

385R2865

16. 10. 85

Diario Oficial de las Comunidades Europeas

Nº L 275/5

**REGLAMENTO (CEE) Nº 2865/85 DE LA COMISIÓN**

de 14 de octubre de 1985

**por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón, se aceptan los compromisos y se concluye el procedimiento respecto a determinadas importaciones de dicho producto originario de Japón**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2176/84 del Consejo, de 23 de julio de 1984, 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 (\*) y, en particular, sus artículos 10 y 11,

Previas consultas en el seno del Comité consultivo constituido en virtud de lo dispuesto en dicho Reglamento,

Considerando lo siguiente:

**A. Apertura del Procedimiento**

1. Tras haber recibido una queja presentada por el Comité Europeo de Fabricantes de Instrumentos para Pesar, la Comisión publicó el 3 de septiembre de 1983 una nota anunciando la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón (²).

**B. Medidas provisionales**

2. La Comisión, mediante el Reglamento (CEE) nº 757/84 (³), estableció un derecho antidumping provisional sobre las mencionadas importaciones.

**C. Continuación de la investigación**

3. La Comisión anunció oficialmente el establecimiento del derecho antidumping provisional a los exportadores e importadores, de cuya implicación tenía conocimiento, a los representantes del país exportador y a las partes que habían formulado la queja y concedió a las partes directamente interesadas la posibilidad de formular sus alegaciones por escrito y de solicitar ser oídas. Todos los exportadores conocidos y algunos de los reclamantes que habían formulado la queja, formularon alegaciones por escrito; uno de los exportadores y dos de los reclamantes solicitaron, y se les concedió, ser oídos.
4. Uno de los exportadores solicitó que se prorrogase por dos meses el período de validez del derecho antidumping provisional.

5. Algunos de quienes habían formulado la queja mantuvieron que, tras haber concluido la investigación preliminar realizada por la Comisión, habían aparecido elementos nuevos, que hacían cuestionables las conclusiones de la investigación. Las partes que habían formulado la queja solicitaron que prosiguiese la investigación, teniendo en cuenta los nuevos elementos de prueba.
6. La Comisión estimó que los elementos de prueba presentados por las partes que habían formulado la queja eran suficientes para justificar la continuación del procedimiento, en lugar de someter al Consejo una propuesta relativa a medidas definitivas, y así tener en cuenta los nuevos elementos y un período de investigación actualizada.

En consecuencia, la Comisión anunció en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* (⁴) la continuación del procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón. El derecho provisional establecido en marzo de 1984 expiró sin que se hubiera adoptado ninguna decisión acerca de la retención de las finanzas depositadas.

7. La Comisión anunció oficialmente todo ello a los exportadores e importadores notoriamente implicados y a quienes habían formulado la queja, concedió a las partes directamente interesadas la posibilidad de formular sus alegaciones por escrito y de solicitar ser oídas. Algunos exportadores e importadores formularon alegaciones por escrito y solicitaron, y se les concedió, ser oídos.
8. A efectos de la prosecución de la investigación, la Comisión solicitó y obtuvo la presentación de observaciones complementarias por escrito de la mayoría de los exportadores e importadores conocidos y de los principales productores comunitarios que habían formulado la queja.
9. Algunos productores comunitarios, en cuyo nombre se había presentado la solicitud de apertura del procedimiento, no respondieron al cuestionario enviado por la Comisión en lo que respecta a las informaciones complementarias respecto del período de investigación actualizada. La Comisión entendió que dichos productores comunitarios ya no estaban interesados en la continuación del procedimiento y se basó

(¹) DO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.

(²) DO nº C 236 de 3. 9. 1983, p. 5.

(³) DO nº L 80 de 24. 3. 1984, p. 9.

(⁴) DO nº C 196 de 25. 7. 1984, p. 3.

exclusivamente, para proseguir la investigación, en las informaciones de los productores que habían solicitado la investigación y que seguían cooperando activamente en la misma. La Comisión se cercioró de que dichos productores siguiesen representando a una parte importante de la producción comunitaria de balanzas electrónicas.

