

REGLAMENTO (CEE) Nº 1418/88 DE LA COMISIÓN

de 17 de mayo de 1988

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de impresoras de percusión de matriz de puntos en serie, originarias 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 ⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1761/87 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 11,

Previas consultas en el seno del Comité consultivo previsto en el Reglamento (CEE) nº 2176/84,

Considerando lo que sigue :

A. PROCEDIMIENTO

- (1) En marzo de 1987, se presentó a la Comisión una queja formulada por el Comité Europeo de Fabricantes de Impresoras (Europrint), en nombre de productores cuya producción global representaba una proporción importante de la producción comunitaria del referido producto. La queja contenía elementos de prueba de la existencia de dumping respecto del mencionado producto originario de Japón y del correspondiente perjuicio importante, que se consideraron suficientes para justificar la apertura de una investigación. En consecuencia, la Comisión informó, en un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽³⁾, sobre la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de impresoras de percusión de matriz de puntos en serie, correspondientes al código NC ex 8471 92 90, originarias de Japón, e inició una investigación.
- (2) La Comisión informó oficialmente de todo ello a los exportadores e importadores notoriamente implicados, a los representantes del país exportador y a quienes habían formulado la queja, y ofreció a las partes directamente interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas.

La mayoría de los exportadores japoneses conocidos, algunos importadores y la totalidad de los

productores comunitarios que habían formulado la queja dieron a conocer sus puntos de vista por escrito.

Asimismo, varios comerciantes, usuarios finales y organizaciones que representan a los compradores comunitarios del producto formularon observaciones.

- (3) La Comisión recabó y comprobó toda la información que estimó necesaria para la determinación preliminar del dumping, y llevó a cabo una investigación en los locales siguientes :

a) *Productores CEE :*

Honeywell Information Systems Italia SpA, (Hisi) Italia,
Mannesmann-Tally GmbH, Alemania,
Olivetti Peripheral Equipment SpA, Italia, y
Philips Kommunikations Industrie AG, Alemania.

Todos estos productores comunitarios son miembros de Europrint.

b) *Exportadores japoneses :*

Alps Electrical Co. Ltd, Tokio,
Brother Industries Ltd, Nagoya,
Citizen Watch Co. Ltd, Tokio,
Copal Co. Ltd, Tokio,
Fujitsu Ltd, Tokio,
Japan Business Computer Co. Ltd, Yokohama,
Nakajima All Precision Co. Ltd, Tokio,
NEC Corporation, Tokio,
OKI Electric Industry Co. Ltd, Fukushima,
Seiko Epson Corporation, Matsumoto,
Seikosha Co. Ltd, Tokio,
Shinwa Digital Industrial Co. Ltd, Tokio,
Star Micronics Co. Ltd, Shizuoka,
Tokyo Electric Co. Ltd, Tokio,
Tokyo Juki Industrial Co. Ltd, Tokio.

Con excepción de Japan Business Computer Co. Ltd, estos exportadores son miembros del Comité de impresoras japonés (CJPRINT).

c) *Importadores :*

Alps Electric Europa GmbH, Alemania,
Brother International Europe Ltd, Reino Unido,
Brother International GmbH, Alemania,
SA Brother International Bélgica NV, Bélgica,

⁽¹⁾ DO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 167 de 26. 6. 1987, p. 9.

⁽³⁾ DO nº C 111 de 25. 4. 1987, p. 2.

Citizen Europe Ltd, Reino Unido,
 Fujitsu Deutschland GmbH, Alemania,
 Fujitsu Europe Ltd, Reino Unido,
 Juki Europe GmbH, Alemania,
 NEC Business Systems (Alemania) GmbH,
 Alemania,
 NEC Business Systems (Europe) Ltd, Reino Unido,
 Okidata GmbH, Alemania,
 Epson (UK) Limited, Reino Unido,
 Epson Deutschland GmbH, Alemania,
 Seikosha GmbH, Alemania,
 Star Micronics Deutschland GmbH, Alemania,
 Star Micronics Ltd, Reino Unido,
 Toshiba Europa (IE) GmbH, Alemania,
 Toshiba Information Systems (UK) Ltd, Reino Unido.

- (4) La Comisión solicitó y recibió observaciones detalladas y por escrito de los productores comunitarios que formularon la queja, de la mayoría de los exportadores y de una serie de importadores, y verificó la información recibida hasta donde consideró necesario.
- (5) La investigación sobre las prácticas de dumping comprendió el período entre abril de 1986 y marzo de 1987, ambos inclusive (plazo de investigación).

B. PRODUCTOS CONSIDERADOS Y PRODUCTOS SIMILARES

- (6) En el contexto de esta investigación, se han planteado una serie de cuestiones en relación con el producto considerado y la definición de producto similar.
- a) *Productos considerados*
- (7) Los productos considerados son impresoras de percusión de matriz de puntos en serie (SIDM). Estas impresoras son « impresoras de ordenador », lo que quiere decir que están basadas en un ordenador, es decir, que no actúan independientemente de su ordenador base y únicamente imprimen información que ya figura en el ordenador. Su tecnología de impresión consiste en la percusión mediante la cual un mecanismo de golpeteo (normalmente un martillo o una cabeza impresora) golpea una cinta para realizar una figura sobre el papel u otro medio de impresión. Las tecnologías de percusión que predominan son las impresoras SIFF (véase el punto 19) y SIDM. La particularidad de estas últimas consiste en que imprimen un carácter, una figura o una imagen utilizando una cabeza impresora simple que marca una serie de minúsculos puntos individuales en el medio en que se imprime. Dichos puntos se imprimen mediante agujas activadas electrónicamente que se encuentran en la cabeza impresora. Las diferentes agrupa-

ciones de puntos forman los diferentes caracteres, figuras, gráficos o imágenes.

