385R1698

22. 6. 85 Diario Oficial de las Comunidades Europeas Nº L 163/1

REGLAMENTO (CEE) Nº 1698/85 DEL CONSEJO

de 19 de junio de 1985

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón

EL CONSEJO 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 (1) y, en particular, su artículo 12,

Vista la propuesta de la Comisión, presentada previas consultas en el seno del Comité consultivo constituido en virtud de lo dispuesto en dicho Reglamento,

Considerando lo siguiente:

A. Medidas provisionales

(1) La Comisión, mediante el Reglamento (CEE) nº 3643/84 (2), estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón y dio por concluido el procedimiento en lo que se refiere a Nakajima All Co. Ltd Tal derecho fue prorrogado por un período máximo de dos meses por el Reglamento (CEE) nº 1015/85 (3).

B. Continuación del procedimiento

(2) Con posterioridad al establecimiento del derecho antidumping, todos los exportadores y algunos importadores, vinculados o no a aquéllos, con excepción de Nakajima All y de las empresas que importaban los productos de Nakajima All en la Comunidad, así como los productores de la Comunidad que habían presentado la queja, solicitaron, y obtuvieron, ser oídos por la Comisión. Ésta les informó con detalle de los hechos en los que había basado sus conclusiones provisionales. Asimismo, dieron a conocer por escrito su punto de vista sobre las conclusiones.

(3) A petición propia, las partes fueron asimismo informadas de los principales hechos y consideraciones en función de los cuales la Comisión tenía intención de recomendar el establecimiento de derechos definitivos y la percepción definitiva de los importes depositados como garantía del derecho antidumping provisional. La Comisión les concedió un plazo para que comunicaran sus observaciones después de dichas reuniones informativas. Sus comentarios fueron tomados en consideración.

C. Valor normal

(4) Para la imposición del derecho provisional, la Comisión había determinado el valor normal sobre la base de los precios de venta interiores de los modelos, respecto de los cuales tenía la certeza de que se vendían en Japón en cantidades importantes; para los demás modelos, el valor normal se había determinado sobre la base del valor calculado. A este respecto, la Comisión estimó que, para el cálculo del valor normal, resultaba apropiado e iba en interés de la seguridad jurídica tener normalmente en cuenta las ventas en el mercado interior cuando su volumen excediera del 5 % de las exportaciones a la Comunidad.

Se consideró la posibilidad de determinar el valor normal sobre la base de un precio comparable del producto similar exportado a un tercer país; no obstante, únicamente había un tercer país que parecía adecuado y en él algunos de los exportadores efectuaban sus ventas por medio de importadores asociados, por lo que probablemente habría sido preciso establecer el precio de exportación en dicho mercado.

(5) Algunos exportadores alegaron que no debía fijarse un umbral del tipo mencionado, ya que en tal caso la Comunidad no estaría en condiciones de tener en cuenta circunstancias especiales que se dan por lo general y en este caso concreto en particular.

(1) DO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.
(2) DO nº L 335 de 22. 12. 1984, p. 43.
(3) DO nº L 108 de 20. 4. 1985, p. 18.

No obstante, el establecimiento de un umbral proporciona la seguridad jurídica que antes faltaba. Es evidente que, en cada caso, las instituciones comunitarias deben examinar si existen circunstancias especiales que exijan o justifiquen el establecimiento de una excepción a esta práctica general.

El mercado japonés no es demasiado estrecho, tanto en términos relativos como absolutos, para ser tomado como base de comparación. Por consiguiente, no hay razón para que la Comunidad se aparte de la línea general consistente en calcular, sobre la base de los precios de venta interiores, el valor normal de los modelos de máquinas de escribir electrónicas cuyas ventas en Japón excedan en un 5 % las ventas de exportación a la Comunidad.

(6) Brother alegó que tal umbral debía fijarse únicamente para los casos futuros. No obstante, la práctica seguida por la Comunidad no ha podido inducir a Brother a considerar que no fueran a tomarse en consideración, a los efectos de la determinación del valor normal, las ventas del citado volumen en el mercado interior.

(7) En consecuencia, para los modelos exportados por Brother, Canon y Silver Seiko que se vendían en cantidades suficientes para el consumo en el mercado japonés, el valor normal se calculó sobre la base de la media ponderada de los precios de venta inferiores efectivamente pagados o por pagar para operaciones comerciales normales.

(8) A tal fin, se utilizaron los precios de venta practicados por las sociedades comercializadoras de los productores japoneses respecto de sus clientes.

Este modo de proceder fue impugnado por Brother, Silver Seiko y Canon. Se considera no obstante que, como la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 exige que el valor normal se base en los precios efectivamente pagados o por pagar en el curso de operaciones comerciales, el apartado 7 del artículo 2 permite a la Comisión descartar los precios practicados en las transacciones entre sociedades asociadas, a menos que los precios y los costes implicados sean comparables a los que existen en las transacciones entre partes que no tienen vínculos de esa naturaleza.

En este caso concreto, puesto que las sociedades productoras no han efectuado ventas a terceras partes no asociadas, la Comisión no puede tener la certeza de que los precios y los costes que entran en juego en las ventas a las sociedades comercializadoras correspondan a transacciones entre sociedades no asociadas.

