385R1739

27. 6. 85 Diario Oficial de las Comunidades Europeas Nº L 167/3

REGLAMENTO (CEE) Nº 1739/85 DEL CONSEJO

de 24 de junio de 1985

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados rodamientos de bolas y de rodillos cónicos originarios 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 junio 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 dicho Reglamento,

Considerando lo siguiente:

A. Medidas provisionales

(1) La Comisión mediante el Reglamento (CEE) nº 3669/84 (2), estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de rodamientos de bolas cuyo diámetro exterior mayor exceda de 30 milímetros y de rodamientos de rodillos cónicos originarios de Japón y fabricados o exportados por Koyo Seiko Co. Ltd, Nachi Fujikoshi Corporation (Nachi), Nippon Seiko KK (NSK) y NTN Bearing Co. Ltd.

(2) El Consejo mediante el Reglamento (CEE) nº 1034/85 (3), prorrogó el período de validez de dicho derecho provisional por un nuevo período no superior a dos meses.

B. Continuación del procedimiento

(3) Con posterioridad al establecimiento del derecho antidumping provisional y antes de la expiración del plazo de un mes previsto en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 3669/84, los cuatro exportadores interesados solicitaron, y obtuvieron, ser oídos por la Comisión, y fueron informados de modo detallado de los hechos en los que había basado la Comisión sus conclusiones preliminares relativas al dumping.

(4) Las mismas partes, con excepción de NTN, solicitaron asimismo la celebración de una reunión de información para que se les pusiera al corriente de los hechos en función de los cuales la Comisión tenía intención de establecer el margen de dumping definitivo. Se accedió a tales solicitudes. Además se les concedió un plazo para la presentación de sus observaciones después de dichas reuniones.

(5) Además de las investigaciones en virtud de las cuales se efectuaron las determinaciones preliminares, la Comisión llevó a cabo investigaciones suplementarias en los locales de Nachi y NSK en Tokyo, Japón.

(6) Antes de la imposición de los derechos provisionales, determinados pequeños productores y exportadores japoneses habían informado a la Comisión de que se consideraban afectados por el procedimiento y habían ofrecido su colaboración. Se enviaron cuestionarios a todos ellos y, basándose en las respuestas recibidas, la Comisión elaboró una primera lista de las sociedades que fabricaban los referidos rodamientos y los habían exportado a la Comunidad durante el período de referencia. Se trataba de las sociedades siguientes, en cuyos locales de llevaron a cabo investigaciones:

— Asahi Seiko Co. Ltd, Osaka,

— FKC Bearing Co. Ltd, Osaka,

— Fujino Iron Works Co. Ltd, Osaka,

— Inoue Jikuuke Kogyo Co. Ltd, Osaka,

— Izumoto Seiko Co. Ltd, Osaka,

— Maekawa Bearing MFG Co. Ltd, Osaka,

— Matsuo Bearing Co. Ltd, Osaka,

— Minamiguchi Bearing MFG Co. Ltd, Osaka,

— Nankai Seiko Co. Ltd, Osaka,

— Sapporo Precision Inc., Sapporo,

— Wada Seiko Co. Ltd, Osaka.

Durante la investigación se descubrió que Sapporo Precision Inc. no era una empresa de fabricación, sino que había obtenido la casi totalidad de los rodamientos objeto de la investigación de Kita Nippon Seiko Co. Ltd, empresa de producción de la que Sapporo Precision Inc. poseía la mayoría del capital y que, por tanto, podría considerarse realmente controlada por ésta. A la vista de este hecho, las dos sociedades fueron consideradas, a los efectos de la investigación, como una sola entidad económica.

(1) DO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.
(2) DO nº L 340 de 28. 12. 1984, p. 37.
(3) DO nº L 112 de 25. 4. 1985, p. 1.

Todos los fabricantes y exportadores citados fueron posteriormente informados de las conclusiones de la Comisión y se les dió la posibilidad, de la que algunos hicieron uso, de presentar observaciones.

(7) Antes de expirar el plazo previsto en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 3669/84, dos importadores independientes solicitaron, y obtuvieron, ser oídos; la Comisión recogió además informaciones de otro importador independiente de los referidos rodamientos, Findling Wälzlager, Karlsruhe, República Federal de Alemania.