- (8) Existen numerosos modelos diferentes de impresora SIDM en los mercados japonés y de Europa occidental, que van desde las impresoras relativamente baratas, fabricadas en serie, a bajo coste, destinadas a los mercados de los micro y miniordenadores, hasta las impresoras de gran capacidad y elevado coste, que se utilizan en un proceso de datos para generar grandes cantidades de material impreso. Entre ambos extremos del mercado, existe una gran variedad de diferentes modelos de impresora para satisfacer las exigencias de los diferentes tipos de usuarios finales. En total, se venden alrededor de 800 modelos diferentes de impresora en Europa occidental.
- (9) Por lo que respecta a la técnica de impresión, la diferencia principal entre todos estos modelos consiste en el hecho de que las cabezas impresoras comprenden un número diferente de agujas. Durante el período que se investiga, las cabezas impresoras de matriz de puntos de las impresoras en el mercado contenían 9, 18 ó 24 agujas. Según la información de que dispone la Comisión, existen en el mercado en la actualidad, impresoras con una cabeza impresora de 27 agujas y antes de finales de 1988 se espera contar con un modelo de impresora con una cabeza impresora de 48 agujas. Una cabeza impresora de 24 agujas ofrece mejor calidad de impresión que una cabeza de 9 agujas, debido a la mejor resolución de los puntos. No obstante, por lo general se considera que las cabezas de 18 agujas producen una impresión de calidad equivalente a la de las cabezas impresoras de 24 agujas. Se debería observar, a este respecto, por una parte, que la calidad de impresión se puede mejorar mediante la realización de múltiples pases de la cabeza impresora sobre el mismo carácter, lo que, no obstante, reduce la velocidad de impresión, y, por otra parte, que las cabezas impresoras de 24 agujas son esenciales para la impresión de los caracteres japoneses. La clasificación actual de las diferentes calidades de impresión es la siguiente : « draft quality » (baja calidad), « near letter quality » (que pueden conseguir casi todas las cabezas impresoras) y « letter quality » (calidad de impresión), que se reserva a las cabezas impresoras de 18, 24 o más agujas.
- (10) Las diversas impresoras SIDM en los mercados japonés y europeo se distinguen no sólo por el número de agujas que contiene la cabeza impresora, la configuración de las mismas, la velocidad de impresión de los caracteres, el tamaño y el peso de la impresora, y la calidad de las impresiones de salida, sino también por una enorme variedad de aplicaciones del soporte lógico, características, especificaciones, accesorios e interconexiones, que los usuarios finales podrán tomar en consideración al evaluar un determinado modelo.

b) *Productos similares*

- (11) Con el fin de determinar la existencia de productos similares en una investigación que abarca una enorme variedad de impresoras, la Comisión debía, en su análisis, examinar si las impresoras SIDM destinadas a los mercados japonés y comunitario, las impresoras SIDM importadas de Japón y las impresoras producidas en la Comunidad, y los diferentes modelos de impresora SIDM en el mercado comunitario forman una única categoría de productos, o si constituyen categorías diferentes separadas por unas líneas divisorias claramente definidas. A este respecto, la Comisión hubo de analizar, en primer lugar, las características físicas y técnicas de las impresoras. En segundo lugar, al evaluar la proximidad y el parecido de los diferentes productos, también tuvo que tener en cuenta su aplicación y uso. En tercer lugar, la Comisión pensaba que en estas investigaciones la determinación del producto similar no puede separarse de las particularidades del mercado de impresoras en cuestión ni de la percepción de dichos productos por los consumidores. Por último, por lo que respecta a los diferentes tipos de modelos de impresora, la Comisión pensó que también debería considerar otros factores con el fin de averiguar si existe una clara línea divisoria.
- (12) Por lo que respecta a las características físicas y técnicas, la Comisión ha considerado, en primer lugar, que todas las impresoras SIDM se basan en la misma tecnología que se ha descrito anteriormente, y sus características físicas y técnicas básicas son idénticas. Las diferencias registradas en el número de agujas de la cabeza impresora, la disposición de las agujas en la misma (paralelas o escalonadas), la velocidad de impresión, el tamaño y peso, las características y especificaciones, accesorios, equipo lógico o interconexiones pueden afectar a la calidad y la aplicación de las impresoras, aunque no cambien sus características físicas y técnicas básicas. Por otra parte, la Comisión opinó que las diferencias en las características físicas o técnicas no se deberían interpretar de una forma tan estricta que impidiera considerar tales productos como similares, a menos que estas diferencias impliquen divergencias fundamentales en cuanto a la aplicación, el uso o la percepción por el cliente de esos productos. La identidad de tecnología y la similitud de las características físicas y técnicas básicas indican, por lo tanto, que existe una única categoría de impresoras.
- (13) No obstante, dado que existen numerosos modelos de impresora diferentes en el mercado comunitario, la Comisión analizó si otras características que no fuesen las físicas y técnicas básicas, tales como la velocidad de impresión, el número de agujas en la cabeza impresora, el peso, etc., pueden utilizarse para trazar una línea divisoria clara entre los

modelos de impresoras. Algunos institutos de estudios de mercado utilizan la velocidad de impresión (caracteres por segundo) como criterio de clasificación, aunque difieren en el punto en que hay que trazar la línea divisoria. A este respecto, los exportadores japoneses señalaron que, debido al constante desarrollo técnico de las impresoras, la segmentación del mercado no puede basarse en segmentos de velocidad. La Comisión comparte esta opinión. Por otra parte, la velocidad es sólo una de las muchas características diferentes de una impresora y se ha de evaluar conjuntamente con la calidad de impresión. Otro criterio de clasificación propuesto consiste en el número de agujas en la cabeza impresora, aunque no puede ser decisivo, dado que existen impresoras con el mismo número de agujas a pesar de tener características y posibilidades de aplicación diferentes. Por otra parte, impresoras con diferente número de agujas pueden tener la misma aplicación del usuario. Además, el número de agujas en la cabeza impresora se puede cambiar sin que cambie sustancialmente la utilización de la impresora. En su observación, CJPRINT enumera un número no inferior de 8 características técnicas y 6 de mercado que se han de cumplir con el fin de trazar líneas divisorias entre las diferentes impresoras y, de esta manera, clasificarlas. Al mismo tiempo, CJPRINT observa, sin embargo, que la tecnología de las impresoras de matriz de puntos y, en consecuencia, las características técnicas de las impresoras SIDM, sobre las que basan estas clasificaciones CJPRINT, está sujeta a evoluciones y cambios rápidos.

- (14) En esta situación de inmensa variedad y complejidad de las características físicas y técnicas de las impresoras SIDM, la Comisión solicitó un estudio comparativo de mercado a la empresa alemana especialista en estudios de mercado IMV Info-Marketing Verlagsgesellschaft für Bürosysteme, Düsseldorf. Este estudio IMV clasificó los modelos de impresora según el número de agujas en la cabeza impresora y su velocidad de impresión, si bien señaló que estas clasificaciones resultaban más bien arbitrarias, no gozaban de ningún modo de aceptación general, y se habían de revisar de acuerdo con futuros avances técnicos. El estudio llegó a la conclusión de que, aunque algunas impresoras poseen diferentes cabezas impresoras, velocidad de impresión, tamaños, pesos y características, sus funciones podrían ser las mismas. Por otra parte, la aplicación de una impresora no depende únicamente de su equipo físico, sino también de su equipo lógico. Por lo tanto, impresoras con diferentes cabezas, velocidades de impresión o características podrían tener aplicaciones o funciones similares. Por ello, la Comisión llegó a la conclusión de que las diferencias en las características que no sean las características técnicas y físicas básicas no son suficientes para establecer líneas divisorias claramente definidas entre las diferentes impresoras.