De los elementos de prueba aportados durante la investigación se deduce que la sociedad productora y las sociedades comercializadoras forman parte de la estructura del grupo consolidado, en el que dichas sociedades comercializadoras tienen funciones que, en esencia, son semejantes a las de una sucursal o departamento comercial. El carácter de entidad económica única no queda alterado por la existencia de una entidad jurídica autónoma. No es determinante la estructura jurídica, sino el hecho de que la función principal de dichas sociedades comercializadoras consista en la venta del producto del grupo o en facilitar la venta del mismo y el que pertenezcan totalmente o estén controladas por la sociedad matriz del grupo o existan fuertes vínculos a nivel de la dirección y del personal.

En las empresas objeto de investigación se daban uno o más de estos tres factores. Por consiguiente, sus sociedades comercializadoras deben ser consideradas como parte de las estructuras de los grupos consolidados respectivos y para establecer el valor normal verdadero del producto, únicamente podemos basarnos en los precios de venta practicados por dichas sociedades comercializadoras a sus clientes.

En lo que se refiere a Brother, se confirman las conclusiones provisionales enunciadas en los considerandos nº 13 y 14 del Reglamento (CEE) nº 3643/84.

(9) Los productores de la Comunidad que habían presentado la queja argumentaron que el valor normal no debía determinarse, en lo que respecta a Canon, sobre la base de los precios pagados a canon Sales Company (CSC), sino en función de los precios pagados a los agentes vinculados a Canon que habían comprado los productos a CSC. No obstante, después de examinar determinados acuerdos celebrados entre CSC y los agentes vinculados a Canon, la Comisión tiene la certeza de que los precios pagados a CSC son comparables a los practicados en las ventas efectuadas por CSC a partes no vinculadas a Canon.

(10) Al igual que para la determinación provisional, la Comisión fijó el valor normal sobre la base del valor calculado de los demás modelos cuyas ventas no habían alcanzado las cantidades estimadas necesarias en el mercado japonés, considerando el coste de producción, al que se añadio un margen de beneficio razonable. El coste de producción se calculó basándose en la totalidad de los costes, tanto fijos como variables, ocasionados por los materiales y la fabricación en el curso de operaciones comerciales normales, más un importe razonable en concepto de gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales.

(11) En general, los exportadores no se mostraron disconformes con el modo de determinar los costes fijos y variables de los materiales y de la fabricación.

(12) Canon solicitó que los costes de fábrica se determinaran sobre la base de «costes tipo», que son los costes reales registrados en un momento dado, deducidos los ahorros de costes que se esperan lograr en un período ulterior. Aun cuando es evidente que los ahorros de coste deben tomarse en consideración cuando se realizan durante el período de investigación, el método propuesto por Canon hubiera llevado, entre otras cosas, a utilizar, para determinados modelos, costes ficticios que habrían sido inferiores a los costes variables reales durante dicho período, lo cual es desde todo punto inaceptable. Por consiguiente, los costes de fábrica se determinaron basándose en los costes reales registrados en un momento dado. A ellos se añadió un cierto importe para compensar las compras efectuadas por Canon, a un precio inferior al coste, respecto de un elemento fabricado por una unidad de producción de Canon.

(13) Para distribuir sus costes de producción entre los productos, Towa (y no Tokyo Juki, como se indicaba por error en la determinación provisional) basaba alguno de sus cálculos en la producción normal; las cifras fueron reajustadas por la Comisión para conseguir un desglose de los volúmenes de producción reales en el período de investigación.

(14) En el caso de Sharp, las conclusiones derivadas de la determinación provisional fueron modificadas, al tomar en consideración informaciones suplementarias relativas a los costes de mano de obra y a los gastos generales de fábrica para los seis primeros meses del período de investigación.

Sharp presentó, por otra parte, un desglose revisado de determinados gastos generales que fue aceptado en gran parte. Dicha sociedad sostuvo, no obstante, su derecho a imputar determinados gastos de investigación y de desarrollo, referidos únicamente a las máquinas de escribir electrónicas, en parte a otros productos, lo cual no pudo ser aceptado. Solicitó asimismo que se distribuyeran entre ventas ulteriores gastos de investigación y de desarrollo en los que habían incurrido durante el período de investigación; no le fue aceptado, al no haber aplicado Sharp dicha política en otros casos.

(15) Algunos exportadores manifestaron su disconformidad con la determinación relativa a los gastos de venta, los gastos administrativos y los gastos generales. Sostuvieron, en particular, que ningún gasto de esta naturaleza debía incluirse en el valor calculado, bien porque no se hubiera efectuado ninguna venta en el mercado interior (por lo cual no se incurrió en ningún gasto en el mismo), bien porque las ventas se hubieran efectuado normalmente a través de una sociedad comercializadora jurídicamente independiente, cuyos costes, en opinión de los mismos, no debían tener ninguna influencia sobre el valor calculado. Aunque este punto ya era mencionado en el considerando nº 20 del Reglamento (CEE) nº 3643/84 de la Comisión, fue reiterado por dichos exportadores.