C . Valor normal

(8) Para los rodamientos sujetos al derecho provisional, el valor normal se determinó finalmente sobre la base del precio que compradores no vinculados habían pagado por rodamientos similares vendidos en Japón, en aplicación del método que ya había servido para la determinación preliminar del dumping y teniendo en cuenta los nuevos elementos comunicados por las partes interesadas.

Una de las partes impugnó la utilización de la media ponderada global de los precios de venta a compradores no vinculados en los casos en que las ventas en el mercado interior habían sido efectuadas directamente por el fabricante y a través de sociedades comerciales total o parcialmente controladas. Alegó que en tal caso había que utilizar la media ponderada de los precios de venta del fabricante a una clientela no vinculada y a su filial comercial, cuando tales precios eran comparables, o bien determinar el valor normal sobre la base de las ventas directas efectuadas por el fabricante solamente a una clientela no vinculada. Habida cuenta de los elementos disponibles, la Comisión no quedó convencida de que los precios y costes correspondientes a las transacciones entre el fabricante y sus sociedades comerciales fuesen comparables a los correspondientes a las transacciones entre el fabricante y la clientela no vinculada. Por consiguiente, ante la imposibilidad de considerar que las transacciones entre el fabricante y sus sociedades comerciales se hubiesen efectuado en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal se determinó, con arreglo a la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, sobre la base de los precios comparables practicados en el curso de operaciones comerciales normales en el país de exportación, que, en tales condiciones, son los precios pagados por una clientela no vinculada al fabricante y a sus sociedades comerciales, que constituyen una sola entidad económica por razón del control total o mayoritario ejercido por aquél. Se considera que únicamente cuando se toman en consideración las ventas efectuadas por las sociedades comerciales controladas, el valor normal, así determinado, refleja correctamente la gama completa de los precios que deben pagarse en el mercado interior. De las informaciones facilitadas por el referido fabricante se desprende que, aun cuando su principal sociedad comercial y sus sucursales vendan, tanto la una como las otras, a toda la clientela del mercado interior, aquella vende a un número proporcionalmente más elevado de peqeuños distribuidores que éstas, y es indiscutible que los precios practicados en este sector del mercado son generalmente más elevados.

(9) La investigación sobre el dumping relativa a los pequeños fabricantes comprendió el período comprendido entre el 1 de octubre de 1983 y el 31 de marzo de 1984.

(10) Para la determinación del valor normal de cada uno de los pequeños fabricantes citados, que son únicamente productores de los rodamientos objeto de investigación, la Comisión eligió una muestra representativa de rodamientos de bolas cuyas exportaciones a la Comunidad hubieran representado el valor total más elevado y que representasen en conjunto, para cada fabricante, por lo menos el 75 % de las exportaciones de rodamientos de bolas y de rodillos cónicos a la Comunidad durante el período objeto de investigación. El valor normal de dicha muestra se determinó sobre la base del precio medio ponderado pagado por tipos de productos similares en el mercado japonés. En los casos en que un fabricante no vendía en el mercado interior ningún tipo idéntico al exportado, el valor normal se determinó para un tipo vendido en el mercado interior cuyas características fueran similares a las del tipo realmente exportado. En los casos en que no existía ningún tilpo similar, el valor normal se determinó sobre la base del valor calculado, sumando, para cada sociedad, los costes de producción y un margen de beneficios igual al beneficio de explotación conseguido durante el último ejercicio.

D. Precios de exportación

(11) Fuera del caso en que las exportaciones estaban destinadas a filiales situadas en la Comunidad, los precios de exportación se determinaron sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar a los fabricantes de rodamientos por los productos que habían vendido éstos para su exportación a la Comunidad. Esta base se utilizó no sólo para los fabricantes que habían vendido directamente a una clientela comunitaria, sino también para los que habían vendido para la exportación a la Comunidad a través de sociedades intermediarios independientes situadas en Japón, denominadas «establecimientos comerciales», y para los que habían practicado operaciones de uno y otro tipo. En estos casos, por

consiguiente, se consideró como precio de exportación, con arreglo a la letra a) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, el precio el que el fabricante había vendido los rodamientos a la sociedad intermediaria teniendo en cuenta que el mismo conocía el destino final de las mercancías en el momento de su entrega al establecimiento comercial y que el valor normal se había determinado a un nivel correspondiente. Este modo de proceder implica que, cuando los establecimientos comerciales exportan bajo su propio nombre, las exportaciones se someten al derecho aplicable a «los demás» exportadores, a menos que demuestren que los rodamientos exportados proceden de un fabricante cuyas exportaciones están sujetas a un derecho más bajo. Esta situación tiene en cuenta las posibilidades con que cuentan los establecimientos comerciales de conseguir rodamientos, para su exportación, de cualquiera de los numerosos fabricantes.