10. La Comisión comprobó los elementos de información que estimó necesarios a efectos de la prosecución de la investigación y efectuó una investigación en los locales de:

— *productores comunitarios:*

- W. and T. Avery Ltd, Smethwick, Warley, Reino Unido,
- Moreau SA, Saint-Maur, Francia,
- Bizerba Werke GmbH & Co., Balingen, república federal da Alemania;

— *importadores comunitarios:*

- TEC Belgium NV/SA, Bruselas, Bélgica,
- TEC Europe Co. Ltd., Londres, Reino Unido.

11. La investigación inicial sobre las prácticas de dumping comprendió el período entre septiembre de 1982 a agosto de 1983 y fue prorrogada al período de septiembre de 1983 a junio de 1984.

La Comisión tuvo en cuenta los elementos de información proporcionados por las partes implicadas en el primer período de la investigación.

#### D. Valor normal

12. En lo que respecta a las importaciones de todos los modelos de balanzas de las firmas, Kubota e Ishida y de determinados modelos de balanzas de las firmas Yamato y Teraoka, el valor normal fue determinado provisionalmente basándose en los precios de venta interiores en Japón. En lo que respecta a Kubota se efectuó un reajuste sobre los precios de venta interiores, para tener en cuenta que dichas ventas ocasionaron pérdidas. Por otra parte la firma Kubota no proporcionó los elementos de información complementarios solicitados por la Comisión respecto al período de septiembre de 1983 a junio de 1984. Por consiguiente, la Comisión determinó las conclusiones preliminares, en lo que respecta a Kubota, basándose en los datos disponibles, de conformidad con lo previsto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.
13. En lo que respecta a las importaciones de determinados modelos de balanzas de las firmas Yamato y Teraoka, el valor normal fue determinado provisionalmente sobre la base de los coste de producción y de los gastos generales a los que se añadió un margen de beneficio del 8 % que se consideró razonable sobre la base de los resultados de los productores japoneses entre 1981 y 1984 ambos inclusive. El recurso

al valor calculado quedaba justificado en estos casos debido a la ausencia, respecto de determinados modelos de balanzas exportados por dichos productores, de venta de modelos comparables en el mercado interior japonés.

14. En lo que respecta a Tokyo Electric Co., la Comisión, al efectuar las comprobaciones que ocasionaron el establecimiento en marzo de 1984 de un derecho antidumping provisional, fijó los valores normales respecto de todas las balanzas exportadas a la Comunidad sobre la base de los valores calculados. Ello fue debido a que, por una parte, Tokyo Electric Co. no vendía ninguna balanza comparable en el mercado interior japonés, y, por otra, porque no podían considerarse como efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales las ventas de balanzas comparables efectuadas a una sociedad comercializadora asociada establecida en Japón. Para determinar el valor calculado la Comisión, tuvo en cuenta los costes de materiales y los costes de fabricación y, en cuanto a los gastos de venta y los gastos administrativos, exclusivamente los internos del grupo, más un margen de beneficio razonable.
15. Sin embargo, al seguir investigando el caso, la Comisión llegó a la conclusión de que, en el marco de la estructura empresarial de Tokyo Electric Co., la sociedad productora y la comercializadora forman parte de la estructura del grupo, realizando la sociedad comercializadora funciones que son, básicamente, las de un establecimiento o departamento de ventas. El carácter de entidad económica única no queda alterado por la existencia de una entidad jurídica autónoma. En el presente caso, no es determinante la estructura jurídica, sino el hecho de que la función principal de la sociedad comercializadora consista en la venta de los productos del grupo o en la promoción de la venta de dichos productos y el que dicha sociedad esté controlado por la matriz, ya sea mediante la participación mayoritaria en su capital o por otros medios.

En el caso de Tokyo Electric Co., la sociedad comercializadora está controlada por la sociedad matriz y su función exclusiva es la de vender los productos del grupo en el mercado interior. De ello se desprende que la sociedad comercializadora debe ser considerada como parte de la estructura del grupo y que únicamente los precios de venta facturados por dicha sociedad comercializadora a sus clientes independientes puedan considerarse, con certeza, como precios practicados en el curso de operaciones comerciales normales y, por consiguiente, como el valor normal válido.

