

REGLAMENTO (CEE) Nº 550/93 DE LA COMISIÓN

de 5 de marzo de 1993

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de bicicletas originarias de la República Popular de China

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⁽¹⁾ y, en particular, su artículo 11,

Previa consulta en el seno del Comité consultivo previsto en dicho Reglamento,

Considerando lo que sigue :

A. PROCEDIMIENTO

- (1) En julio de 1991, la Comisión recibió una denuncia por escrito presentada por la Asociación de fabricantes europeos de bicicletas (EBMA) en nombre de fabricantes que representan una parte importante de la producción comunitaria de bicicletas. En la denuncia se incluían elementos de prueba del dumping practicado en relación con dichos productos, así como del perjuicio importante resultante, que se consideraron suficientes para justificar la apertura de un procedimiento.
- (2) En consecuencia, la Comisión notificó, en un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽²⁾, la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de bicicletas originarias de Taiwán y de la República Popular de China, clasificadas en el código NC 8712 00, e inició una investigación.
- (3) La Comisión informó oficialmente a los exportadores e importadores manifiestamente interesados, a los representantes de los países exportadores y a los denunciantes y dio a las partes directamente interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas.
- (4) Los representantes de los exportadores, los denunciantes y determinados importadores y asociaciones profesionales dieron a conocer sus puntos de vista

por escrito. Algunos exportadores taiwaneses y chinos solicitaron y consiguieron ser oídos por la Comisión. Una asociación de empresas con inversiones en China también solicitó y consiguió ser oída por la Comisión.

- (5) La Comisión recogió y comprobó toda la información que consideró necesaria para la determinación preliminar y llevó a cabo investigaciones en los locales de los siguientes fabricantes e importadores :

a) fabricantes comunitarios

- Peugeot Cycles, Neuilly/Seine, Francia.
- Cycles Gitane, Machecoul, Francia.
- Kynast AG, Quakenbrück, Alemania.
- Nurnberger Hercules Werke GmbH, Nuremberg, Alemania.
- Derby Cycle Werke GmbH, Cloppenburg, Alemania.
- Batavus BV, Heerenveen, Países Bajos.
- Gazelle Rijwielfabriek BV, Dieren, Países Bajos.
- BH SA, Madrid, España.
- Raleigh Industries Ltd, Nottingham, Reino Unido.
- Dawes Cycles Ltd. Birmingham, Reino Unido ;

b) importadores comunitarios

1. importadores relacionados :

- Alemania :
- Giant Deutschland GmbH, Dusseldorf ;
- Países Bajos :
- Giant Europe, BV, Lelystad,
 - Giant Holland BV, Lelystad ;

2. importadores no relacionados :

- Reino Unido :
- Halfords Ltd. Redditch,
 - Moore Large & Co. Ltd, Luton ;

⁽¹⁾ DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

⁽²⁾ DO nº C 266 de 12. 10. 1991, p. 6.

c) fabricantes taiwaneses

(6) En vista de la cantidad de fabricantes taiwaneses implicados en el procedimiento, la Comisión no pudo comprobar la información relativa a todas las empresas en un plazo razonable a los fines del procedimiento antidumping. Por ello, la Comisión tuvo que recurrir al muestreo. De acuerdo con la Asociación de fabricantes de vehículos de transporte taiwaneses (TTVMA), se seleccionaron las siguientes ocho empresa para llevar a cabo una investigación completa, incluida una verificación en sus locales :

- Dahon Inc. (Hon machinery inc.), Taipei,
- Giant Manufacturing Taiwan, Taichung Hsien,
- Merida Industry Co., Nanlin,
- Rockman Taiwan, Taichung Hsien,
- Southern Cross Int. Co. Ltd Nantou,
- United Engineering Corp., Luchu Taoyuan,
- Wheeler Industry Co. Ltd Taichung,
- Willing Industry Co. Ltd Tainan ;

d) fabricantes de la República Popular de China

- (7) Cierta número de fabricantes respondieron al cuestionario de la Comisión. No obstante, puesto que la República Popular de China no es un país con economía de mercado, el valor normal no pudo determinarse basándose en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. No se llevó a cabo ninguna investigación en los locales de estas empresas.
- (8) La investigación sobre el dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 1990 y el 30 de septiembre de 1991 (período de investigación).