Consideradas las citadas posibilidades, la otra solución — que consistiría en basar las conclusiones relativas a los establecimientos comerciales en relaciones efímeras con un gran número de proveedores — no parece razonable. El método expuesto se utilizó asimismo en el caso de un fabricante que había vendido dichos rodamientos, para su exportación a la Comunidad, a otro fabricante japonés independiente, puesto que este último no producía ni vendía rodamientos similares en el mercado japonés y desempeñaba, por tanto, el papel de establecimiento comercial para tales exportaciones. A este respecto, se estimó que era inútil saber si la sociedad intermediaria fijaba su precio de venta de modo independiente o aplicaba un margen de beneficios bruto fijo. La suma, al precio de exportación practicado por el fabricante, del margen de beneficios y de los gastos generales de la sociedad intermediaria no controlada por su proveedor, solución propuesta por la parte afectada, únicamente estaría justificada si hubiera que determinar el margen de dumping para la sociedad intermediaria y no para el fabricante.

(12) En lo que respecta a las exportaciones destinadas a filiales situadas en la Comunidad, se utilizó el mismo método que para el establecimiento del derecho provisional, teniendo en cuenta, sin embargo, los nuevos elementos de información comunicados por las partes interesadas. Algunas partes impugnaron el hecho de que, al calcular los precios de exportación, se dedujera un margen de beneficios del 6 %, destinado a las filiales comunitarias de los fabricantes japoneses. De los datos recogidos por la Comisión se desprende que dicho margen se aplicaba tanto por la Comisión se desprende que dicho margen se aplicaba tanto a las sociedades que operaban como verdaderas filiales comerciales como a las que almacenaban los rodamientos en un depósito de aduana y los vendían después a importadores no vinculados en la Comunidad.

E. **Comparación**

(13) Para compara el valor normal con 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 consideradas; así ocurrió respecto de las condiciones de crédito, las garantías, las modalidades de asistencia técnica, las comisiones o salarios pagados a los vendedores, el envasado, el transporte, los seguros, el mantenimiento y los costes accesorios. Todas las comparaciones se efectuaron en la fase en 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 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 del producto, 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.

(14) Una de las partes solicitó que, cuando el valor normal se determinase sobre la base de la media global ponderada de los precios de las ventas efectuadas a compradores no vinculados por el fabricante o por las sociedades comercializadores total o parcialmente controladas por él, se efectuase un reajuste suplementario en relación con los gastos administrativos y generales en que hubieren incurrido las sociedades comercializadoras interiores, alegando que el conjunto de sus gastos presenta una relación directa con las ventas efectuadas en el mercado interior, al dedicarse tales sociedades a la venta de rodamientos exclusivamente en dicho mercado. Dicha solicitud no puede ser aceptada. En primer lugar, la misma establece una distinción formal entre las sucursales de venta de la empresa de producción y sus 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 indicado en el anterior apartado 8. Por todo ello, el

argumento utilizado por el solicitante (según el cual la relación existente entre los gastos generales y las ventas es diferente respecto al fabricante y a las sociedades comercializadores) 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 éstos 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, debe demostrarse además que dichos costes tienen una relación funcional directa con las ventas de que se trate, es decir, que se incurre en ellos porque se ha efectuado una venta. Como norma general, los gastos administrativos y generales, cualquiera que sea el lugar donde se realizan, no tienen tal relación funcional directa y, por consiguiente, no pueden tenerse en cuenta para efectuar reajustes. No es posible modificar dicho criterio debido a la mera existencia de diferencias jurídicas formales tales como la atribución de las 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 por una filial o un departamento comercial.

(15) Una empresa solicitó que se tuviera en cuenta un margen de beneficios razonable para sus sociedades comercializadoras en el mercado interior, además de todos los gastos administrativos y generales en que habían incurrido éstas, alegando diferencias en la fase comercial entre las ventas efectuadas por dichas sociedades y las efectuadas por el fabricante para la exportación. En lo que se refiere a esta solicitud, es evidente que, debido a la semejanza de las funciones asumidas por las sociedades comercializadoras, por una parte, y por las sucursales o departamentos comerciales del fabricante, por otra, y a la inexistencia de una desigualdad significativa en la composición de las categorías de clientela de dihas sociedades, no existe ninguna diferencia en la fase comercial que esté justificada. Además, procede rechazar dicho solicitud por la razón expuesta en el apartado 14, que recoge el carácter puramente formal de la distinción establecida entre el fabricante y sus filiales comercializadoras.