16. Al continuar el procedimiento, la Comisión, consecuentemente, calculó el valor normal de un modelo de balanza comparable, sobre la base de los precios de venta facturados por la sociedad comercializadora de Tokyo Electric Co. a distribuidores independientes. Las ventas de dicho modelo en el mercado interior japonés constituyen aproximadamente el 50 % de las cantidades del modelo comparable exportadas a la Comunidad.

Por otra parte, en aquellos casos en que no se produjeron, en el mercado interior japonés, ventas de modelos de balanzas comparables a los modelos exportados a la Comunidad, debía determinarse el valor calculado. A tal efecto, la Comisión calculó los costes de producción sobre la base de los costes de material y de fabricación añadiéndole el conjunto de gastos de venta y gastos administrativos, en que se incurre entre la fabricación y la venta a distribuidores independientes, es decir incluyendo los gastos de venta y los gastos administrativos de la sociedad comercializadora que forma parte de la misma entidad económica a que se hace referencia en el apartado 15.

17. Al determinar el importe de los gastos de venta, de los gastos administrativos y de los otros gastos generales, la Comisión no tomó en consideración determinados repartos de los costes que Tokyo Electric Co. había efectuado basándose en una alegada vinculación directa entre dichos gastos generales y determinadas ventas, por estimar que no se había acreditado suficientemente dicha vinculación directa. En consecuencia, el reparto de dichos gastos fue efectuada en función del volumen de ventas de cada uno de los productos.
18. Tokyo Electric Co. manifestó su disconformidad con las conclusiones de la Comisión respecto a los gastos de venta y gastos administrativos que debían tenerse en cuenta para determinar el valor normal. Tokyo Electric Co. sostuvo, especialmente, que las ventas se efectuaban por una sociedad comercializadora jurídicamente independiente cuyos gastos de venta y de administración general no deberían tener ninguna repercusión sobre el valor calculado.
19. La Comisión considera que dicho argumento es incompatible con la estructura y la finalidad de la determinación del valor normal sobre la base del valor calculado. De acuerdo con dicho método, el valor normal debe ser determinado de igual modo que si las ventas se hubiesen efectuado en el mercado interior. Dado que en los precios de venta deben incluirse necesariamente los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales del vendedor, es necesario incluir en el valor calculado un importe que corresponda a los gastos que de un modo general se suman a los precios de venta de una mercancía de la misma categoría o de la misma naturaleza en el curso de operaciones comerciales. El valor calculado debe incluir un importe de esa naturaleza, con independencia de que las ventas se hayan efectuado en el mercado interior o en otro mercado. Dado que las ventas de balanzas electrónicas se efectuaban, en el curso de operaciones comerciales normales de Tokyo Electric Co., exclusivamente a través de la sociedad comercializadora perteneciente al grupo y que dicha sociedad comercializadora debe ser considerada como un departamento de ventas incluido en la estructura del grupo, los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales de la mencionada sociedad comercializa-

dora de Tokyo Electric Co. constituyen el factor decisivo que debe ser tomado en consideración, en materia de costes, para determinar el valor calculado.

#### E. Precio de exportación

20. En lo que respecta a las exportaciones efectuadas por compañías japonesas a importadores independientes de la Comunidad, se determinaron los precios de exportación sobre la base de los precios efectivamente pagados o por pagar.

En todos los demás casos en que las exportaciones estaban destinadas a filiales establecidas en la Comunidad, se calcularon los precios de exportación sobre la base de los precios a los que los productos importados se revendían por primera vez a un comprador independiente, de tal modo que se tuvieran en cuenta el conjunto de los costes, incluyendo los derechos de aduana satisfechos entre la importación y la reventa y un margen de beneficio de importadores independientes del producto de que se trata.

21. Para determinar los costes que deben deducirse la Comisión tuvo en cuenta, en la medida en que disponía de elementos de prueba suficientes presentados por los importadores implicados, los costes directamente imputables a las ventas de balanzas. En todos los demás casos, el reparto de dichos costes fue efectuado en relación a la proporción de las ventas de balanzas respecto a las ventas globales.
22. Tokyo Electric Co. sostuvo que su filial establecida en el Reino Unido realizó, temporalmente durante el período comprendido por la investigación, tareas de coordinación y actividades de servicio por cuenta de otras filiales cuyos costes no debieran tomarse en consideración en relación con las ventas de balanzas en el Reino Unido.