Tal argumento se considera contrario a lo dispuesto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 y, además, incompatible con la estructura y finalidad de una determinación del valor normal sobre la base del valor calculado. Este método se dirige a la determinación de un valor normal como si se efectuaran ventas en el mercado interior. Dado que los precios de venta reflejan necesariamente los gastos de venta, los gastos administrativos y los gastos generales en que incurra el vendedor, debe incluirse en el valor calculado un cierto importe de dichos gastos, igual al que reflejen en general los precios de venta, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto de la misma categoría o del mismo tipo general. El precio calculado debe incluir tal importe, con independencia de que se efectúen ventas en el mercado interior o no. Además, como las ventas en el curso de operaciones comerciales normales se efectúan exclusivamente a través de sociedades comercializadoras que pertenecen por completo o son controladas por la empresa matriz y que deben considerarse como sucursales de venta de la estructura del grupo consolidado del exportador, los gastos de venta, los gastos administrativos y los gastos generales en que incurra la sociedad comercializadora de cada exportador constituyen los factores de coste determinantes que deben tomarse en consideración para fijar el valor normal calculado del exportador correspondiente.

El importe de dichos costes se determinó generalmente, para el producto pertinente, en proporción al volumen de negocios.

Este método fue impugnado por Tokyo Juki y Silver Seiko, que consideraron que debía tomarse en consideración su propia distribución. No obstante, dichas empresas no presentaron ningún elemento satisfactorio que demostrara que su método de distribución reflejaba los costes en que se hubiera incurrido para dicho producto de modo más apropiado que una distribución basada en el volumen de negocios.

(16) Al efectuar la determinación provisional del valor calculado, se había incluido un margen de beneficios del 10 %. Esta conclusión provisional se basaba en informaciones generales recibidas de las sociedades interesadas. No obstante, algunos exportadores impugnaron la aplicación de un margen del 10 %.

Por tal motivo, la Comisión únicamente analizó la rentabilidad de las ventas interiores de máquinas de escribir electrónicas efectuadas por aquellos de los tres exportadores respecto de los cuales el valor normal se había determinado en función de las ventas interiores. Dicho análisis reveló la existencia de importantes márgenes de beneficios a nivel del grupo; el más bajo era del 32,39 % del volumen de negocios. Puesto que un valor calculado debe incluir un margen de beneficios razonable y el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 dispone que el elemento que debe añadirse no puede ser superior al beneficio normal, se estima que, para decidir qué es lo que constituye un beneficio razonable, procede tomar habitualmente en consideración el beneficio normalmente obtenido, a menos que haya razones para proceder de otro modo. Por consiguiente, se consideró razonable fijar finalmente el valor calculado para dichos tres exportadores utilizando los márgenes de beneficios respectivos de sus ventas en el mercado interior.

En cuanto a los exportadores cuyo margen de beneficios individual no pudo ser determinado por falta de ventas suficientes en el mercado interior, se consideró razonable incluir, en el valor calculado de sus modelos, un margen del 32,39 % sobre el volumen de negocios, correspondiente al margen de beneficios más pequeño establecido para las tres sociedades anteriormente mencionadas, que debe considerarse como normal en el mercado interior.

Algunos exportadores argumentan ahora que este margen de beneficios es excesivo y que se debe a circunstancias especiales del mercado interior. No obstante, tanto la normativa comunitaria como las normas internacionales que regulan la inclusión de un margen de beneficios en el cálculo del valor normal indican que debe tomarse en consideración un margen de beneficios realista. El margen de beneficios más razonable que debe adoptarse es el margen real. El valor calculado no es más que un sucedáneo del precio interior como base del valor normal, y la utilización del precio interior no puede ser impugnada por el hecho de que los beneficios obtenidos sean excepcionales, excesivos o resulten de circunstancias especiales.

(17) Algunos exportadores argumentaron que, por lo menos en su caso, habría debido mantenerse el margen de beneficios del 10 %, tal como se había determinado provisionalmente, porque había servido en el caso de Nakajima All. Si bien es cierto que, para las conclusiones provisionales, la determinación del valor normal se basó, en lo que respecta a Nakajima All, en un margen de beneficios del 10 %, que el dumping había resultado irrelevante y que, en consecuencia, se había cerrado el procedimiento para dicho exportador, se ha decidido volver a abrir el procedimiento relativo a dicha sociedad con objeto de que la Comunidad pueda tomar en consideración las observaciones definitivas relativas a la rentabilidad en el mercado interior japonés y sacar las conclusiones pertinentes para Nakajima All. De esto se deduce que los exportadores japoneses serán sometidos al mismo criterio y que la solicitud anteriormente citada debe ser rechazada.

(18) El Consejo ha examinado los elementos de prueba que permitieron llegar a las demás conclusiones provisionales citadas en el Reglamento (CEE) nº 3643/84. Éstas han sido confirmadas por los resultados finales de la investigación.

D. **Precios de exportación**

(19) En lo que respecta a las ventas efectuadas por empresas japonesas a importadores independientes establecidos en la Comunidad, los precios de exportación se calcularon finalmente en función de los precios realmente pagados o por pagar para el producto vendido.

(20) En los demás casos en los que las exportaciones se hicieron a filiales establecidas en la Comunidad, se consideró oportuno, a causa de tal relación, calcular los precios de exportación sobre los precios a los que se revendió por primera vez el producto importado a un comprador independiente, debidamente ajustados para tener en cuenta todos los gastos realizados entre la importación y la reventa, incluidos todos los derechos y gravámenes.