- (15) Por lo que respecta a la aplicación, utilización y percepción por los consumidores de las impresoras SIDM, la Comisión observó en primer lugar que todas ellas tienen la misma aplicación y llevan a cabo la misma función básica, es decir, imprimir en papel o en otro medio de impresión información que figura en un ordenador. A este respecto, y por lo que se refiere a la percepción por los consumidores de las impresoras, la Comisión era consciente de que los diferentes modelos de impresora están destinados a satisfacer diferentes exigencias del usuario de acuerdo con sus diferentes cabezas impresoras, velocidades de impresión, tamaños, pesos, características y especificaciones, accesorios, equipos lógicos e interconexiones. No obstante, también se ha puesto de manifiesto que existen únicamente dos ámbitos de aplicación principales, el personal y el comercial. Por otro lado, una impresora destinada a usos comerciales puede ser utilizada fácilmente por los consumidores para sus aplicaciones personales. Efectivamente, según el estudio IMV, es ésta una tendencia habitual entre los usuarios. La Comisión reconoce que el grado de intercambiabilidad comercial entre los diferentes modelos de impresora disminuye a medida que aumentan las diferencias en sus características y especificaciones. No obstante, esto no significa que exista una línea divisoria clara basada en la aplicación de los usuarios y la percepción de los consumidores que separe estos modelos. En su lugar, la Comisión ha comprobado que existen importantes zonas de superposición de la competencia entre los diferentes modelos de impresoras. Por lo tanto, llegó a la conclusión de que, además de la igualdad de aplicación y utilización básicas, existe, al menos en cierta medida, intercambiabilidad comercial entre los diferentes modelos de impresora.
- (16) Por lo que se refiere a los restantes factores para el trazado de una línea divisoria clara entre los diferentes modelos de impresora, la Comisión descubrió que, en el pasado, los avances técnicos provocaron cambios rápidos en los modelos. No cabe duda de que con nuevos avances técnicos una segmentación entre los diferentes modelos de impresora o grupos de modelos, si existiera, sería variable e inestable. Asimismo la Comisión ha descubierto que los propios productores no hacen distinción entre sus diferentes impresoras SIDM, clasificadas en diferentes segmentos de mercado, por lo que se refiere a la producción, distribución o contabilidad. Los fabricantes europeos y japoneses de impresoras SIDM poseen un equipo de producción similar y utilizan los mismos empleados para todos los diferentes modelos de impresora, es decir, la totalidad de las impresoras SIDM son fruto de un proceso de fabricación similar. Por otra parte, se utilizan los mismos canales de distribución y la misma contabilidad interna para todos los modelos de impresora SIDM.
- (17) La investigación ha puesto de manifiesto que el mercado de impresoras SIDM de la Comunidad comprende una serie de productos sin unas líneas divisorias claramente definidas entre ellos.
- (18) Por lo tanto, la Comisión consideró que las afinidades de la totalidad de las impresoras SIDM, por lo que se refiere a sus características técnicas y físicas, así como a su aplicación y utilización final, tienen mayor importancia que sus diferencias, a los efectos de esta investigación.
- c) *Observaciones relativas a la definición de producto similar*
- (19) Europrint sostuvo que el término producto similar no debería referirse únicamente a todas las impresoras SIDM, sino también a la totalidad de las impresoras de percusión de caracteres completos en serie (impresoras SIFF), dado que estas últimas también son impresoras de ordenador. No obstante, Europrint está de acuerdo en que esta investigación no debería comprender las impresoras de una función específica creadas para una única aplicación, tal como imprimir recibos automatizados de máquinas registradoras, libros de contabilidad de los bancos, recibos de registro de caja, etc.
- (20) Por lo que se refiere a este punto, la Comisión observó que las impresoras SIFF utilizan un mecanismo conocido como «rueda de margarita» como elemento de impresión. Éste gira a gran velocidad con el fin de colocar radios que llevan un carácter. Un martillo golpea dichos radios para imprimir los caracteres. La ventaja de una impresora SIFF consiste en que imprime con calidad de imprenta, la desventaja en que únicamente puede imprimir los caracteres que se encuentren en la rueda de margarita y, por lo tanto, no puede utilizarse para gráficos o imágenes. Las características físicas y técnicas básicas de las impresoras SIDM y SIFF son diferentes.
- (21) Estas diferentes tecnologías tienen también una repercusión notable en las aplicaciones de estas impresoras: mientras las impresoras SIFF están restringidas al limitado número de caracteres y cifras que se encuentran en la rueda de margarita, la tecnología SIDM hace posible que se pueda imprimir una amplia gama de caracteres casi ilimitados de diferentes calidades y colores. Por lo tanto, la Comisión llegó a la conclusión de que las impresoras SIFF no son productos similares a las impresoras SIDM.
- (22) Por lo que respecta a la cuestión de si las impresoras capaces de imprimir caracteres japoneses y, por lo tanto, destinadas al mercado japonés, se pueden considerar como productos similares vendidos en el mercado interior del país exportador de acuerdo con lo dispuesto en los apartados 3 y 6

del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, se adujo que estas impresoras no eran productos similares, puesto que su equipo físico era diferente del de los modelos exportados y su gama de utilización más amplia que la de los modelos del mercado europeo.