B. PRODUCTO CONSIDERADO. PRODUCTO SIMILAR

- (9) Los productos que aquí se examinan son las bicicletas de todo tipo, con o sin rodamientos de bolas. El producto en sí es extremadamente heterogéneo. De hecho, existen varios miles de modelos de bicicletas que se distinguen por toda una serie de rasgos específicos. Pese a estas diferencias, los distintos tipos de bicicleta presentan las mismas características básicas, con lo cual son esencialmente similares por lo que respecta a su naturaleza y utilización. Dentro de esta gama general de productos, las bicicletas suelen clasificarse en cinco subcategorías distintas : bicicletas de montaña, bicicletas deportivas y de carreras, bicicletas de paseo,

bicicletas para niños y otras bicicletas. Sin embargo, no existe una distinción clara entre estas categorías, y los distintos modelos de bicicleta se superponen. En ciertos casos, un tipo de bicicleta puede, de hecho, clasificarse en dos o más categorías.

- (10) Los fabricantes taiwaneses y chinos alegaron que cada una de estas categorías, y en especial las bicicletas de montaña, debían considerarse separadamente, al existir entre ellas claras diferencias físicas y técnicas, así como en su utilización, proceso de fabricación, materiales usados, comercialización y evolución de cada modelo. La Comisión examinó esta alegación. No obstante, averiguó que todas la categorías de bicicletas se fabrican utilizando los mismos procedimientos y se distribuyen a través de canales similares. Su aplicación y uso básicos son idénticos. Son en gran parte intercambiables y, en consecuencia, existe un alto grado de competencia entre los modelos clasificados en las distintas categorías. Esto, junto con el hecho de que algunas bicicletas pueden clasificarse en dos o más categorías, ha llevado a la conclusión de que hay que considerar a toda la gama de modelos como un solo producto.
- (11) La Comisión comprobó asimismo que las bicicletas vendidas en el mercado taiwanés y los modelos importados comprendían una gama de modelos similar y que sus características técnicas y físicas básicas eran idénticas, o claramente similares a las de los distintos tipos de bicicleta fabricados por la industria comunitaria. En consecuencia, la Comisión consideró que las bicicletas fabricadas y vendidas por los productores comunitarios constituirían un solo producto, similar al importado de Taiwán y de la República Popular de China, a efectos del apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

C. SECTOR ECONÓMICO COMUNITARIO

- (12) Los fabricantes comunitarios que cooperaron plenamente en la investigación totalizaban el 52,2 % de la producción total comunitaria de bicicletas, Otros fabricantes, que representaban el 10 % de la producción comunitaria, suministraron algunas informaciones básicas sobre su producción y apoyaron la denuncia.
- (13) Algunos productores taiwaneses y chinos alegaron que determinados fabricantes comunitarios no podían considerarse como parte del sector económico de la Comunidad, a la luz del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, ya que importaron bicicletas de Taiwán y de la República Popular de China durante el período de investigación. La Comisión comprobó, en efecto,

que determinados fabricantes comunitarios importaron bicicletas de Taiwán. No obstante, se observó que el número de importaciones durante el período de la investigación era insignificante en comparación con el volumen de producción de estas empresas y con el volumen total de las importaciones originarias de Taiwán y China. La Comisión comprobó asimismo que estas importaciones constituían una reacción frente a la competencia ejercida por importaciones a precios más bajos, en particular las procedentes de China. Dichas importaciones se habían efectuado con objeto de permanecer en el mercado presentando una gama completa de modelos o para mantener segmentos del mercado que podrían haberse perdido si no se hubieran vendido dichos modelos. Por consiguiente, dichas importaciones deben considerarse como una medida de autodefensa comercial legítima. Su volumen relativamente reducido demuestra, además, que el sector económico comunitario sigue básicamente empeñado en la fabricación de bicicletas. En consecuencia, la Comisión considera que no existen motivos razonables para excluir a estas empresas, ya que reúnen los requisitos necesarios para ser consideradas como parte del sector económico comunitario.

D. DUMPING

1. Muestro

i) *Taiwán*

- (14) Debido al gran número de fabricantes taiwaneses, se efectuó un muestreo para calcular el dumping. Las empresas incluidas en el muestreo abarcaban todos aquellos fabricantes cuyas ventas interiores representaban al menos el 5 % de sus exportaciones a la Comunidad. A petición de la TTVMA, se añadieron otras dos empresas que no comercializaban sus productos en el mercado interior, aunque sí realizaban exportaciones significativas a la Comunidad. Dichas empresas representaban el 49 % de todas las exportaciones de bicicletas de Taiwán a la Comunidad durante el período de investigación.

ii) *República Popular de China*

- (15) La Comisión tuvo que recurrir al muestreo para poder establecer los precios de exportación en el caso de la República Popular de China, en vista del gran número de fabricantes chinos implicados en el procedimiento y del volumen elevado de sus exportaciones. Para ello, seleccionó una muestra de fabricantes chinos en función del volumen de sus ventas a la Comunidad.