Por otra parte, se presentaron posteriormente documentos relativos a determinados gastos de transporte y a comisiones que, según alega Tokyo Electric Co., no debieron deducirse.

La Comisión, dado que no ha podido comprobar dicha documentación de un modo apropiado, no ha aceptado, por el momento, dichas argumentaciones a efectos de calcular el precio de exportación.

#### F. Comparación

23. Con el objeto de efectuar una comparación equitativa entre el valor normal y los precios de exportación, la Comisión tuvo en cuenta, en su caso, aquellas diferencias que afectasen a la comparabilidad de los precios, tales como diferencias en las condiciones

de venta cuando se pudo demostrar que existía una relación directa entre dichas diferencias y las ventas; así ocurrió respecto de las condiciones de crédito, los salarios y los gastos de viajes pagados a los vendedores, las comisiones, los gastos de embalaje y de transporte. Todas las comparaciones se realizaron en la fase en fábrica.

No se aceptaron las solicitudes de reajuste por diferencias relativas a los gastos generales. La normativa comunitaria limita los elementos que deben tenerse en cuenta al efectuar la comparación de los precios, a un determinado número de factores que se consideran pertinentes, y que se reseñan en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2176/84, especialmente las características físicas, cantidades, condiciones de venta, fecha y fase comercial. Los gastos generales únicamente podrían ser considerados en concepto de condiciones de venta, pero bajo tal concepto los reajustes quedan limitados a las diferencias que tengan una relación directa con las ventas consideradas. Ello no ocurre, de acuerdo con la normativa comunitaria, y como norma general, respecto de las diferencias que existen en los gastos administrativos y gastos generales.

24. Tokyo Electric Co. solicitó que se efectuasen reajustes en relación con el conjunto de los costes, incluidos los gastos generales, en que hubiese incurrido la sociedad comercializadora nacional, alegando que el conjunto de los gastos de dicha sociedad se derivan de la vinculación con la venta de los productos de la sociedad de producción en el mercado interior, al dedicarse la sociedad comercializadora a la venta exclusivamente en el mercado interior.

Dicha solicitud no puede ser aceptada. En primer lugar, la misma establece una distinción formal entre los servicios de comercialización de la sociedad de producción y las sociedades comercializadoras, que no puede ser admitida debido a la estrecha vinculación existente entre el fabricante y su filial comercializadora y derivada del control global que la primera ejerce sobre la segunda, como ya se ha indicado en los anteriores apartados 15 y 19. Por todo ello, el argumento de Tokyo Electric Co., según el cual la relación existente entre los gastos generales y las ventas es diferente respecto a la sociedad de producción y a la sociedad comercializadora, carece de fundamento.

En segundo lugar, sólo es posible, de conformidad con el Reglamento (CEE) n° 2176/84, efectuar reajustes para tener en cuenta las diferencias existentes

en los factores mencionados en el apartado 9 del artículo 2 y definidos con mayor precisión en el apartado 10 del mismo artículo. Uno de los elementos de la solicitud de Tokyo Electric Co. que podría ser considerado pertinente, podría ser el de las «condiciones de venta». Dicho término técnico, de alcance relativamente restringido, hace referencia a las obligaciones inherentes a un contrato de venta, ya sean pactadas en el propio contrato o establecidas por el vendedor en sus condiciones generales de venta. Por otra parte, debe demostrarse que dichos costes tienen una relación directa con las ventas de que se trate. La Comisión estima que dicha relación debe ser funcional, es decir que se incurre en dichos costes porque se ha efectuado una venta y porque los mismos son indispensables para cumplir las condiciones de venta establecidas.

25. Dado que, por definición, los gastos generales no guardan una relación funcional directa con transacciones de venta determinadas, no pueden tenerse en cuenta, como regla general, para efectuar reajustes.