- (23) No obstante, la Comisión observó que ni las características físicas y técnicas ni las aplicaciones de las impresoras vendidas en los mercados japonés y comunitario se diferencian en lo básico. La única diferencia consiste en que, debido a su adicional y específico equipo físico y lógico, las impresoras japonesas vendidas en el mercado japonés imprimen también en caracteres japoneses, mientras que las vendidas en el mercado comunitario no lo hacen así. Esta diferencia no tiene la importancia suficiente como para hacer que no sean similares. De hecho, los dos tipos de impresora satisfacen escrupulosamente los exigencias de sus respectivos usuarios de tal forma que se pueden utilizar para las mismas aplicaciones en sus diferentes mercados geográficos. Por lo tanto, las impresoras SIDM vendidas en el mercado japonés son productos similares a los vendidos en el mercado comunitario.
- (24) Apple observó que su modelo de impresora importado de Japón « Imagewriter » está diseñado específicamente con exclusividad para Apple Computer Systems. Este modelo se puede utilizar únicamente con ordenadores Apple y no se puede conectar ninguna otra impresora a los ordenadores Apple sin efectuar cambios técnicos. Apple se ha dirigido a dos productores comunitarios con el fin de fabricar una impresora de este tipo, pero éstos declararon que o bien no tenían la capacidad necesaria para satisfacer las exigencias de Apple, o que eran incapaces de fabricar ellos mismos la mayoría de los componentes de la impresora, o no disponían de la suficiente automatización y control sobre el proceso de producción para cumplir los requisitos de calidad de Apple.
- (25) Por lo que se refiere a esta observación, la Comisión señaló que el Imagewriter tiene todas las características físicas y técnicas básicas de una impresora SIDM. Las diferencias principales entre el Imagewriter y las impresoras fabricadas en la Comunidad consistían en diferencias en los enchufes y la compatibilidad del código, lo que significa que para el Imagewriter se necesitaba un cable especial de conexión con los ordenadores Apple. No obstante, dichas diferencias no son suficientes para convertir a las impresoras de la Comunidad en productos « no similares » al Imagewriter.
- Dado que el motivo de Apple para buscar una fuente de suministro japonesa no consistía en la incapacidad técnica de los productores comunitarios de fabricar una impresora que se ajustase a las especificaciones de Apple, la Comisión no vio ninguna razón para excluir al Imagewriter del presente procedimiento.
- (26) Brother aducía que los productores comunitarios no fabrican un producto similar a su modelo « Twinwriter ». El Twinwriter combina la tecnología de una impresora SIDM y la de una SIFF. Se tuvieron que crear unos componentes específicos y equipo lógico para combinar las tecnologías SIDM y SIFF en una única impresora. Por último, el Twinwriter cumple dos requisitos: puede imprimir caracteres alfabéticos de calidad de impresión gracias a su rueda de margarita y una enorme variedad de signos, símbolos y gráficos merced a su cabeza impresora de matriz de puntos de nueve agujas.
- (27) Por lo que se refiere a las características físicas y técnicas básicas, la Comisión observó en primer lugar que el Twinwriter reúne todas las de las impresoras SIDM. En segundo lugar, el único objetivo de la combinación de las tecnologías SIDM y SIFF en el Twinwriter consiste en conseguir en una única impresora la versatilidad de la impresora de matriz de puntos, y la « calidad de impresión » de la impresora de rueda de margarita. No obstante, las impresoras SIDM fabricadas por productores comunitarios y vendidas en el mercado comunitario durante el período a que se hace referencia también pueden realizar « calidad de impresión ». Por lo que respecta a la aplicación, la Comisión no pudo encontrar diferencias básicas entre el Twinwriter y las impresoras SIDM. Por lo tanto, la Comisión llegó a la conclusión de que se ha de considerar al Twinwriter como una impresora SIDM con características técnicas específicas de una impresora SIFF. Así pues, no consideró oportuno excluir al Twinwriter del presente procedimiento.
- (28) NEC señaló que los productores comunitarios no fabrican un producto similar a las impresoras de 24 agujas de NEC, dado que los productores comunitarios no han ofrecido este tipo de impresora de 24 agujas. Además, estas impresoras NEC forman un mercado aparte debido a su calidad y a las características, accesorios y funciones de gran variedad y sofisticación que ofrecen. Seikosha planteó una cuestión similar con relación a un nuevo modelo de impresora que supuestamente posee unas especificaciones y características diferentes de las de los modelos de la Comunidad.

- (29) La Comisión tampoco pudo aceptar estas observaciones. En primer lugar, Olivetti y Mannesmann-Tally ofrecen impresoras de 24 agujas en el mercado comunitario. En segundo lugar, la Comisión opina que el requisito de que un producto sea « similar » al artículo importado no se debería interpretar de forma tan estricta que permita que supuestas diferencias de calidad lleven a la conclusión de que los productos no son similares entre sí, a menos que estas diferencias de calidad tengan como consecuencia que la utilización, la aplicación o la percepción por el cliente de los dos productos sea básicamente diferente. Por lo que respecta a las características técnicas y físicas, el estudio IMV ha puesto de manifiesto que los modelos de la Comunidad son similares a los de las impresoras NEC. La utilización de dichas impresoras es también muy similar, es decir, tienen una aplicación comercial y de tratamiento de texto. Por lo tanto, la supuesta mayor calidad de las impresoras NEC no significa que la utilización de éstas difiera en lo fundamental de la de cualquier otra impresora de gran calidad. Por lo tanto, la Comisión consideró a todas las impresoras producidas en la Comunidad como productos similares a las impresoras NEC y Seikosha a los efectos de esta investigación.
- (30) Por último, CJPRINT observó que las impresoras SIDM se deberían clasificar en cuatro segmentos principales en función de sus usuarios finales y consideró que existen cuatro categorías de productos similares. Por las razones expresadas en los puntos 13 a 15 la Comisión no podía estar de acuerdo con tal segmentación.
- (31) A la luz de estas conclusiones, la Comisión concluyó que se puede considerar que las impresoras SIDM forman una única categoría basada en la misma tecnología, idénticas características físicas y técnicas básicas y la misma aplicación y utilización básicas. A pesar de que existen diferencias entre las diversas impresoras SIDM, estas diferencias no son lo suficientemente grandes como para establecer líneas divisorias claras entre las mismas. En consecuencia, cualquier reducción encaminada a establecer categorías diferentes de productos similares dentro de la gama de impresoras SIDM sería compleja, arbitraria, daría lugar a irregularidades y sería probablemente inviable. Así pues, la Comisión ha llegado a la conclusión de que las impresoras SIDM tienen un grado de similitud suficiente para que se las considere como producto similar en el contexto de la presente investigación. En consecuencia, por lo que respecta a las conclusiones preliminares de la Comisión, se considera que la totalidad de las impresoras SIDM producidas en la Comunidad forman un producto similar a las impresoras SIDM exportadas de Japón, con excepción de las impresoras para usos especiales.

C. VALOR NORMAL

- (32) Para cada uno de los modelos de los exportadores vendido en cantidades suficientes en el curso de

operaciones comerciales normales en el mercado interior, el valor normal se fijó provisionalmente sobre la base de los precios medios ponderados nacionales de estos modelos. En los casos en los que el volumen de tales ventas fue inferior al umbral, establecido por la Comisión en casos anteriores, del 5 % del volumen de exportaciones de dichos modelos a la Comunidad, la Comisión consideró que tales ventas no eran suficientes para que fuesen representativas y determinó el valor normal sobre la base del valor calculado.

- (33) A pesar de las reclamaciones en contra de ciertos exportadores, la Comisión consideró que no sería oportuno tener en cuenta ningún precio de transferencia entre compañías o sucursales relacionadas de un exportador a la hora de establecer el valor normal basándose en los precios del mercado interior. Partiendo de los elementos de prueba suministrados, la Comisión no estaba convencida de que estos precios se pudieran considerar como pagados o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales por el producto similar y de que no estaban influidos por la relación existente entre las partes interesadas.