Al existir dos tipos de fabricantes chinos, es decir, las empresas estatales y las llamadas *joint ventures* (empresas con participación exterior), la muestra incluyó dos empresas estatales y dos *joint ventures*. Además, se incluyó en la muestra a un exportador que vendía bicicletas fabricadas en China vía Hong Kong. Estos cinco exportadores representaban el 85,15 % de todas las exportaciones a la Comunidad realizadas por las empresas que contestaron al cuestionario.

2. Valor normal

i) *Taiwán*

- (16) Seis empresas taiwanesas vendieron en su mercado interior bicicletas en cantidades suficientes a efectos de determinación del valor normal basándose en los precios interiores. En ese caso, no obstante, el número de modelos vendidos en el mercado interior y a la exportación a la Comunidad era muy elevado. Todos estos modelos presentaban una gran variedad de características físicas y de combinaciones de características. En tales circunstancias, el establecimiento de un valor normal que permitiera una comparación válida con los precios de exportación, basándose en los precios de venta en el mercado interior de Taiwán, hubiese requerido unos cálculos especialmente complejos. Se decidió, por lo tanto, tener en cuenta estas diferencias utilizando el coste de fabricación real de los modelos exportados, evitando por lo tanto numerosos ajustes, muchos de los cuales tendrían que haberse basado en estimaciones. Por consiguiente, y de acuerdo con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el valor normal se calculó provisionalmente basándose en el valor calculado para los productos destinados a ser exportados a la Comunidad.
- (17) Este valor calculado se estableció añadiendo a los costes de producción de los modelos exportados los gastos de venta, generales y administrativos y el margen de beneficios para cada empresa en sus ventas interiores. En el caso de una empresa cuyas ventas interiores eran deficitarias, el margen de beneficios utilizado fue el margen medio de beneficios para todas las empresas cuyas ventas interiores resultaban lucrativas. En cuanto a dos empresas que no vendían sus productos en el mercado interior, los gastos de venta, generales y administrativos y el margen de beneficios utilizados correspondían a las cifras medias ponderadas calculadas para todas las ventas interiores realizadas por aquellas empresas que vendían sus productos en el mercado interior en cantidades suficientes. Todos estos cálculos se efectuaron de conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del mencionado Reglamento.

ii) *República Popular de China*

- (18) A fin de establecer el valor normal para la República Popular de China, la Comisión hubo de tener en cuenta el hecho de que este país no tiene una economía de mercado y, por lo tanto, tuvo que calcular dicho valor normal basándose en las condiciones de un país con economía de mercado (país análogo), de conformidad con el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Los denunciantes sugirieron que se eligiera a Taiwán como país análogo. Algunos exportadores chinos se opusieron a esta elección, alegando que el producto taiwanés no era lo suficientemente similar al producto chino. Según estos exportadores, los modelos de bicicleta vendidos en Taiwán eran distintos a los vendidos en el mercado interior chino y se fabricaban con otros componentes. Además, señalaron que las bicicletas se fabricaban a escala mucho mayor en China que en Taiwán.

Como alternativa, propusieron que se escogiera la India. Para justificar esta propuesta, se alegó que la India fabricaba bicicletas en una escala comparable a la de China y que la producción interior, tanto en la India como en China, consistía principalmente en la fabricación de las llamadas «bicicletas de ciudad», un modelo básico de fabricación muy reducida en Taiwán. Otro grupo de fabricantes que se oponía a la elección de Taiwán propuso como país análogo Malasia, Indonesia o Tailandia, aunque sin justificar su solicitud.

- (19) Por consiguiente, la Comisión entró en contacto con los fabricantes de bicicletas más importantes de los cuatro países antes mencionados y solicitó su cooperación, aunque no recibió ninguna respuesta favorable.
- (20) En tales circunstancias, la Comisión examinó minuciosamente si, frente a la opinión expresada por los fabricantes chinos antes mencionados, la elección de Taiwán como país análogo era «apropiada y no irrazonable», de conformidad con el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Taiwán, con una producción anual de 7 millones de bicicletas, es el cuarto fabricante mundial, después de China (32 millones), la India y Japón (8 millones cada uno). La diferencia en la escala de producción con la India es, por lo tanto, insignificante a efectos de la presente determinación. Además, dado el gran número de proveedores nacionales, el nivel de competencia en el mercado taiwanés es elevado. Por último, la Comisión comprobó que los modelos taiwaneses eran comparables, en gran medida, con los modelos chinos incluidos en la muestra. El hecho de que la producción china vendida en el mercado exterior consista

principalmente en «bicicletas de ciudad» es irrelevante, ya que estos modelos no se exportan a la Comunidad.