No es posible modificar dicho criterio, debido a la mera existencia de diferencias jurídicas formales tales como la atribución de determinadas funciones a una o varias sociedades, la estructura del grupo o la realización de las ventas por un departamento comercial integrado o una filial autónoma.

26. Tokyo Electric Co. solicitó por otra parte que se efectuasen reajustes en función del conjunto de los costes de la sociedad comercializadora del Japón, para tener en cuenta las diferencias que pretendidamente existen en la fase comercial. Dado que la Comisión tuvo en cuenta, sobre la base de los elementos de prueba que se le habían proporcionado, tanto respecto a las ventas en el mercado interior como respecto a las exportaciones, las ventas efectuadas en la misma fase comercial, es decir efectuadas a categorías de compradores similares, dicha solicitud no pudo ser aceptada.
27. Tokyo Electric Co. argumentó igualmente que, si en el caso de los importadores asociados se toman en cuenta todos los costes del importador a efectos del cálculo del precio de exportación, debería aplicarse un método idéntico cuando las ventas en el mercado interior se efectúan indirectamente a través de una sociedad comercializadora asociada. Dicho argumento confunde dos cuestiones diferentes, el cálculo del precio de exportación sobre la base del precio de

reventa de un importador asociado y la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. Respecto al cálculo del precio de exportación, el Reglamento (CEE) n° 2176/84 prescribe la deducción de todos los gastos en que se incurra entre la importación y la reventa. Se intenta conseguir con ello un precio de exportación, franco frontera de la Comunidad en el que no haya influido la relación existente entre el exportador y su importador asociado o los costes incurridos en la Comunidad. En cuanto a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, son otras las normas aplicables en virtud de las cuales se han admitido reajustes de precio en función de aquellos factores respecto de los cuales se han aportado elementos de prueba suficientes, como ha quedado explicado en el apartado 23.

28. Tokyo Electric Co. solicitó, alternativamente, que se efectuasen reajustes suplementarios respecto al servicio posventa, la promoción de ventas, la entrega a cuenta de material usado, los gastos postales y de teléfono, la previsión de impagados, y determinados impuestos sobre las sociedades. Dado que no se acreditó suficientemente la existencia de una vinculación directa entre dichos costes y las ventas de que se trata en el mercado interior japonés, la Comisión consideró, provisionalmente, dichos costes como gastos generales respecto de los cuales no debía efectuarse ninguna deducción.
29. Por otra parte, Tokyo Electric Co. solicitó que, con respecto al modelo de balanza cuyo valor normal fue fijado sobre la base de las ventas efectuadas en el mercado interior japonés, se tuvieran en cuenta las diferencias respecto a los costes de producción, diferencias que, pretendidamente, derivan de gastos técnicos suplementarios necesarios en el mercado japonés con el objeto de asegurar la precisión de las balanzas a diferentes alturas en Japón. Dado que los documentos de que la Comisión dispone no permiten comprobar con certeza la existencia de dichas diferencias técnicas y los costes suplementarios que de las mismas se derivarían, la Comisión, provisionalmente, no las tuvo en cuenta.
30. En aquellos casos en que los precios de exportación variaban, el valor normal fue comparado con el precio de exportación en cada transacción de exportación. En aquellos casos en que los precios de exportación se consideraron suficientemente uniformes y en la medida en que dicho método no afectaba al resultado del cálculo, la Comisión calculó la media ponderada de los precios de exportación y la comparó con el valor normal.

#### G. Márgenes de dumping

31. Del examen preliminar de los hechos resultó la existencia de prácticas de dumping por parte de todos los exportadores implicados, siendo los márgenes de dumping iguales a las diferencias existentes entre el valor normal que se había determinado y el precio de exportación a la Comunidad. Dicho márgenes va-

rían en función del exportador, del Estado miembro importador, del tipo de balanza electrónica, y del período de investigación. Los márgenes medios ponderados para cada uno de los exportadores implicados fueron los siguientes:

	Primer período: de investigación de septiembre de 1982 a agosto de 1983	Segundo período: de investigación de septiembre de 1983 a junio de 1984
Tokyo Electric Co.	12,0 %	26,8 %
Teraoka	2,4 %	2,2 %
Ishida	2,3 %	1,5 %
Yamato	2,9 %	1,0 %
Kubota	6,8 %	sin datos disponibles