En consecuencia, para la determinación del valor normal se utilizaron únicamente los precios fijados para los compradores independientes. Dado que, en cualquier caso, las ventas a los compradores independientes supusieron al menos el 70 % de todas las transacciones, éstas se consideraron representativas de la totalidad de las ventas en el mercado interior.

- (34) En los casos en que los modelos con características y especificaciones que hacían posible la comparación directa con los exportados a la Comunidad se vendieron en cantidades importantes durante el período investigado, en el mercado interior a precios que, por término medio, no permitieron la recuperación de la totalidad de los costes, el valor normal se determinó sobre la base del valor calculado del modelo de que se trata.

Sin embargo, un exportador no facilitó los suficientes elementos de prueba sobre los costes de producción de determinados modelos. Así pues, de conformidad con lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2176/84, el valor normal se calculó sobre la base de los datos disponibles, es decir, los costes medios de fabricación de los modelos producidos por aquel exportador.

- (35) En todos estos casos en los que no existían ventas o éstas eran insuficientes en el mercado interior de un modelo apto para la comparación directa con el exportado a la Comunidad, el valor calculado se fijó basándose en los costes, tanto fijos como variables, referidos a los materiales y a la fabricación, en el país de origen, del modelo exportado a la Comunidad, incrementados en un importe razonable por los gastos de venta, gastos administrativos, demás gastos generales y margen de beneficio.

(36) Por lo que respecta al importe por los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales y el beneficio que se han de incluir en tales valores calculados, éstos se calcularon basándose en los gastos desembolsados y el beneficio obtenido por el exportador en sus ventas con beneficios en el mercado interior de modelos comparables o, a falta de ventas suficientes de dichos modelos, de modelos con una estrecha similitud con los exportados. En los casos en los que no se produjeron ventas o éstas resultaron insuficientes, la suma se basó en una media ponderada de los gastos desembolsados y el beneficio obtenido por los restantes exportadores investigados sobre otras ventas con beneficios en el mercado interior del producto similar. Cuando las mencionadas ventas interiores se llevaron a cabo a través de una sociedad o sociedades filiales, que desempeñaban las funciones del departamento de ventas de la compañía productora, se efectuó una distribución, generalmente en función del volumen de negocios, para incluir en el valor calculado los gastos de ventas, los gastos administrativos y los demás gastos generales de las sociedades de ventas.

(37) En los casos en que la distribución de gastos de ventas, gastos administrativos y los demás gastos generales no se llevó a cabo en función del volumen de negocio, la cuantía que se había de distribuir se calculó basándose en la práctica contable del exportador en los casos en que la Comisión estaba convencida de que el método utilizado era razonable para los costes específicos. Para una serie de costes los exportadores solicitaron que la distribución no se llevase a cabo basándose en el volumen de negocio en la práctica contable normal. Dichas solicitudes no se consideraron aceptables, dado que las fórmulas propuestas se habían concebido únicamente para la investigación antidumping en curso. En consecuencia, la Comisión no vio ninguna razón para abandonar su práctica consistente en la aplicación del apartado 11 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, según el cual todos los cálculos de costes se basan en los datos contables disponibles, repartidos normalmente si fuera necesario, en proporción al volumen de negocio para cada producto y para cada mercado considerados.

Más concretamente, algunos exportadores solicitaron que determinados costes se repartieran sobre la base del volumen de negocios, al tiempo que solicitaban que se imputaran una serie de otros costes, especialmente de investigación y desarrollo, al producto considerada en función de los datos específicos de ese producto. Un método de distribución de estas características se consideró aceptable únicamente en los casos en los que se pudiese demostrar que la totalidad de los restantes costes asignados basándose en el volumen de negocios no se podía distribuir en función de los datos específicos del producto. De lo contrario, se correría el riesgo de que no se distribuyeran adecuadamente determinados costes. Especialmente, por lo que respecta a los costes de investigación y desarrollo,

se consideró que en los casos en que se pudiesen imputar claramente tales costes a un producto concreto que estuviese siendo comercializado en ese momento, por ejemplo las impresoras de matriz de puntos, se podía llevar a cabo una distribución en función de los datos específicos del producto. Por otra parte, se pensó en la posibilidad de imputar, basándose en el volumen de negocios, al producto de que se trata la totalidad de los costes de investigación y desarrollo de carácter general, o específicos de los productos que aún tenían que vender al final del período de referencia, o específico de los productos que pueden influir en los costes de producción del producto. Todos estos costes se determinan en función del volumen total de negocio y del beneficio del exportador considerado, incluyendo el volumen de negocio para el producto considerado y estimándose que el método más apropiado consistía en una distribución de los gastos basándose en el volumen de negocios para tales costes.

(38) Además de las ventas de productos de su marca, una serie de exportadores vendió el producto en cuestión, ya fuese para su exportación a la Comunidad únicamente o bien a los mercados de exportación o al mercado japonés, a clientes independientes, que, a su vez, volvieron a vender los productos con sus propias marcas (OEM). Algunos de estos modelos tenían un diseño y especificaciones técnicas diferentes de los vendidos con la marca del propio fabricante.

Ciertos exportadores alegaron que sus valores normales se deberían basar en una media ponderada de todas las ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado japonés.

Sin embargo, la Comisión consideró que un enfoque de estas características no tendría en cuenta las diferencias entre las ventas de un producto de la propia marca de un fabricante y las ventas a OEM. En consecuencia, en los casos en que las exportaciones se efectuaban a OEM en la Comunidad, el valor normal para estos productos se fijó basándose en los precios interiores de un producto comparable vendido en el curso de operaciones comerciales normales a OEM en Japón. En ausencia de tales ventas en cantidades suficientes, el valor normal se fijó basándose en el valor calculado del producto en cuestión. Por lo que respecta a los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales y el beneficio en tales casos, las cuantías que se habían de incluir se calcularon sobre la base de los gastos desembolsados y el beneficio obtenido por el exportador de que se tratase en sus ventas con beneficio a OEM en el mercado interior de modelos que se asemejasen mucho al modelo exportado. En los casos en los que no se llevaran a cabo ventas o éstas fueron insuficientes, el importe se calculó basándose en una media ponderada de los gastos desembolsados y del beneficio obtenido por los restantes exportadores investigados en sus ventas con beneficios a OEM del producto similar en el mercado interior.