(21) Como consecuencia de las observaciones hechas por los exportadores después de la determinación provisional, se efectuaron determinadas modificaciones en los precios de exportación calculados inicialmente. Tales modificaciones se refieren en particular a:

— los fletes aéreos efectivamente pagados por el transporte de determinadas máquinas de escribir electrónicas,

— las flexibles condiciones de pago concedidas por determinadas filiales y los costes de financiación resultantes,

— los precios netos de venta al primer comprador independiente de la Comunidad previa deducción de las bonificaciones y ventajas en especie destinadas a fomentar las ventas,

— los gastos de transporte en el interior de la Comunidad.

Se afirmó que determinados gastos de publicidad correspondientes a las campañas lanzadas en el mercado comunitario y pagadas por la sociedad matriz en Japón debian distribuirse entre la totalidad de las máquinas de escribir electrónicas y amortizarse a lo largo del período de vida del producto. No obstante, quedó establecido que las campañas se referían únicamente a tres modelos concretos en tres Estados miembros. Además, en años anteriores dichos gastos se realizaban efectivamente y se pagaban durante el período de la investigación, al igual que los demás gastos de publicidad, y, sin duda, así ocurrirá en años ulteriores.

(22) Brother argumentó que, para calcular el precio de exportación, no debía tenerse en cuenta el margen de beneficios del importador asociado. Tal exigencia es, no obstante, contraria a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, que prevé la inclusión de un margen de beneficios razonable; por lo tanto, debe ser rechazada.

(23) Los precios de exportación se reajustarán finalmente aplicando un margen de beneficios del 5 % para el importador asociado, porcentaje que se consideró razonable, a la vista de los márgenes de beneficios de los importadores independientes del producto afectado. Un exportador que, sobre la base «sin derechos del arancel aduanero común», vende a través de su filial establecida en un Estado miembro de la Comunidad a agentes exclusivos en otros Estados miembros de la Comunidad, argumentó que debía aplicarse a dichas ventas un margen de beneficios inferior al 5 %. No obstante, a la vista del margen de beneficios de otro importador independiente que se encuentra en una situación semejante, la Comisión concluyó que no había justificación para introducir ninguna modificación respecto de tales ventas.

E. Comparación

(24) Con 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 las diferencias en las características físicas del producto y las diferencias en las condiciones de venta, cuando se pudo demostrar de modo satisfactorio que existía una relación directa entre dichas diferencias y las ventas, así ocurrió respecto de las condiciones de crédito, las garantías, los servicios técnicos, las comisiones, los salarios pagados a los vendedores, el envasado, el transporte, los seguros, el mantenimiento y los costes accesorios. Todas las comparaciones se realizaron en la fase de fábrica. No se aceptaron las solicitudes de reajuste por diferencias relativas a los gastos generales y administrativos. La normativa comunitaria limita, en efecto, los elementos que deben tomarse en cuenta al efectuar la comparación de los precios a un determinado número de factores que se consideran pertinentes, y que se reseñan en el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84: características físicas, cantidades, condiciones de venta, fecha y fase comercial. Los gastos generales y administrativos 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.

(25) Algunas partes solicitaron que se efectuaran reajustes en relación con los gastos administrativos y gastos generales en que hubiesen incurrido las sociedades comercializadoras nacionales, alegando que el conjunto de los gastos de dichas sociedades presenta una relación directa con las ventas en el mercado interior, al haberse dedicado las mismas a la venta exclusivamente en el citado mercado.

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 sus filiales comercializadoras y derivada del control global que el primero ejerce sobre las segundas como ya se ha mencionado en los anteriores apartados 8 y 15. Por todo ello, el argumento utilizado por los interesados, según el cual la relación existente entre los gastos generales y las ventas es diferente respecto a la sociedad de fabricación y las sociedades comercializadoras, carece de fundamento.

En segundo lugar, sólo es posible, de conformidad con el Reglamento (CEE) nº 2176/84, efectuar reajustes para tener en cuenta las diferencias existentes en los factores mencionados en el apartado 9 del artículo 2. Uno de ellos alude a 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. Lo importante es saber si los costes son estrictamente necesarios para cumplir las condiciones de venta consideradas. Una vez cumplido este primer criterio, hay que demostrar además que dichos costes tienen una relación funcional directa con las ventas de que se

trate, es decir, que incurre en ellos porque se ha efectuado una venta. Como norma general, los gastos administrativos y generales, se realicen donde se realicen, no tienen tal relación funcional directa y, por consiguiente, no pueden ser objeto de reajuste. No es posible modificar dicho criterio, debido a la mera existencia de diferencias jurídicas formales tales como la atribución de determinadas funciones de dirección a una sociedad en lugar de a otra, o a varias sociedades, la estructura del grupo o la realización de las ventas interiores por una filial o por un departamento comercial.