- (21) Por consiguiente, se consideró que Taiwán era un país análogo apropiado a la hora de determinar el valor normal de las exportaciones chinas a la Comunidad, de conformidad con el inciso i) de la letra a) del apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el valor normal se estableció basándose en los precios de cada uno de los modelos de bicicleta vendidos por productores taiwaneses en su mercado interior.

3. Precios de exportación

i) *Taiwán*

- (22) Para las exportaciones destinadas a compradores independientes de la Comunidad, los precios se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por los productos vendidos para su exportación a la Comunidad.
- (23) En el caso de aquellas ventas realizadas a empresas relacionadas con la Comunidad, los precios de exportación se calcularon basándose en el precio al que el producto importado se revendió por primera vez a un comprador independiente, de conformidad con la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Se tuvieron en cuenta todos los gastos producidos entre la importación y la reventa, así como un margen de beneficios del 5 %, que se consideró razonable en vista de la información reunida a lo largo de la investigación sobre el margen de beneficios de los importadores independientes.

ii) *República Popular de China*

- (24) Todas las exportaciones se vendieron a compradores independientes de la Comunidad. En consecuencia, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad.
- (25) Una empresa establecida en Hong Kong exportó a la Comunidad bicicletas que fueron declaradas como de origen chino. Dichos bicicletas se fabricaban en la República Popular de China, en una fábrica estatal, y se mandaban a Hong Kong previo pago de unos derechos de fabricación que incluían los costes salariales. No existía ningún precio facturado en la transacción entre la fábrica de China y el exportador de Hong Kong que facturó las ventas a la Comunidad. En consecuencia, los precios de exportación se basaron en el precio de venta a la Comunidad facturado por la empresa de Hong Kong, de conformidad con la letra a) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, ajustado con arreglo a los apartados 9 y 10 del artículo 2 del citado Reglamento (véase el punto 28).

4. Comparación

i) Taiwán

(26) Con el fin de establecer una comparación equitativa, los valores normales se compararon con los precios de exportación, transacción por transacción, en la fase « en fábrica ». Por lo que respecta a las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, se realizaron ajustes de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, en los casos en que se adujeron elementos de prueba suficientes. Dichos ajustes reflejaban las diferencias en los costes de transporte, seguro, manipulación, embalaje, crédito, garantías, comisiones y salarios del personal de ventas.

(27) Varios fabricantes taiwaneses solicitaron un ajuste a fin de tener en cuenta que sus exportaciones consistían en transacciones OEM (original equipment manufacturer), es decir, estaban destinadas a empresas que revendían el producto importado con su propia marca. Alegaron que dichas ventas no podían compararse con las ventas interiores realizadas bajo la marca del fabricante, ya que las ventas OEM se realizaban a precios más bajos, debido a que los gastos de venta, generales y administrativos y el margen de beneficios eran inferiores. Aunque el Consejo y la Comisión hayan optado en otros casos por este enfoque, la Comisión no podía aceptar la pretensión de los fabricantes taiwaneses, ya que los precios, costes y beneficios de las ventas OEM en el mercado interior de Taiwán resultaron ser comparables a los de las ventas realizadas bajo su propia marca.

ii) República Popular de China

(28) Los valores normales y los precios de exportación se compararon transacción por transacción. Se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Dichos ajustes estaban relacionados con los costes de transporte, seguro y manipulación.

(29) Los fabricantes chinos solicitaron que se ajustaran los valores normales a fin de tener en cuenta las diferencias de calidad entre su producto y los modelos taiwaneses, así como las diferencias en los costes salariales.

En consecuencia, la Comisión examinó si las supuestas diferencias de « calidad » podían considerarse, con arreglo a lo dispuesto en la letra a) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, como diferencias en las características físicas del producto que pueden influir en la elección del consumidor. La Comisión procuró utilizar, para proceder a la comparación, los modelos taiwaneses, que eran más sencillos que los modelos chinos comparables. En cuanto a las posibles diferencias en los costes salariales, la Comisión subraya que, en el caso de los países de comercio de Estado, en donde los costes no dependen de las fuerzas del

mercado, no pueden tenerse en cuenta esas diferencias a efectos de comparación del valor normal, calculado en función de un mercado análogo, con los precios de exportación.