- (39) Varios exportadores solicitaron que los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales efectuados, y el beneficio obtenido por sus organizaciones de venta en Japón, no se deberían incluir en el cálculo del valor normal, ya se basase en el valor calculado o en los precios interiores. Se afirmaba que esto asimilaría la determinación del valor normal a la de los precios de exportación a organizaciones de venta relacionadas con los exportadores en la Comunidad en los que tales costes se deducen con el fin de calcular los precios de exportación.
- (40) No obstante, la Comisión considera que tales gastos se deberían incluir, en estos casos, en la determinación del valor normal.

En primer lugar, se comprobó que la totalidad de las organizaciones de ventas interesadas desempeñan, en su mayoría, únicamente las funciones comparables a las de departamentos o servicios de venta. En los casos en que dichas organizaciones de venta tenían unas funciones distintas de las de venta en el mercado interior (por ejemplo, importación y reventa de productos de otros fabricantes), la Comisión estima que los costes relacionados con estas otras funciones no incrementaron el importe de los costes relacionados con la venta de impresoras de matriz de puntos, dado que el importe se había calculado basándose en el volumen de negocios total de la organización de ventas.

En segundo lugar, un valor normal basado en el precio interior habrá de ser, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, el precio realmente pagado, o por pagar, en el curso de operaciones comerciales normales por el producto similar en el país de exportación. Dicho precio incluirá los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales y el beneficio que, en el caso de los exportadores en cuestión, son los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales y el beneficio de sus organizaciones nacionales de venta. En consecuencia, en opinión de la Comisión, los gastos de estas organizaciones de venta se deberían incluir en el valor normal cuando éste se basa en precios interiores.

En tercer lugar, cuando el valor normal se basa en el valor calculado, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 establece que se debería añadir al coste de producción un importe razonable por los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales (y el beneficio). Esto tiene como objetivo conseguir que se llegue a una determinación del valor normal como si se hubieran producido ventas en el mercado interior. Para que tales ventas interiores se consideren en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado considerado, sus precios deberían reflejar una

cuantía equivalente a la desembolsada por el vendedor en concepto de gastos de venta, gastos administrativos y demás gastos generales. Dado que las ventas de impresoras de matriz de puntos en el curso de operaciones comerciales normales en Japón se realizan en su mayor parte a través de compañías de ventas bajo control o propiedad en su totalidad, y dado que estas organizaciones ejercen la función de un servicio de ventas de la compañía productora, los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales efectuados por la correspondiente compañía de ventas de tales exportadores son costes que se han de tener en cuenta para la determinación del valor normal calculado de los exportadores individuales.

D. PRECIO DE EXPORTACIÓN

- (41) Con respecto a las exportaciones de los productores japoneses directamente a importadores independientes en la Comunidad, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto vendido.
- (42) En otros casos, las exportaciones se efectuaron a filiales que importaron el producto en la Comunidad. En tales casos se consideró oportuno, a la vista de la relación entre exportador e importador, que se calculasen los precios de exportación basándose en los precios a los que se revendió por primera vez el producto importado a un comprador independiente. Los descuentos, las reducciones y el valor de las mercancías libres dados en relación con una venta se dedujeron del precio al cliente independiente y se llevó a cabo el ajuste adecuado para tener en cuenta la totalidad de los costes efectuados entre importación y reventa, incluidos todos los derechos y tributos.
- (43) Por otra parte, ciertas filiales de los exportadores, situadas dentro y fuera de la Comunidad, efectuaron una serie de ventas a clientes independientes en la misma. En algunos de estos casos se consideró que, aunque la filial no era el importador real, asumía determinadas funciones de un importador y sufragaba ciertos costes que normalmente le correspondían a éste. Aceptó pedidos, adquirió el producto del exportador y lo revendió a clientes no asociados, entre otros. Por lo general, estos clientes eran distribuidores del producto de que se trata en zonas en las que el exportador no poseía una filial que importase o distribuyese los productos. Las ventas de algunos exportadores se realizaron también a un cliente independiente en la Comunidad a través de más de una de las filiales del exportador. En todos estos casos excepto en uno, ambas filiales se encontraban en la Comunidad y en el caso excepcional, una filial se encontraba dentro y otra fuera de la misma. En estos casos los costes correspondientes normalmente a un importador fueron abonados por las filiales de los exportadores.

tadores afectados. En dichos casos, existía un precio pagado por una filial a los exportadores y uno más alto pagado por la segunda a la primera filial.

En todas estas circunstancias se alegó que el precio de exportación realmente pagado o por pagar, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, debería ser el facturado por cualquier venta de la filial a los clientes independientes en la Comunidad.

(44) En estas circunstancias la Comisión considera que el exportador en Japón vendió los productos para su exportación a la Comunidad a una filial situada dentro o fuera de la Comunidad. Dichas filiales, ya importen formalmente el producto o no, asumen funciones típicas de una filial de importación. Dada la relación entre el exportador y su filial, en tales casos, el precio de exportación, considerado como un precio de transferencia interna, se rechaza por ser poco fiable. En consecuencia, se tuvo que calcular el precio de exportación sobre la base del precio al que se vendió por primera vez el producto a un comprador independiente, realizando reajustes para tener en cuenta todos los gastos correspondientes a la filial o filiales en cuestión, tal como dispone la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.

(45) En los casos en que se imponía una distribución de los costes para el cálculo de los precios de exportación, esto se calculaba por lo general basándose en el volumen de negocios. Los costes y el volumen de negocios utilizados con este fin eran, por lo general, los del último ejercicio financiero disponible de los importadores asociados y, en consecuencia, se basaban en cuentas verificadas. En cualquier caso en que la distribución de gastos de ventas, gastos administrativos y demás gastos generales, no se realizó sobre la base del volumen de negocios, la cuantía que se debía distribuir se calculó basándose en la práctica contable disponible del exportador, en el caso de que la Comisión estuviera convencida de que el método utilizado era razonable para los costes concretos de que se trataba. Para una serie de costes, los exportadores solicitaron que no se realizaran las distribuciones sobre la base del volumen de negocios ni de la práctica contable normal. Dichas solicitudes no se consideraron aceptables, dado que las distribuciones sugeridas estaban destinadas únicamente a la investigación antidumping en cuestión. En consecuencia, la Comisión no vio razón alguna para alejarse de su práctica consistente en la aplicación del apartado 11 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, según el cual todos los cálculos de costes se basan en los datos contables disponibles, repartidos normalmente, si fuera necesario, en proporción al volumen de negocios para cada producto y cada mercado considerados.

(46) Estos casos distribuidos incluían la totalidad de los gastos administrativos y demás gastos generales en

relación con las ventas consideradas, ya fuesen financiadas por el exportador o el asociado.