Los márgenes de dumping variaron considerablemente en función del Estado miembro importador. Los márgenes medios ponderados respecto a Tokyo Electric Co. en el segundo período de investigación eran del 42,2 % en el Reino Unido, 20,5 % en los Países Bajos, 12,2 % en Bélgica y del 3,6 % únicamente en Grecia. Durante el mismo período, los márgenes de dumping respecto de los otros exportadores implicados oscilaban entre el 0 % en Grecia y el 5,8 % en los Países Bajos. Sin embargo, la Comisión consideró que debería aplicarse la media ponderada de los márgenes de dumping para el conjunto de la Comunidad, dado que cualquier otra alternativa conduciría a resultados excesivos o crearía importantes complicaciones de carácter administrativo.

#### H. Perjuicios

32. En lo que respecta a los perjuicios ocasionados por las importaciones efectuadas a precios de dumping, resulta de los elementos de prueba de que la Comisión dispone que las importaciones de balanzas electrónicas originarias del Japón pasaron de 4 167 unidades en 1980 a 8 315 unidades en 1982, a 11 605 unidades en 1983 y a 10 222 unidades durante el primer semestre de 1984. Si se extrapola esta última cifra para la totalidad del año 1984, resulta que las importaciones se quintuplicaron desde 1980 a 1984. La participación en el mercado en el conjunto de la Comunidad pasó del 6 % en 1980 al 22 % durante el primer semestre de 1984. El perjuicio ocasionado es mayor en aquellos Estados miembros cuyos mercados se encuentran efectivamente abiertos al producto japonés por razón de la legislación nacional sobre pesos y medidas y su aplicación, de tal modo que la participación en el mercado de las balanzas electrónicas originarias de Japón alcanzó durante el primer semestre de 1984 aproximadamente el 85 % en Grecia, el 77 % en los Países Bajos, el 58 % en

Bélgica y el 30 % en el Reino Unido. El conjunto de estos cuatro Estados miembros absorbió aproximadamente el 85 % de las importaciones de balanzas electrónicas originarias de Japón. El aumento de la participación en el mercado de las balanzas electrónicas japonesas en la Comunidad es debido principalmente a las exportaciones a precios de dumping de Tokyo Electric Co. La evolución de las cantidades exportadas demuestra que Tokyo Electric Co., durante el segundo período de investigación, siguió aumentando considerablemente sus exportaciones, especialmente hacia el Reino Unido, los Países Bajos y Bélgica, mientras que, en el mismo período, las exportaciones totales de todos los demás exportadores japoneses hacia dichos Estados miembros descendieron. Este desarrollo de las cantidades exportadas a los tres Estados miembros más afectados por las importaciones a precios de dumping refleja la incidencia del crecimiento y del nivel finalmente alcanzado por los márgenes de dumping registrados respecto de Tokyo Electric Co.. Efectivamente, no sólo los productores comunitarios, sino también aquellos exportadores japoneses cuyos márgenes de dumping eran más reducidos, han sufrido una disminución en su participación en el mercado de dichos Estados miembros.

33. Ha quedado determinado por la Comisión que la producción de los principales fabricantes comunitarios que solicitaron la apertura del procedimiento aumentó entre 1981 y 1984. Debe advertirse, sin embargo, que el mercado del producto considerado, un producto de nueva tecnología, experimenta una rápida expansión en todo el mundo. La Comisión determinó, además que el aumento de la producción comunitaria es debido principalmente al hecho de que las ventas de los productores comunitarios en aquellos mercados de la Comunidad que no han resultado afectados, o lo han sido en pequeño grado, por las ventas de los productos japoneses a precios de dumping, se han desarrollado paralelamente a la expansión del mercado. Por el contrario, en aquellos Estados miembros en los que se han concentrado las exportaciones japonesas, el Reino Unido, Bélgica, los Países Bajos y Grecia, las ventas de los fabricantes comunitarios apenas han sobrepasado el débil nivel de 1981. Debido a todo ello, los fabricantes comunitarios sufrieron importantes pérdidas de mercado, bajando su participación de un 48 % en 1981 a un 32 % en 1984.
34. La Comisión examinó el alcance del perjuicio ocasionado a los fabricantes comunitarios por los precios a que se venden los productos importados objeto de dumping. Quedó determinado, que el progreso técnico y las importantes mejoras en materia de productividad, ocurridos en los últimos años, han ocasionado una reducción en los precios de las balanzas electrónicas, de tal modo que la baja notable de los precios practicados en la Comunidad no puede atribuirse exclusivamente a la existencia de