(16) Otras partes argumentaron 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, debe 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) 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 virtud de las cuales se han admitido reajustes de precios en función de los factores admitidos, como ha quedado explicado en el considerando nº 13.

F. Márgenes de dumping

(17) El valor normal de comparó con los precios de exportación, transacción por transacción, habiéndose agrupado las exportaciones efectuadas a precios idénticos.

(18) Varias partes solicitaron de nuevo que el valor normal no se comparase con los precios de exportación transacción por transacción, sino que el precio medio ponderado practicado en el mercado interior se comparase con el precio de exportación medio ponderado para cada tipo de rodamiento. Las razones de la adopción del método consistente en considerar individualmente cada transacción, que se ajusta totalmente a lo dispuesto en la letra b) del apartado 13 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, han sido expuesteas en el apartado 12 del Reglamento (CEE) nº 3669/84 de la Comisión por el que se establece un derecho provisional, y se confirman para la determinación definitiva del dumping.

(19) Los márgenes de dumping determinados sobre la base anteriormente indicada para cada tipo de rodamiento se ponderaron después en función del valor cif total a la exportación de los rodamientos objeto de la investigación. Cuando los fabricantes vendían asimismo a través de establecimientos comerciales a precios superiores a los practicados para las exportaciones directas, tal hecho se tomó en consideración, tanto para el cálculo de los márgenes de dumping relativos a los diferentes tipos de rodamiento como para la ponderación de dichos márgenes en función del valor cif total. Se determinó para cada sociedad, el margen de dumping total siguiente:

	Rodamientos de bolas *(en %)*	*Rodamientos de rodillos cónicos* *(en %)*
NTN Toyo Bearing Ltd, Osaka:	3,20	2,09
Koyo Seiko Co. Ltd, Osaka:	5,52	4,39
Nippon Seiko KK, Tokyo (NSK):	16,71	45,04
Nachi Fujikoshi Corporation, Tokyo (Nachi):	13,91	22,72
FKC Bearing Co. Ltd, Osaka:	1,21	ninguna exportación
Fujino Iron Works Co. Ltd, Osaka:	7,97	ninguna exportación
Izumoto Seiko Co. Ltd, Osaka:	21,75	ninguna exportación
Nankai Seiko Co. Ltd, Osaka:	4,23	ninguna exportación
Sapporo Precision Inc., Sapporo:	1,86	ninguna exportacíon
Wada Seiko Co. Ltd, Osaka:	10,73	ninguna exportación

Se estableció que las exportaciones efectuadas por Inoue Jikuuke y Maekawa Bearing no habían sido objeto de dumping y que los márgenes de dumping comprobados para Matsuo Bearing (0,98 %) y Minamiguchi Bearing (0,97 %) eran despreciables.

(20) En lo que respecta a uno de los fabricantes interesados, Izumoto Seiko Co. Ltd, las informaciones relativas al valor normal facilitadas en respuesta al cuestionario no pudieron ser verificadas al llevar a cabo la investigación en sus locales, ya que en ese momento se dieron a los funcionarios de la Comisión informaciones diferentes y contradictorias. Por consiguiente, se concedió una última posibilidad a dicha sociedad de facilitar las informaciones completas por escrito y se la invitó a que permitiera un control de dichos datos en los servicios de la Comisión. La sociedad no facilitó ninguna información que pudiera ser comprobada. Por consiguiente, en relación con ella hubo que tomar como base para la determinación del dumping los hechos conocidos, utilizando únicamente para los cálculos las informaciones facilitadas por la misma que se consideraron suficientemente fiables.

(21) Para los fabricantes o exportadores que no se habían manifestado en el curso de la investigación, el dumping se estableció sobre la base de los hechos conocidos. A este respecto, la Comisión consideró que los resultados de su investigación constituían la base correcta para la determinación del nivel de dumping y que suponer que el margen de dumping, en el caso de dichos agentes económicos, era inferior a los márgenes más altos establecidos para los que habían participado en la investigación hubiera supuesto la concesión de una prima justamente a quienes no habían colaborado. Por ello, se consideró apropriado utilizar esos márgenes para el grupo restante de fabricantes y de exportadores que no habían ofrecido su colaboración.