(47) Algunos importadores asociados alegaban que los gastos contraídos entre la importación y la reventa variaban según el tipo de clientes. Sólo algunos de estos importadores demostraron esto a la Comisión satisfactoriamente sobre la base de datos contables y en tales casos se realizaron diferentes distribuciones de costes dependiendo del tipo de cliente de que se trataba. En estos casos las distribuciones se basaban, por lo general, en los volúmenes de negocios concretos generados por los diferentes tipos de clientes.

(48) Para llegar a un precio de exportación calculado franco frontera de la Comunidad, también se llevaron a cabo ajustes en los derechos aduaneros de la Comunidad y de un beneficio del 5 % sobre el volumen de las ventas. La Comisión fijó este 5 % basándose en datos comunicados por varios importadores independientes del producto de que se trata. Dichos datos indicaban beneficios de entre un 5 y un 10 %. Habida cuenta de la información de la Comisión sobre el carácter de la actividad, considerada gracias a los datos transmitidos por los importadores, se decidió que un margen de beneficios razonable contemplado la letra b) del apartado 8 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 no debería ser inferior al 5 %. A los efectos de esta disposición se aplicó el porcentaje a la totalidad de las ventas de los importadores asociados a su primer comprador independiente en la Comunidad.

(49) Por lo que se refiere a los precios de exportación, para los productos de cada exportador la Comisión verificó al menos el 70 % de todas las transacciones durante el período de referencia. Se consideró que esta cantidad era representativa de la totalidad de las transacciones de los exportadores durante este período.

E. COMPARACIÓN

(50) Con el fin de establecer una comparación válida entre el valor normal y los precios de exportación, la Comisión tuvo en cuenta, en los casos en que consideró oportuno, las diferencias que afectan la comparabilidad de precios, tales como las diferencias en las características físicas y las diferencias en las condiciones de venta, en los casos en que pudo demostrar satisfactoriamente la existencia una relación directa de estas diferencias con las ventas consideradas. Éste fue el caso con respecto a las diferencias en las condiciones de crédito, garantías, comisiones, salarios pagados a los vendedores, envasado, transporte, seguros, mantenimiento y costes accesorios.

- (51) El valor normal y los precios de exportación, estos últimos basados tanto en los precios pagados como en los precios de exportación calculados, se compararon al mismo nivel comercial. Los precios o valores calculados en los que se realizaron ajustes se fijaron a nivel de las sociedades exportadoras, las sociedades u organizaciones de ventas en el mercado interior. Los precios a la exportación se fijaron franco sociedades u organizaciones de venta a la exportación. Con el fin de hacer comparables el precio de exportación y el valor normal, se tuvieron en cuenta las diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios de acuerdo con lo dispuesto en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.
- (52) Por lo que respecta a las diferencias en las características físicas, se pidió que se tuvieran en cuenta las diferencias en las especificaciones técnicas y capacidades de determinados modelos vendidos en el mercado japonés en relación con los vendidos para la exportación a la Comunidad. Estas diferencias se referían sobre todo a la capacidad de las impresoras vendidas en el mercado japonés de producir tanto caracteres alfanuméricos como algún tipo de carácter japonés (ya sea fonético o de otro tipo). La letra a) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 establece que en tales circunstancias los reajustes se basarán normalmente en el efecto que tales diferencias tengan sobre el valor de mercado en el país de origen o de exportación y que « cuando no se disponga de los datos sobre los precios del mercado interior de ese país o los que se posean no permitan una comparación válida, el cálculo se basará en los costes de producción que ocasionen tales diferencias ». A falta de datos utilizables sobre los precios respecto de estos medios técnicos, el ajuste se calculó sobre la base de las diferencias en los valores calculados de las impresoras de que se trataba obtenidos mediante la adición del coste de producción, definido en el punto ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, y de un margen de beneficios razonable. Ante la falta de información satisfactoria sobre el efecto de esas características en el margen de beneficio, en Japón, se consideró razonable tener en cuenta el mismo margen que para la propia impresora.
- Un exportador que reclamó un reajuste por las diferencias en las características físicas entre modelos vendidos en el interior y los vendidos para la exportación no suministró elementos de prueba suficientes en apoyo de su reclamación y, en concreto, no se dieron a conocer detalles sobre los costes de producción de los modelos exportados. Por lo tanto, no se pudo realizar una adecuada comparación de costes y, en consecuencia, se aceptó la reclamación.
- (53) Otro exportador también reclamó un reajuste por diferencias en las cantidades vendidas en el interior con respecto a las vendidas para la exportación a la Comunidad. La reclamación se basaba en una supuesta diferencia de coste provocada por las diferencias en el volumen de producción. No obstante, no se facilitaron elementos de prueba satisfactorios basados en datos contables por lo que respecta al ahorro en el coste de producción de cantidades diferentes y, por lo tanto, no se aceptó la reclamación.
- (54) Asimismo se efectuaron reclamaciones en relación con reajustes de acuerdo con lo dispuesto en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 en relación con determinados gastos generales. La letra c) del apartado 10 del artículo 2 establece, no obstante, que los reajustes por diferencias en las condiciones de venta se limitarán a las que tengan una relación directa con las ventas consideradas, y que generalmente no se efectuarán por las diferencias que existan en los gastos administrativos y generales. Dado que en este caso concreto la Comisión no ha estimado que los gastos administrativos y generales pertenecían a la categoría de gastos directamente relacionados, o que las condiciones de un exportador particular eran tan excepcionales que permitirían apartarse del principio general de que no se tendrían en cuenta gastos administrativos y generales, considera que no debe aplicarse ningún reajuste por diferencias en tales costes.
- (55) Algunas partes plantearon también la cuestión de que, dado que, en el caso de importadores asociados, se tienen en cuenta la totalidad de los costes del importador con el fin de calcular el precio de exportación, se debería adoptar una postura idéntica en el caso de que las ventas en el mercado interior se realicen a través de una sociedad de ventas. Esta explicación confunde dos cuestiones diferentes, es decir, el cálculo del precio de exportación sobre la base de un precio de reventa de un importador relacionado, y la comparación entre valor normal y precio de exportación. Con el fin de calcular el precio de exportación, el Reglamento (CEE) nº 2176/84 establece la deducción de la totalidad de los costes producidos entre importación y reventa. Se pretende con esto llegar a un precio de exportación que no esté influido por la relación entre la sociedad exportadora y sus importadores asociados. Por lo que respecta a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, se aplican otras normas que han conducido a ajustes de precios para todos los factores admisibles, tal como se explica en los puntos 50 a 54.
- (56) Algunos exportadores solicitaron también un reajuste para cubrir las supuestas diferencias en los costes en los casos en que las impresoras se vendan exclusivamente a detallistas en Japón, y detallistas y distribuidores en la Comunidad.