5. Márgenes de dumping

i) Taiwán

(30) La comparación de los valores normales con los precios de exportación demuestra la existencia de un margen de dumping limitado en el caso de un reducido número de empresas incluidas en la muestra. No obstante, el margen de dumping medio ponderado para todas las empresas investigadas, expresado como porcentaje del valor cif, ascendió al 1,05 %. En tales circunstancias, la Comisión considera que el margen de dumping, en el caso de Taiwán, debe considerarse insignificante.

ii) República Popular de China

(31) Algunas de las empresas chinas con participación extranjera (las llamadas *joint ventures exteriores*), establecidas en una zona económica especial de China, solicitaron un régimen particular que implicara el establecimiento de derechos antidumping específicos para sus exportaciones.

(32) La Comisión quiere señalar que no existe la posibilidad de establecer valores normales separados para los distintos fabricantes, ya que el valor normal para una economía que no sea de mercado, como la de China, debe establecerse con arreglo a lo dispuesto en el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

(33) Además, la Comisión considera que el régimen particular sólo resulta apropiado para los exportadores en una economía de planificación centralizada en casos excepcionales, ya que las autoridades estatales pueden canalizar las exportaciones a través del exportador que tenga el derecho antidumping más bajo, sin tener en cuenta los costes relativos del producto de los distintos fabricantes.

(34) La Comisión está dispuesta a conceder un régimen particular, es decir, a tener en cuenta los precios de exportación de un fabricante individual para calcular los márgenes de dumping y de perjuicio y, por lo tanto, los derechos antidumping, siempre que el exportador demuestre que opera de manera autónoma con respecto al Estado, los organismos públicos y las empresas controladas por el Estado en su política de ventas y que seguirá actuando de manera autónoma en el futuro (es decir, que no existen mecanismos que permitan ejercer en el futuro un control actualmente inexistente). La facultad de que dispone el Estado o uno de sus representantes de bloquear ciertas decisiones esenciales de la empresa impide que ésta actúe de manera realmente autónoma.

(35) En particular, la Comisión considera que el simple hecho de que una empresa esté establecida en una zona económica especial no es suficiente para

demostrar que dicha empresa actúa de manera autónoma.

- (36) En el presente caso, ninguna de las empresas implicadas ha podido convencer a la Comisión de que disfruta, y que cabe esperar que seguirá disfrutando, de autonomía comercial en un grado necesario para poder obtener un régimen particular. No obstante, la Comisión seguirá examinando la cuestión con las empresas afectadas durante el resto de la investigación.
- (37) Por consiguiente, el margen de dumping en el caso de China debe calcularse como una media ponderada del margen de los exportadores incluidos en la muestra. La comparación entre el valor normal y los precios de exportación demuestra la existencia de dumping, siendo el margen medio ponderado, expresado como porcentaje del valor cif, del 34,4 %.

E. PERJUICIO

1. Consumo total, volumen y cuotas de mercado de las importaciones en dumping

- (38) Las importaciones en dumping de bicicletas originarias de la República Popular de China aumentaron de 693 600 unidades en 1989 a 2 100 600 unidades durante el período de investigación, lo cual supone un incremento en un período de 2 años y 9 meses de más del 200 %, es decir, más de un 70 % de aumento medio anual. El consumo en la Comunidad también aumentó, aunque mucho menos, pasando de 15 045 600 unidades en 1989 a 19 910 500 unidades durante el período de investigación, lo cual representa un incremento del 32,3 % durante este período.
- (39) Los fabricantes chinos aumentaron su cuota de mercado del 4,6 % en 1989 al 10,5 % en el período de investigación. En cambio, la cuota de mercado del sector económico comunitario descendió del 33 % al 27 % entre 1989 y el período de investigación.

2. Precios de las importaciones en dumping

- (40) La Comisión comparó los precios de los modelos chinos de bicicleta exportados con modelos fabricados y vendidos por el sector económico comunitario en el mercado comunitario. Para ello, todos los modelos de bicicletas fabricados por el sector económico comunitario se clasificaron en 100 grupos distintos de bicicletas, definidas con arreglo a tres criterios: categoría (véase el punto 9), material del cuadro y número de platos y piñones. Se aplicó la misma clasificación a los modelos de bicicleta exportados a la Comunidad por cada exportador chino incluido en la muestra.
- (41) Se calcularon luego los precios medios por exportador y por grupo y se compararon con los precios medios de cada grupo correspondiente del sector económico comunitario.
- (42) La comparación se basó en las ventas realizadas al primer comprador independiente. Se tuvieron en cuenta las diferencias en los canales de distribución y se efectuaron ajustes basándose en la información comercial disponible.
- (43) La subcotización de los precios se calculó, por lo tanto, como la diferencia media entre el precio cif, previo pago de derechos, de los exportadores afectados y los precios del sector económico comunitario en el mercado comunitario, debidamente ajustados en la fase « en fábrica ». Las diferencias de precios se expresarán como un porcentaje del valor cif.
- (44) Se comprobó de este modo una subcotización de precios considerable. El margen de subcotización medio ponderado era del 43,8 % en el caso de las exportaciones chinas.