G. Perjuicio

(22) El Consejo examinó nuevamente los elementos que habían llevado a la Comisión a formular las conclusiones relativas al perjuicio, tal como figuran en el Reglamento (CEE) n° 3669/84 de la Comisión. Como ninguna de las partes interesadas comunicó ningún nuevo elemento o presentó ningún argumento sólido que pudiera poner en duda la validez de la conclusión relativa al perjucicio a la que había llegado la Comisión en su derterminación preliminar, se confirmaron tales conclusiones. De los hechos finalmente establecidos se desprende, en particular en lo que se refiere a las ofertas de precios inferiores hechas en el mercado comunitario, que el perjuicio ocasionado por las importaciones efectuadas a precios de dumping de rodamientos de bolas cuyo diámetro exterior mayor exceda de 30 mm y de rodamientos de rodillos cónicos, originarios de Japón, debe considerarse importante, independientemente del perjuicio ocasionado por otras factores.

H. Interés de la Comunidad y tipo del derecho

(23) Sólo un comprador comunitario de los referidos rodamientos reaccionó con posterioridad al establecimiento de los derechos provisionales, y presentó una queja en el sentido de que éstos venían a dificultar la competencia con los rodamientos originarios de la Europa del Este. Aunque hubiere dificultades de esta naturaleza, no justificarían la no adopción de medidas contra las importaciones perjudiciales procedentes de Japón. Entre tanto, la Comisión ha reabierto el procedimiento antidumping respecto de las importaciones de rodamientos procedentes de la Europa del Este.

(24) Debido a las dificultades particularmente graves a las que se enfrenta la producción comunitaria, a la importancia económica, social y estratégica de ésta y a la incidencia realtivamente pequeña de un aumento de precios resultante del establecimiento de un derecho antidumping sobre los costes de productos fabricados en la Comunidad, el Consejo ha llegado a la conclusión de que los intereses de la Comunidad exigen la adopción de medidas. En tales

condiciones, la defensa de dichos intereses. Exige el establecimiento de un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de rodamientos de bolas cuyo diámetro exterior mayor exceda de 30 mm y de rodamientos de rodillos cónicos originarios de Japón, así como la percepción de los importes garantizados por el derecho antidumping provisional a los tipos del derecho definitivamente establecido en el caso de Koyo Seiko Co. Ltd (para ambas categorías de rodamientos), de Nachi Fujikoshi Corporation (para ambas categorías de rodamientos) y de NTN Toyo Bearing Co. Ltd (únicamente para los rodamientos de rodillos cónicos), y a los tipos del derecho provisional en los demás casos. Teniendo en cuenta la amplitud del perjuicio causado, y en particular los precios inferiores ofrecidos registrados durante la investigación realizada por la Comisión, el tipo del derecho antidumping debe ser igual a los márgenes de dumping establecidos, redondeados a la primera posición decimal inferior. En todos los casos examinados se comprobaron respecto de los rodamientos importados, precios bajos que excedían de los derechos establecidos, tanto provisionalmente como definitivos, sobre la base de los niveles de precios del período considerado.

(25) Una de las partes solicitó que el derecho definitivo establecido sobre los rodaminetos de bolas se limitara únicamente a los rodamientos de bolas radiales de una sola fila de camino de rodadura profundo, puesto que los anteriores compromisos de precios se habían limitado a dicha categoría la investigación también se había limitado a la misma.

Si bien en cierto que los compromisos anteriores de precios se limitaban a la mencionada categoría de rodamientos de bolas, la presente investigación se inició con objeto de reconsiderar las medidas adoptadas en el marco del procedimiento anteriormente iniciado contra los rodamientos de bolas y de rodillos cónicos, el cual no se limitaba a un tipo concreto de rodamientos de bolas. Las medidas adoptadas como consecuencia de la presente investigación durante el procedimiento no deben restringirse, pues, del mismo modo que los antiguos compromisos de precios. Si bien es cierto asimismo que, para los cuatro principales fabricantes y exportadores, la investigación se concentró en los rodamientos de bolas radiales de una sola fila de camino de rodadura profundo, dichos rodamientos deben considerarse representativos de todas las exportaciones de rodamientos de bolas efectuadas por los cuatro proveedores con destino a la Comunidad. Este carácter representativo no ha sido impugnado por ninguna de las cuatro sociedades a las que, tras el establecimiento de los derechos provisionales, se invitó expresamente a que facilitasen informaciones sobre el valor normal y los precios de exportación de los rodamientos de bolas distintos de los rodamientos radiales de una sola fila de camino de rodadura profundo, lo cual les hubiera permitido demostrar que algunos de esos tipos de productos debían incluirse entre los tipos más importantes que representaban el 75 % de las exportaciones a la Comunidad. Ninguna de dichas sociedades facilitó tales informaciones.