importaciones objeto de dumping. Las investigaciones efectuadas en los locales de determinados fabricantes comunitarios demostraron que sus precios de venta, en una fase comercial comparable, debían situarse necesariamente al mismo nivel que los precios practicados para las balanzas importadas del Japón con las que competían.

Los fabricantes comunitarios se ven obligados a ajustar sus precios, renunciando a sus beneficios o incluso aceptando la existencia de pérdidas, o a dejar de seguir compitiendo.

Las consecuencias de dicha situación son tales que los precios de los modelos de balanzas más expuestos a la competencia de las importaciones japonesas, que los fabricantes comunitarios practican, son muy inferiores a los costes de producción y ello incluso en aquellos casos de los fabricantes cuyos precios de fabricación son más reducidos. Los resultados globales de las empresas demuestran, que, pese a las importantes inversiones que se requieren constantemente en este sector para responder a la evolución técnica y a las importantes mejoras de productividad, se han acumulado pérdidas cuantiosas durante los últimos cuatro años aun cuando las pérdidas sufridas al competir con las importaciones japonesas hayan sido parcialmente compensadas por los mejores resultados conseguidos en aquellos mercados menos abiertos de la Comunidad. Debido a la creciente presión de las importaciones japonesas objeto de dumping en aquellos mercados en que los fabricantes comunitarios vendían aproximadamente el 50 % de su producción, dichos fabricantes no han podido obtener un rendimiento satisfactorio de sus inversiones y su capacidad de supervivencia en este sector de tecnología avanzada se encuentra en grave peligro.

35. La Comisión examinó si el perjuicio había sido ocasionado por otros factores, tales como el volumen y los precios de otras importaciones o la evolución de la demanda. Las importaciones a la Comunidad de todos los demás países terceros descendieron de 4 581 a 2 450 unidades entre 1980 y 1984. El consumo en la Comunidad experimentó un notable aumento durante el mismo período.
36. El considerable crecimiento de las importaciones a precios de dumping y los precios a los que dichos productos han sido puestos a la venta en la Comunidad han llevado a la Comisión a la conclusión de que los efectos de las importaciones a precios de

dumping de las balanzas electrónicas originarias de Japón deben considerarse causantes de un importante perjuicio de la industria comunitaria implicada.

### I. Interés de la Comunidad

37. Tras haber tomado en consideración tanto los intereses de la Comunidad como la existencia de prácticas de dumping y el perjuicio ocasionado por las mismas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que es necesario adoptar medidas. Con el fin de evitar mayores perjuicios durante el período restante del procedimiento, dichas medidas deben, en la medida en que sea necesario, adoptar la forma de un derecho antidumping provisional. Dichas medidas deben aplicarse igualmente a los cuatro exportadores restantes pues, aun cuando sus márgenes medios de dumping eran notablemente inferiores a los de Tokyo Electric Co., dichos márgenes, teniendo en cuenta su notable variación en cada Estado miembro, no pueden considerarse irrelevantes.

### J. Tipo del derecho

38. Teniendo en cuenta los precios a los que se venden las balanzas electrónicas originarias de Japón y los beneficios necesarios para cubrir los costes de producción de los modelos comparables fabricados por la industria comunitaria el tipo de derecho debería corresponder al margen medio ponderado de dumping determinado provisionalmente respecto del segundo período de la investigación. La Comisión considera que los resultados del período de investigación actualizada desde septiembre de 1983 a julio de 1984 son determinantes, dado que, durante dicho período, los exportadores japoneses introdujeron nuevos modelos en el mercado de la Comunidad y que un margen promedio de los dos períodos de investigación no reflejaría adecuadamente la situación real.