Algunos exportadores solicitaron que se efectuasen reajustes en función del conjunto de los costes de sus sociedades comercializadoras — y uno de ellos solicitó además la aplicación de un margen de beneficios —, para tener en cuenta las diferencias que pretendidamente existen en la fase comercial. Tales reajustes presupondrían, sin embargo, que existe una diferencia de categoría entre los compradores a los que se abastece, que implicaría una diferencia de coste para el exportador. No obstante, había quedado establecido que la composición de las categorías de clientes era semejante para las ventas interiores y las ventas de exportación. Por consiguiente, no pudo concederse ningún reajuste.

(26) Algunas partes argumentaron asimismo 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 del cálculo del precio de exportación, el Reglamento (CEE) nº 176/84 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 en el que no haya influido la relación existente entre la sociedad exportadora y su importador asociado. En cuanto a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, son otras las normas aplicables en función de las cuales se han admitido reajustes de precio para todos los factores admitidos, como ha quedado explicado en el apartado 24.

F. **Márgenes de dumping**

(27) En general, el valor normal se comparó con los precios de exportación, transacción por transacción. El examen definitivo de los hechos revela la existencia, de una práctica de dumping en lo que se refiere a las importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón, siendo el margen de dumping igual a la diferencia existente entre el valor normal determinado y el precio de exportación a la Comunidad.

(28) Brother argumentó que, para establecer el margen de dumping, no debía efectuarse una comparación modelo por modelo. Este argumento no pudo ser tomado en consideración, porque el artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 dispone, en el apartado 2 y en las letras a) y b) del apartado 3, que la comparación debe efectuarse entre productos similares.

(29) Se estableció que todos los exportadores, a saber:

— Brother Industries Ltd,

— Canon Inc.,

— Sharp Corporation,

— Silver Seiko Ltd,

— TEC Tokyo Electric Co. Ltd,

— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd,

— Towa Sankiden Corporation,

practicaban precios de dumping con márgenes variables. El margen medio ponderado para dichos exportadores osciló entre el 31 y el 76 %.

Para los exportadores que no habían respondido al cuestionario de la Comisión, es decir que no se manifestaron durante la investigación, así como para aquellos que no se manifestaron como exportadores potenciales, la existencia de un dumping quedó establecida sobre la base de los datos disponibles.

Con arreglo a la práctica anterior, se ha considerado apropiado fijar, para este grupo de exportadores, el margen de dumping más elevado. Esto no excluye una posible aplicación a los mismos de los artículos 14 y 16 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, relativos, respectivamente, a la reconsideración y la devolución de los derechos antidumping.

G. **Perjuicio**

(30) Dos exportadores argumentaron que existían dos mercados distintos para las máquinas de escribir electrónicas, uno para las denominadas máquinas «portátiles» o «de pequeñas dimensiones» y otro para las máquinas «profesionales». Respecto a esta última categoría, argumentaron que las importaciones japonesas no habían ocasionado ningún perjuicio.

Los exportadores no aportaron pruebas en apoyo de sus afirmaciones. De hecho, durante la investigación quedó establecido que la producción comuni-

taria incluía todos los modelos de las máquinas de escribir electrónicas de que se trata; por consiguiente, todos los modelos habían sido objeto de investigación.

Además quedó establecido que, de un modo general, la producción de las máquinas de escribir más caras había sufrido asimismo un perjuicio, como confirman las conclusiones que figuran en el considerando nº 26.

Por otro lado, con la evolución de las técnicas, la separación entre los diferentes grupos de modelos está en vías de desaparición, si alguna vez ha existido, de modo que no es oportuno dividir artificialmente el mercado de las máquinas de escribir electrónicas por grupos de modelos.

(31) Determinados exportadores formularon observaciones sobre las conclusiones provisionales relativas a la evolución de la rentabilidad de la producción comunitaria, sin insinuar, no obstante, que las conclusiones provisionales de la Comisión fueran erróneas ni aportar ninguna prueba de que no fueran artículos de periódicos y de revistas de difusión general. No obstante, y en el marco asimismo de los considerandos 33 a 36 siguientes, la Comisión estimó que era oportuno llevar a cabo investigaciones suplementarias en los locales de:

— Olympia-Werke AG, Wilhelmshaven (República Federal de Alemania),

— Triumph-Adler Aktiengesellschaft für Büro- und Informationstechnik, Nuremberg (República Federal de Alemania),

— Office and Electronic Machines plc, Londres (Reino Unido),

— Olivetti Belgium SA, Bruselas (Bélgica),

— British Olivetti Ltd, Londres (Reino Unido),

— Olivetti France SA, París (Francia),

— Olympia Business Machines Co. Ltd, Londres (Reino Unido),

— Triumph-Adler France SA, París (Francia).

Durante estas investigaciones suplementarias, se determinó para cada productor, sobre una base consolidada a nivel comunitario, la rentabilidad de sus máquinas de escribir electrónicas para tener en cuenta, en su caso, la situación de las filiales que tuvieran en la Comunidad. Quedó establecido que, para una rentabilidad del conjunto de la producción comunitaria igual a 100 en 1982, año en el que había empezado la importación en gran escala de máquinas de escribir japonesas, dicho índice expresado en porcentaje del volumen de negocios antes de impuestos, había bajado al 36,6 al final del período de referencia.