3. Situación del sector económico comunitario

a) Producción, capacidad, tasa de utilización y existencias

- (45) La producción del sector económico comunitario aumentó de 5 673 000 unidades en 1989 a 5 945 000 unidades durante el período de investigación.
- (46) Para poder mantener o mejorar su presencia en el mercado de bicicletas, caracterizado por una demanda creciente, el sector económico comunitario aumentó su capacidad de producción de 8 700 000 unidades en 1989 a 9 100 000 unidades en el período de investigación. Sin embargo, como la producción y las ventas no pudieron aumentar al ritmo del crecimiento del mercado, la utilización de la capacidad, que inicialmente aumentó del 65 %, en 1989, al 71 %, en 1990, se redujo de nuevo al 65,1 % durante el período de investigación.

- (47) Las existencias del sector económico comunitario aumentaron de 325 000 unidades en 1989 a 410 000 unidades al final del período de investigación, lo cual representa un incremento del 26 %.

b) *Ventas y cuotas de mercado*

- (48) Mientras el consumo aparente aumentó un 32,3 % entre 1989 y el período de investigación, las ventas del sector económico comunitario se estancaron, siendo su incremento anual inferior al 2 %, es decir, pasaron de 5 000 000 de unidades a 5 300 000 unidades durante el mismo período.

- (49) Por consiguiente, la cuota de mercado del sector económico comunitario descendió del 33,3 % en 1989 al 27 % en el período de investigación.

c) *Evolución de los precios*

- (50) Al examinar la evolución de los precios del sector económico comunitario, la Comisión observó que la variedad de especificaciones técnicas de las bicicletas había aumentado sustancialmente en los últimos años, tanto en número como en calidad. Por consiguiente, no pudo establecerse, con el grado de precisión deseable, la evolución exacta de los precios para cada uno de los numerosos modelos. No obstante, en cierto número de casos, se pudo comprobar que los precios de las bicicletas no aumentaban en función de las mejoras técnicas. En algunos casos, incluso, los precios descendieron, pese a la mejora de las especificaciones y al número de características.

d) *Rentabilidad*

- (51) Si la producción y las ventas del sector económico comunitario hubieran aumentado al ritmo del crecimiento del mercado, esto hubiera dado lugar normalmente a economías de escala y a mayores beneficios. La Comisión comprobó en cambio, que los beneficios habían descendido. La rentabilidad de las ventas, antes de impuestos, del sector económico comunitario pasó del 6,9 % en 1989 al 5,3 % en el período de investigación. Estas cifras, no obstante, no reflejan la situación real ya que los rendimientos de algunas empresas, que representan una producción de un millón de unidades, fueron tan negativos que tuvieron que cesar sus actividades.

e) *Inversiones*

- (52) Para poder mantener o mejorar su presencia en un mercado comunitario en expansión, el sector económico comunitario aumentó sus inversiones, que pasaron de 20 700 000 ecus en 1989 a 25 300 000 ecus durante el período de investigación.

4. Conclusión

- (53) El mercado comunitario de bicicletas ha aumentado más de un 50 % durante los últimos cuatro años. En circunstancias normales, este aumento sustancial del consumo podría haber permitido que el sector económico comunitario se beneficiara del aumento cuantitativo, que hubiera traído consigo menores costes y mayores beneficios. Sin embargo, el sector no se ha beneficiado de la expansión del mercado. Al estancarse las ventas, se redujo la cuota de mercado del sector económico comunitario, mientras que China triplicó sus exportaciones entre 1989 y el período de referencia. El aumento de las existencias llevó a un aumento de los costes. La presión ejercida por los exportadores chinos sobre el precio de las bicicletas en la Comunidad influyó negativamente en la rentabilidad y malogró las inversiones del sector económico comunitario. Estas inversiones ponen de manifiesto el empeño del sector en la fabricación de bicicletas y su disposición a seguir siendo competitivos.

