Ltd, 4F., No. 543, Chung-Cheng Rd., Hsin-Tien, Taipei, Taiwán, R.O.C.	17,7 %	A308
Todos las demás empresas	38,5 %	A999	

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

Artículo 2

En caso de que cualquier nuevo productor exportador en Taiwán proporcione suficientes pruebas a la Comisión de que:

- no exportó a la Comunidad los productos descritos en el apartado 1 del artículo 1 durante el período de investigación (del 1 de enero de 2000 a 31 de diciembre de 2000),
- no está relacionado con ningún exportador o productor de Taiwán sujeto a las medidas antidumping establecidas por el presente Reglamento,
- exportó realmente a la Comunidad los productos en cuestión después del período de investigación en el que se basan las medidas, o contrajo una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Comunidad,

el Consejo, por mayoría simple a propuesta de la Comisión y previa consulta al Comité consultivo, podrá modificar el apartado 2 del artículo 1 añadiendo el nuevo productor exportador a las empresas sujetas al tipo medio del derecho ponderado que figura en dicho artículo.

Artículo 3

Los importes garantizados mediante el derecho antidumping provisional sobre las importaciones originarias de Taiwán de conformidad con el Reglamento provisional se percibirán aplicando el derecho definitivamente impuesto por el presente Reglamento. Las cantidades garantizadas superiores al derecho antidumping definitivo se liberarán.

Artículo 4

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

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

Hecho en Luxemburgo, el 13 de junio de 2002.

Por el Consejo

El Presidente

M. RAJOY BREY