En el Reglamento (CEE) nº 3643/84 se había efectuado una determinación provisional relativa a los dos productores que habían seguido obteniendo beneficios después de 1982. Un análisis de rentabilidad basado en los ingresos consolidados por ventas en la Comunidad demostró que, para ambas empresas, la reducción de los ingresos medios por dicho concepto había sido del 50 y del 45 %, respectivamente y que, además, el nivel de ingresos en 1982 era razonablemente elevado y normal para este tipo de producción en expansión. Por lo tanto, el resultado definitivamente establecido revela un declive importante de dichas empresas, si bien a partir de un nivel normal, en contra de las conclusiones provisionales.

Aun teniendo en cuenta las distorsiones estacionales, la rentabilidad trimestral consolidada de las ventas en la Comunidad durante el período de investigación quedó de forma regular por debajo del nivel que permite garantizar dicha producción.

(32) No se ha presentado ningún otro elemento de prueba reciente relativo a los demás factores de perjuicio citados en los considerandos nº 30 a 33 del Reglamento (CEE) nº 3643/84. Por consiguiente, se confirman dichas conclusiones.

(33) No se consideró necesario iniciar un examen detallado de la subcotización de los precios de las importaciones japonesas, ya que los precios del producto japonés habían hecho descender los precios practicados por los productores comunitarios. Teniendo en cuenta lo anterior, el precio de venta de las máquinas de escribir japonesas se comparó, en cada caso, con un precio de venta «objeto» del producto comunitario; dicho precio de venta «objeto», estaba formado por el coste de producción de cada producto comunitario, según el modelo, incluidos los gastos de venta, los gastos administrativos y otros gastos generales, y por un margen de beneficios razonables. El precio «objeto» se calculó para cada sociedad y para cada Estado miembro sobre la base de los gastos realizados en dicho Estado.

(34) En este contexto, se estableció que, a diferencia de otros muchos productos, era imposible proceder a una comparación inmediata entre los modelos importados y los modelos producidos en la Comunidad, debido a su variedad y a sus diferentes características técnicas. Cuando se intentó evaluar las diferencias técnicas entre los modelos más parecidos, se puso de manifiesto que toda evaluación estaría influida en gran medida por la apreciación subjetiva de las reacciones que esperaban de los compradores

potenciales. Además, los exportadores y los productores comunitarios declararon que no se disponía de un baremo objetivo que permitiera efectuar una comparación de conjunto. Por ello, la Comisión no estimó oportuno designar a ningún experto.

Dado que los exportadores y los productores comunitarios habían procedido cada uno a evaluaciones *bona fide* de las diferencias de porcentaje en el valor de los distintos modelos, se llegó a la conclusión de que la solución más razonable consistía, en general, en escoger una cifra a medio camino entre tales evaluaciones.

(35) En lo que se refiere al nivel del margen de beneficios razonable que debía incluirse en el precio «objeto», los productores de la Comunidad sostuvieron que, para el éxito de una producción de este tipo, aquél debía situarse entre el 18 y el 20 % del volumen de negocios, antes de impuestos, y alrededor del 30 % del capital.

No obstante, y aun cuando los productores comunitarios fabrican el producto en países que presentan condiciones comerciales diferentes, se estimó oportuno fijar un margen de beneficios único y, en tal sentido, tener en cuenta los resultados anteriores y actuales de la producción en su conjunto.

La decisión definitiva tuvo en cuenta: la corta vida útil de las máquinas de escribir electrónicas, la existencia de riesgos financieros inherentes al lanzamiento de nuevos programas de investigación y de desarrollo, la necesidad de poner en práctica algunos de dichos programas para poder seguir la evolución, la necesidad de mantener un nivel permanente de inversiones para financiar aún más la automatización de la producción, el coste de financiación a los tipos normales del mercado en la Comunidad y la necesidad de que los productores comunitarios puedan dedicar a la publicidad comercial un importe semejante al de los exportadores japoneses.

A la vista de lo anterior, se consideró adecuado un margen de beneficios del 10 % de las ventas.

(36) Para cada exportador y cada modelo del que existía un modelo comparable producido en la Comunidad, se procedió a una comparación entre el precio «objeto» y el precio al que se había vendido el modelo importado en el mercado comunitario.

En primer lugar, el precio neto de venta de cada modelo importado se reajustó para tener en cuenta la diferencia de porcentaje del valor contemplado en el considerando nº 34.

En segundo lugar, el precio reajustado de cada modelo importado se comparó con el precio «objeto» del modelo en la Comunidad (suponiendo, para mayor sencillez, que solamente existía uno); la misma comparación se efectuó individualmente para cada modelo producido por cada exportador. Los resultados individuales se globalizaron y ponderaron seguidamente entre los modelos afectados, en función del volumen de ventas de cada modelo importado en relación con el correspondiente mercado nacional en la Comunidad. Esta operación dio un índice global de la diferencia de precios entre las ventas totales de un importador de dicho mercado particular y el precio «objeto» (para todos los modelos) del productor comunitario correspondiente en dicho mercado nacional.

Este cálculo se efectuó para los mercados nacionales de la Comunidad en los que cada exportador japonés había vendido las mayores cantidades de todos los modelos. Dicho cálculo, basado en los dos tercios por lo menos de las ventas de cada exportador a la Comunidad, se ha considerado adecuado para dar un resultado representativo de la Comunidad en su conjunto.