- (54) Todos estos factores influyeron negativamente en la situación económica y financiera del sector económico comunitario, por lo que se ha considerado que dicho sector ha sufrido un perjuicio importante de conformidad con el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

F. RELACIÓN DE CAUSALIDAD

a) Efecto de las importaciones en dumping

- (55) Algunas empresas estatales chinas alegaron que, al evaluar el efecto de las importaciones en dumping, debían separarse sus ventas de bicicletas de las realizadas por las *joint ventures* chinas, ya que existían diferencias considerables en las características físicas, calidad, precio, volumen, canales de venta y régimen aduanero de los productos respectivos. La Comisión consideró que, de acuerdo con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, el perjuicio causado al sector económico comunitario por uno o varios países debía evaluarse normalmente de manera global y no, tal como sugerían dichos exportadores, de manera individual o basándose en un determinado grupo de fabricantes. Por consiguiente, se han acumulado todas las exportaciones de la República Popular de China.

- (56) Al examinar hasta qué punto el perjuicio importante sufrido por el sector económico comunitario se debía a los efectos de las importaciones en dumping, la Comisión comprobó que el aumento del volumen y la cuota de mercado de estas importaciones coincidía con el descenso de la cuota de mercado y de la rentabilidad del sector económico comunitario.

- (57) Además, el mercado de bicicletas es transparente y las decisiones de compra se toman esencialmente en función de los precios. En consecuencia, la considerable subcotización de los precios de las importaciones en dumping tuvo un efecto claramente negativo en el nivel de precios en la Comunidad y en el volumen de ventas del sector económico comunitario.

b) Otros factores

- (58) Un fabricante chino alegó que el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario se debía, al menos en parte, al hecho de que este sector no había reaccionado de manera suficientemente rápida ante el fuerte aumento de la demanda de bicicletas de montaña en la Comunidad. Según este fabricante, en un período de expansión de la demanda es normal que las importaciones contribuyan a corregir la insuficiencia de la oferta debido a la incapacidad del sector económico comunitario de hacer frente a esta expansión de la demanda con la debida antelación.

La Comisión, sin embargo, no pudo encontrar ningún elemento que confirmara esta alegación. El sector económico comunitario lanzó sus bicicletas de montaña en 1980, y su capacidad de producción era suficiente para satisfacer la demanda. La Comisión comprobó que la causa del perjuicio no era la falta de capacidad de producción, sino más bien la importación de grandes cantidades de bicicletas de la República Popular de China a unos precios tan bajos que el sector económico de la Comunidad no pudo mantener sus precios a un nivel suficientemente alto como para compensar al aumento de los costes, debido en particular a los elevados precios de los componentes.

- (59) Por lo que respecta a los canales de distribución, se alegó que los fabricantes comunitarios se negaban a suministrar sus productos a los grandes almacenes y a puntos de venta de gran difusión. No se ha demostrado que éste sea el caso. Se comprobó, por el contrario, que la mayoría de los fabricantes contaba con varios canales de distribución cuya importancia variaba según el tipo de cliente y de producto.
- (60) La cuota de mercado de las importaciones originarias de otros terceros países pasó del 12,6 % en 1988 al 22,1 % durante el período de investigación, mientras que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de China pasaba del 4,2 % al 10,5 %. Las exportaciones taiwanesas, que aumentaron durante este período del 5,6 % al 13,6 %, constituían la mayor parte de las importaciones originarias de otros terceros países en la Comunidad. No obstante, sus efectos en el sector econó-

mico comunitario pueden distinguirse de los de las importaciones procedentes de China. La Comisión examinó los precios de exportación taiwaneses y comprobó, tras aplicar la misma metodología que se describe en los puntos 40 a 44, que no existía una clara subcotización de los precios por parte de los fabricantes de Taiwán. En general, el precio unitario medio de las bicicletas taiwanesas era ligeramente superior al del sector económico comunitario y claramente más elevado que el de los productos chinos.

- (61) Por consiguiente, aunque no puede excluirse que otros factores distintos de las importaciones en dumping originarias de China tuvieran asimismo efectos negativos en el sector económico comunitario, se ha llegado a la conclusión de que el aumento muy sustancial del volumen y los bajos precios de las exportaciones chinas en dumping han sido una de las causas del estancamiento de las ventas de los fabricantes comunitarios y de la disminución del precio de las bicicletas en la Comunidad. En consecuencia, debe considerarse que estas importaciones han causado por sí mismas un perjuicio importante al sector económico comunitario.