Habida cuenta de las diferencias de precio entre los diferentes modelos de balanzas objeto de la investigación, debe establecerse el derecho en forma de un porcentaje *ad valorem*.

39. Debe determinarse el plazo en el cual las partes implicadas puedan dar a conocer su punto de vista y solicitar ser oídas.

### K. Compromisos

40. Los exportadores japoneses implicados fueron informados de las principales conclusiones de la investigación provisional y formularon sus observaciones al respecto. Posteriormente Yamato Scale Co. Ltd, Teraoka Seikosno Co. Ltd, Kubota Ltd y Tokyo Electric Co. presentaron ofertas de compromiso. La

Comisión, teniendo en cuenta los márgenes de dumping determinados provisionalmente y el perjuicio ocasionado, estudió dichas ofertas. La Comisión llegó a la conclusión de que, debido a los márgenes de dumping relativamente débiles y al nivel inferior de sus exportaciones a la Comunidad, las ofertas de compromiso presentadas por Yamato, Teraoka y Kubota eran suficientes para eliminar el perjuicio ocasionado.

41. Consecuentemente, se estiman aceptables las ofertas de compromiso efectuadas por Yamato, Teraoka y Kubota. Por lo tanto, el procedimiento puede concluirse, respecto a dichas firmas, sin establecer derechos antidumping.
42. En cuanto a Tokyo Electric Co., dado que el margen de dumping determinado aumentó considerablemente en el segundo período de investigación y que las cantidades exportadas a la Comunidad y su participación en el mercado en los principales Estados miembros afectados aumentaron considerablemente, como ya se ha explicado en el apartado 32, la Comisión estima que el aumento de precios propuesto por Tokyo Electric Co. es insuficiente para eliminar el perjuicio. Por todo ello, se estima procedente rechazar la oferta de compromiso efectuado por Tokyo Electric Co. y establecer un derecho antidumping provisional.

No se han planteado objeciones a dicha solución en el seno del Comité consultivo,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

1. Se aceptan los compromisos relativos a los precios ofrecidos por Yamato Scale Co. Ltd., Teraoka Seikosno Co. Ltd. y Kubota Ltd. en el marco del procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón.

2. Se da por concluida la investigación con respecto a Yamato Scale Co. Ltd., Teraoka Seikosno Co. Ltd. y Kubota Ltd.

#### Artículo 2

1. Queda establecido un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de balanzas electrónicas para el comercio al por menor, con indicación numérica del peso, del precio unitario y del precio por pagar, con o sin dispositivo de impresión de las tres indicaciones, incluidas en la partida ex 84.20 del arancel adunero común, correspondientes al código Nimexe ex 84.20-81 originarias de Japón, con excepción de las balanzas electrónicas fabricadas por Yamato Scale Co. Ltd., Teraoka Seikosno Co. Ltd. y Kubota Ltd.

2. El tipo del derecho antidumping es del 26,8 % del precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana.

Respecto a las importaciones de balanzas electrónicas fabricadas por Ishida Scales Manufacturing Co. Ltd., el tipo del derecho es del 1,5 % del precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana.

Los precios franco frontera de la Comunidad serán netos si las condiciones de venta prevén que el pago debe efectuarse en el plazo de treinta días a partir de la fecha de envío. Se aumentarán o reducirán en un 1 % por mes de retraso o adelanto en el plazo de pago.

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

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 queda subordinado al depósito de una fianza en importe equivalente al del derecho provisional.

#### *Artículo 3*

Sin perjuicio de lo dispuesto en las letras b) y c) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, las partes interesadas podrán formular sus alegaciones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la entrada en vigor del presente Reglamento.

#### *Artículo 4*

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

Salvo lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 14 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, el presente Reglamento se aplicará durante un período de cuatro meses a no ser que por el Consejo se adopten medidas definitivas antes de la terminación de dicho período.

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

Hecho en Bruselas el 14 de octubre de 1985.

*Por la Comisión*  
Willy DE CLERCQ  
*Miembro de la Comisión*