Por último, los resultados individuales obtenidos para cada mercado nacional considerado se globalizaron y ponderaron en función de las ventas respectivas efectuadas por el importador en cada mercado nacional, llegándose a un resultado global para la Comunidad.

Dicho resultado se tradujo, para cada exportador, en una cifra global correspondiente a la diferencia entre sus precios globales de exportación y los precios «objeto» válidos para la Comunidad en su conjunto. Dicha cifra se expresó entonces en porcentaje del valor cif importado.

En los casos en que un modelo importado dado era comparable con varios modelos comunitarios, se estableció en cada caso la diferencia entre los precios «objeto» para cada modelo comunitario y el precio neto de venta del modelo importado, reajustado tal como se indica en el considerando nº 34. Los resultados individuales se globalizaron y ponderaron en función de la importancia de las ventas de los modelos correspondientes por los productores de la Comunidad en los mercados aceptados, llegándose así a un sólo índice de la diferencia entre el precio del modelo importado y los modelos de la Comunidad con los que éste era comparable.

Entonces se efectuó la ponderación entre los diferentes modelos importados y entre los diferentes mercados de la Comunidad, tal como se ha descrito anteriormente.

El resultado total, para cada exportador, de la diferencia entre los precios de venta de los modelos importados y los precios «objeto», expresado en porcentaje del precio cif, es el siguiente:

— Brother Industries Ltd: 21 %

— Canon Inc.: 35 %

— Sharp Corporation: 32 %

— Silver Seiko Ltd: 21 %

— TEC Tokyo Electric Co. Ltd: 21 %

— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd: 17 %

— Towa Sankiden Corporation: 20 %.

(37) Independientemente del perjuicio real ocasionado durante el período analizado, el número total de máquinas de escribir electrónicas alfanuméricas producidas en Japón en 1984 no fue de 2 500 000 unidades, como se había estimado para el derecho provisional, sino de más de 4 000 000 de unidades, lo cual acentúa aún más la amenaza de perjuicio suplementario en relación con el perjuicio real ya sufrido, dado que es muy probable que una gran parte de las máquinas japonesas sean exportadas a la Comunidad Europea.

(38) Por consiguiente, de los hechos definitivamente establecidos se deduce que el perjuicio ocasionado por las importaciones a precio de dumping de máquinas de escribir electrónicas originarias del Japón, independientemente del ocasionado por otros factores, debe considerarse importante. No ha quedado demostrado que otros factores, tales como el volumen y los precios de importaciones distintas que no hayan sido objeto de dumping o de contracción de la demanda, hayan contribuido al perjuicio comprobado.

H. Interés de la Comunidad

(39) Una vez establecido el derecho provisional, se examinó si los intereses de la Comunidad exigían la protección de la producción comunitaria de máquinas de escribir electrónicas contra las prácticas de dumping de los exportadores japoneses.

A este respecto, se argumentó en particular que el futuro de la industria de los equipos de oficina en general y de la ofimática no depende tanto de la viabilidad de la industria de la máquina de escribir electrónica cuanto de la viabilidad de la industria ofimática.

Tal argumento no es convincente. Tanto si la máquina de escribir electrónica, o el ordenador, es en el futuro el elemento clave de los equipos de oficina y de la ofimática, como si no lo es, las autoridades comunitarias no tienen por qué prejuzgar los resultados de esa evolución sacrificando a los productores comunitarios de máquinas de escribir electrónicas.

(40) Se argumentó asimismo que no interesaba a la Comunidad que, como consecuencia de las medidas antidumping, aumentaran los precios de las máquinas de escribir electrónicas japonesas, provocando con ello un aumento de precios para los consumidores y una disminución de la competencia en el mercado comunitario.

Conviene subrayar que este punto no fue planteado por los consumidores, sino por los exportadores japoneses y sus importadores asociados.

Se admite que estas medidas podrían dar lugar a aumentos de precios que supusieran a corto plazo, desventajas para el consumidor. No obstante, dada la amplitud del perjuicio causado por las importaciones a precios de dumping y la importancia de la producción comunitaria aceptada, se estima que, en este caso, el interés de la Comunidad en el mantenimiento de la estabilidad de la producción prevalece sobre el interés de los consumidores. Además, a largo plazo, interesa a los consumidores disponer de una producción comunitaria viable que compita con las importaciones y las sustituya. Se estima asimismo que las medidas propuestas permiten el juego de la competencia, al mismo tiempo que garantízan para ésta una base legal.

(41) Algunos exportadores argumentaron que cualquier medida debería evaluarse en función del productor comunitario más eficaz o no tener en cuenta la situación del productor menos eficaz. El punto de vista de los exportadores sobre la eficacia respectiva de la producción de la Comunidad difiere de unos a otros; la empresa calificada como más eficaz por un exportador era la menos eficaz para otro, sin que, en general, se haya comunicado un criterio para la apreciación de la eficacia. De hecho, resulta extremadamente difícil medir de modo preciso la eficacia o el rendimiento de los diferentes productores, así como compararles entre sí y con los exportadores.