En lo que se refiere a los pequeños fabricantes, la investigación ha tenido en cuenta todos los tipos de rodamientos de bolas exportados a la Comunidad.

(26) Un importador independiente argumentó que su proveedor japonés había aumentado significativamente sus precios de exportación a partir de abril de 1984, esto es, una vez finalizado el período de referencia elegido por la Comisión para calcular el margen de dumping, y que dichos aumentos debían tomarse en consideración al determinar el margen de dumping definitivo.

Con arreglo al apartado 1 del artículo 12 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, la determinación definitiva del dumping se refiere siempre al período cubierto por la investigación. Para la adopción de medidas antidumping definitivas, hay que ignorar los hechos producidos una vez finalizado dicho período, en lo que se refiere tanto al dumping como al perjuicio. Cualquier otro método haría que la investigación fuera prácticamente permanente y permitiría a los exportadores falsear los resultados mediante aumentos de precios de corta duración; por lo demás, no está previsto en el Reglamento (CEE) nº 2176/84.

I. Compromisos

(27) Ninguno de los exportadores afectados por la investigación ha ofrecido compromisos de precios,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Queda establecido un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de rodamientos de bolas cuyo diámetro exterior mayor exceda de 30 mm y de rodamientos de rodillos cónicos incluidos en la partida ex 84.62 del arancel aduanero común, correspondientes a los códigos Nimexe 84.62-09 y 84.62-17, originarios de Japón, con exclusión de los rodamientos fabricados por Inoue Jikuuke Kogyo Co. Ltd, Maekawa Bearing MFG Co. Ltd, Matsuo Bearing Co. Ltd y Miniamiguchi Bearing MFG Co. Ltd.

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

a) rodamientos de bolas (cuyo diámetro exterior mayor exceda de 30 mm) fabricados por:

— NTN Toyo Bearing Ltd, Osaka:	3,2 %
— Koyo Seiko Co. Ltd, Osaka:	5,5 %
— Nippon Seiko KK, Tokyo (NSK):	16,7 %
— Nachi Fujikoshi Corporation, Tokyo (Nachi):	13,9 %

— FKC Bearing Co. Ltd, Osaka:	1,2 %
— Fujino Iron Works, Co. Ltd, Osaka:	7,9 %
— Izumoto Seiko Co. Ltd, Osaka:	21,7 %
— Nankai Seiko Co. Ltd, Osaka:	4,2 %
— Sapporo Precision Inc., Sapporo:	1,8 %
— Wada Seiko Co. Ltd, Osaka:	10,7 %
— los demás:	21,7 %;

b) rodamientos de rodillos cónicos fabricados por:

— NTN Toyo Bearing Ltd, Osaka:	2,0 %
— Koyo Seiko Co. Ltd, Osaka:	4,3 %
— Nippon Seiko KK, Tokyo (NSK):	45,0 %
— Nachi Fujikoshi Corporation, Tokyo (Nachi):	22,7 %
— los demás:	45,0 %.

3. Se aplicarán a este derecho las disposiciones en vigor 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 3669/84 se percibirán a los tipos del derecho definitivamente establecido en el caso de Koyo Seiko Co. Ltd (para ambas categorías de rodamientos), de Nachi Fujikoshi Corporation (para ambas categoría se rodamientos) y de NTN Toyo Bearing Co. Ltd (únicamente para los rodamientos de rodillos cónicos), y a los tipos del derecho provisional en los demás casos, a saber, Nippon Seiko KK (para ambas categorías de rodamientos) y NTN Toyo Bearing Co. Ltd (para los rodamientos de bolas).

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 24 de junio de 1985.

Por el Consejo

El Presidente

C. SIGNORILE