G. INTERÉS COMUNITARIO

- (62) Al analizar el interés comunitario, la Comisión comprobó que el sector económico de la Comunidad había aumentado desde 1987, dentro del límite de sus recursos, sus inversiones anuales destinadas a aumentar su capacidad de producción y a mejorar su eficacia. Se realizaron asimismo esfuerzos considerables para racionalizar el proceso de producción. Esto demuestra la determinación de la industria comunitaria de bicicletas de seguir siendo competitiva en este sector. Si no se suprimieran los efectos de las importaciones en dumping, dichos esfuerzos se verían amenazados y la industria comunitaria de bicicletas se hallaría en una posición más débil aún; además, un número creciente de fabricantes podría tener que considerar la posibilidad de cesar sus actividades. Las repercusiones en el empleo, la industria de bicicletas cuenta en la actualidad con unos 8 700 puestos de trabajo, serían graves y la crisis resultante afectaría asimismo a los fabricantes europeos de componentes de bicicletas, que constituyen aproximadamente el 70 % del valor del producto.
- (63) Además, parece que las empresas chinas, en particular Asia Bicycle Co., Xiamen Euro bike y Guangzhou Five Rams Bicycle Industry Corp., están construyendo nuevas fábricas, lo cual incrementaría considerablemente su capacidad de producción. Por añadidura, la zona de desarrollo de Kunshan en China parece que va a convertirse en uno de los centros de producción de bicicletas más importante

del mundo que podrá rivalizar con la Shenzen, que ya tiene la capacidad suficiente para fabricar más de 5 000 000 de bicicletas anuales. Desde el período de investigación, los fabricantes chinos, de acuerdo con sus propias declaraciones, aumentaron su producción en un 11 % en 1992. En consecuencia, está previsto que en 1993 y 1994 se producirá un fuerte aumento de las exportaciones chinas.

En tales las circunstancias, si no se eliminan los efectos de las exportaciones en dumping, el sector económico comunitario no podrá sobrevivir a largo plazo. Por consiguiente, tanto en interés del sector económico comunitario como en el de otros sectores relacionados deben adoptarse medidas.

- (64) Por lo que respecta al interés de los consumidores, la Comisión es consciente de que, si se establece un derecho antidumping sobre las importaciones de bicicletas originarias de la República Popular de China, que en términos de cuota de mercado suponen el 10 % del mercado comunitario, se producirá un aumento del precio de dichas bicicletas, si el distribuidor repercute este aumento sobre el consumidor. No obstante, el derecho antidumping tiene por objeto restablecer una situación de competencia leal en el mercado comunitario, eliminando los efectos negativos de las prácticas de dumping. A largo plazo, ésto redundará en beneficio del consumidor. Además, este inconveniente de carácter temporal debe considerarse a la luz de las consecuencias, ya mencionadas, que tendría para el sector económico comunitario el no establecimiento de un derecho antidumping sobre las bicicletas originarias de la República Popular de China: cierres de fábricas, efectos negativos en el empleo y pérdida de competitividad y viabilidad para las restantes empresas.

- (65) En tales circunstancias, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, en interés de la Comunidad, deben adoptarse medidas destinadas a restablecer una situación de competencia leal en el mercado comunitario para el producto considerado, con lo cual el sector económico comunitario podría obtener un margen de beneficios razonable sobre sus ventas y se eliminarían los efectos perjudiciales de las importaciones en dumping originarias de la República Popular de China.

H. DERECHO PROVISIONAL

- (66) De conformidad con el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el importe del derecho provisional debe ser igual al margen de dumping o al importe necesario para eliminar el perjuicio, si este último es menos elevado. Como el

perjuicio causado por la subcotización de los precios es mayor que el margen de dumping de los fabricantes incluidos en la muestra, el importe del derecho debe basarse, pues, en este último, es decir, en el margen de dumping medio ponderado de los fabricantes incluidos en la muestra.

- (67) Conviene fijar un plazo para que las partes afectadas puedan dar a conocer sus puntos de vista y solicitar ser oídas. Por otra parte, debe señalarse que todas las conclusiones a que se ha llegado a los fines del presente Reglamento son provisionales y podrían reconsiderarse para el establecimiento de cualquier derecho definitivo que pueda proponer la Comisión,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de bicicletas y demás ciclos (incluidos los triciclos de reparto), sin motor, clasificadas en el código NC 8712 00, originarios de la República Popular de China.
2. El tipo del derecho será igual al 34,4 % del precio neto, franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana.
3. Se aplicarán las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.
4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 estará 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) nº 2423/88, las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista por escrito y ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de 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) nº 2423/88, el artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de cuatro 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 5 de marzo de 1993.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Miembro de la Comisión