Además, el Consejo entiende que los intereses de la Comunidad no exigen necesariamente que se prescinda de la situación concreta de un productor supuestamente menos eficaz cuando se enfrenta a prácticas comerciales desleales; considera que la fijación de un nivel de eliminación del perjuicio que tenga en cuenta a los tres productores comunitarios, y no sólo al supuestamente menos eficaz, refleja de modo adecuado los intereses de la Comunidad.

(42) En tales condiciones, la defensa de los intereses de la Comunidad exige la imposición de un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón.

I. Compromiso

(43) Kyushu Matsushita Electric Co. Ltd (Matsushita) ofreció un nuevo compromiso relativo a sus futuras exportaciones a la Comunidad.

Previa consulta, dicho compromiso no fue aceptado por la Comisión. Los motivos en los que se basabe tal decisión fueron comunicados por la Comisión a Matsushita.

J. Derecho

(44) Se examinó la cuestión de si el nivel del derecho debería ser inferior a los márgenes de dumping definitivamente determinados y si, así configurado, podría eliminar el perjuicio. Como no pareció justificado imponer un derecho que permitiera un aumento de los precios de los productores de la Comunidad por encima de los precios «objeto» descritos en el considerando nº 36, suficientes para eliminar el perjuicio ocasionado.

(45) Dadas las particularidades del caso, y en particular la variedad de los modelos y de los subtipos, que sufren frecuentes modificaciones, se consideró necesario fijar este derecho sobre una base *ad valorem.*

(46) Ningún otro elemento de perjuicio llevó a la conclusión de que tales porcentajes fueran inapropiados.

(47) Brother argumentó que sólo podía establecerse un derecho en caso de que las ventas para la exportación a precios de dumping se hubiesen financiado mediante ventas interiores. Sin embargo, esta teoría es incompatible con la normativa comunitaria y con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y debe, por consiguiente, ser descartada.

(48) Durante la investigación quedó establecido que, técnicamente es fácil incluir en las máquinas de escribir electrónicas un mecanismo de cálculo que, sin modificar el carácter esencial de las mismas, dé lugar a discusiones sobre si pertenecen a la subpartida ex 84.51 A o a la subpartida ex 84.52 B del arancel aduanero común. Por consiguiente, se consideró oportuno incluir, en el ámbito de aplicación del referido derecho, todas las máquinas de escribir electrónicas pertenecientes a una u otra de las subpartidas mencionadas.

(49) Algunos exportadores solicitaron que determinadas máquinas de escribir electrónicas de tamaño reducido quedarán excluidas del derecho por pertenecer a una categoría diferente de las que se producen en la Comunidad y que han sido objeto de investigación.

Tal argumento se considera válido y procede, por tanto, establecer una lista de modelos excluidos del derecho.

K. Percepción del derecho provisional

(50) Los importes garantizados por el derecho antidumping provisional deben percibirse hasta el límite del derecho máximo definitivamente impuesto,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Queda establecido un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas, lleven o no mecanismos de cálculo incorporados, incluidas en las subpartidas ex 84.51 A o ex 84.52 B del arancel aduanero común, correspondientes a los códigos Nimexe 84.51 ex 12, ex 14, ex 19, ex 20 ó 84.52 ex 95, originarias de Japón.

2. El derecho no se aplicará a las máquinas de escribir electrónicas, lleven o no mecanismos de cálculo incorporados, fabricados por Nakajima All Co. Ltd.

3. El derecho no se aplicará a los modelos indicados a continuación, fabricados por las empresas siguientes:

— Brother: EP 20, EP 22, EP 41, EP 44, TC 600,
— Canon: S 50 (Typestar 5), S 50 R (Typestar 5 R), S 60 (Typestar 6),
— Casio: CW 10, CW 20, CW 25,
— Silver Seiko: EXD 10, EXD 15.

4. El tipo del derecho se fija tal como se indica a continuación, expresado en porcentaje del precio neto, franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana:

Fabricantes	*Tipo del derecho antidumping (en %)*
— Brother Industries Ltd:	21
— Canon Inc.:	35
— Sharp Corporation:	32
— Silver Seiko Ltd:	21
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd:	21
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd:	17
— Towa Sankiden Corporation:	20
— Los demás:	35.

5. A los efectos de la aplicación del presente Reglamento, se entenderá por «máquina de escribir electrónica» una máquina controlada por uno o varios microprocesadores que inicie, ejecute o controle sus propias funciones por medio de programas informáticos. Su principal aplicación es la impresión de textos a partir de un teclado, aun cuando se pueda utilizar para otras funciones (tales como cálculo, comunicaciones y almacenamiento).

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

Artículo 2

Los importes depositados como garantía por el importe del derecho antidumping provisional en virtud del Reglamento (CEE) nº 3643/84 se percibirán a los tipos del derecho definitivamente establecido en el caso de Brother Industries Ltd, Silver Seiko Ltd, Tokyo Juki Industrial Co. Ltd, Towa Sankiden Corporation y «los demás», y a los tipos del derecho provisional en los restantes casos, a saber, Canon Inc., Sharp Corporation y TEC Tokyo Electric Co. Ltd.

Artículo 3

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

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

Hecho en Luxemburgo, el 19 de junio de 1985.

Por el Consejo

El Presidente

G. ANDREOTTI