Por lo que respecta a la comparación entre ventas a detallistas en el mercado interior y a distribuidores en la Comunidad, no se recibió ninguna prueba de que existan diferencias de costes en relación con estas ventas que se pudiera considerar admisible de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 y que no se hubiese tenido en cuenta, tal como se explica en los puntos 50 a 54.

F. MÁRGENES DE DUMPING

- (57) El valor normal de cada uno de los modelos de cada exportador se comparó con los precios de exportación de modelos comparables transacción por transacción. El análisis preliminar de los hechos muestra la existencia de dumping con respecto a las importaciones de impresoras de matriz de puntos originarias de Japón en todos los exportadores japoneses investigados, dado que el margen de dumping equivalía a la cuantía por la que el valor normal, tal como se estableció, superaba al precio de exportación a la Comunidad.
- (58) Los márgenes de dumping variaron con relación al exportador; a continuación figuran los márgenes medios ponderados:

	%
— Alps Electrical Co. Ltd	7,4
— Brother Industries Ltd	45,8
— Citizen Watch Co. Ltd.	55,0
— Copal Co. Ltd	18,6
— Fujitsu Ltd	86,0
— Japan Business Computer Co. Ltd	22,4
— Nakajima Ltd	12,3
— NEC Corporation	70,0
— OKI Electric Industry Co. Ltd	9,2
— Seiko Epson Corporation	33,6
— Seikosha Co. Ltd	73,0
— Shinwa Digital Industry Co. Ltd	10,5
— Star Micronics Co. Ltd	13,6
— Tokyo Electric Co. Ltd	4,8
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd	83,5

- (59) En los casos de aquellos exportadores que no cumplimentaron el cuestionario de la Comisión, ni se dieron a conocer por otros medios, el dumping se determinó sobre la base de los datos disponibles, de acuerdo con las disposiciones de la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.

A este respecto la Comisión consideró que los resultados de su investigación facilitaban la base más adecuada para la determinación del margen de dumping y que sostener que dicho margen de dumping para estos exportadores era inferior al margen de dumping más alto del 86 % determi-

nado con relación a un exportador que hubiese cooperado en la investigación crearía una oportunidad para eludir el derecho. Por estas razones se considera oportuno utilizar este último margen de dumping para este grupo de exportadores.

Por otra parte, una empresa filial de un exportador impidió el acceso, durante una investigación en sus locales, a información que la Comisión consideraba necesaria para la verificación de los datos de la filial de que se trataba. En consecuencia, la Comisión no podía estar segura de recibir datos fiables para el establecimiento de los precios de exportación para el exportador de que se trataba y, en consecuencia, consideró oportuno que las conclusiones preliminares sobre esta compañía se realizaran también sobre la base de los datos disponibles, es decir, los resultados de la investigación.

En este caso consideró que también se brindaría la posibilidad de eludir el derecho y se concedería una prima a la falta de cooperación si admitía que el margen de dumping para este exportador era inferior al margen de dumping más alto determinado con respecto a un exportador que hubiese cooperado en la investigación. Por estas razones se consideró oportuno utilizar el margen de dumping más elevado para esta compañía.

G. SECTOR ECONÓMICO DE LA COMUNIDAD

- (60) En la Comunidad existen ocho productores de impresoras SIDM. La investigación ha puesto de relieve que durante el período de que se trata los cuatro miembros de Europrint fabricaron alrededor de un 65 % de la producción comunitaria total de impresoras SIDM, es decir, una gran proporción de la producción comunitaria total del producto similar de acuerdo con la definición del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 del Consejo.
- (61) La Comisión también descubrió que tres de los miembros de Europrint, esto es, Mannesmann-Tally, Hisi y Philips, importaron de Japón, durante el período de la investigación, impresoras SIDM en cantidades que ascendían respectivamente al 51 %, 42 % y 11 %, en volumen, de sus ventas totales de los productores comunitarios (asumiendo que también se vendiera la totalidad de las impresoras importadas).
- (62) A este respecto CJPRINT indicó que se debería excluir al autor de una queja cuyas importaciones no pudieran considerarse como medidas defensivas provisionales y si se aprovechara de su condición de sociedad multinacional únicamente para importar productos de aquellos suministradores de los que supone que pueden facilitar los mejores productos a los precios más bajos, independientemente de la situación geográfica de los suministra-

dores en el mundo. En consecuencia, según la CJPRINT, los tres productores comunitarios que importan deberían ser excluidos porque no se puede considerar que sus importaciones sean una medida defensiva provisional dado que los productos importados alcanzan cantidades importantes, se revenden con su propia marca de fábrica con un beneficio sustancial y han llevado a participaciones en el mercado cada vez mayores.

- (63) Con relación a estos argumentos la Comisión observó que el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2176/84 deja una cierta discreción a las instituciones comunitarias sobre la exclusión o no de determinados productores comunitarios que importan. Al hacer uso de esta discreción, la Comisión consideró que en el caso de las grandes compañías que operan en el comercio internacional resulta normal que adquieran parte de su gama de modelos de otros productores. El mero hecho de que un productor comunitario haya importado mercancías de un tipo que se ha descubierto que ha sido objeto de dumping y las haya revendido con un margen de beneficio razonable no evita por sí mismo que plantee una queja sobre dumping o que se tenga en cuenta su perjuicio. A la hora de decidir que se considere o no a un productor comunitario, la Comisión tuvo en cuenta si la importación de los productos objeto de dumping y su venta en el mercado comunitario debería considerarse, debido a las razones que están detrás de ello, al volumen de tales importaciones o cualquier otra circunstancia, como parte de una práctica comercial normal y adecuada por parte de un productor. A este respecto resulta especialmente importante hasta qué punto se puede considerar que estas importaciones se han efectuado en defensa propia.
- (64) Por lo que respecta a las razones de estas importaciones, la Comisión ha descubierto que los modelos de impresoras importados por los productores comunitarios pertenecen al segmento inferior del mercado de impresoras SIDM. Antes de 1983 las tres sociedades estaban representadas en esta parte del mercado mediante las impresoras fabricadas por ellas mismas. La decisión de sustituir los modelos de impresora ya existentes por impresoras de origen japonés se basó, en primer lugar, en la consideración general de que, para defender su posición en el mercado, es necesario que un fabricante de impresoras SIDM ofrezca una gama completa de las mismas y que se encuentre representado en todas las secciones del mercado. No cabe duda de que, al no ofrecer una gama amplia, las tres compañías hubiesen corrido el riesgo de perder ventas y clientes en las restantes secciones del mercado y, en consecuencia, de que se les eliminase totalmente del mercado de impresoras. En segundo lugar, por el bajo nivel de precios en el mercado comunitario
- de impresoras producido por las importaciones de Japón, no se hubiesen recuperado en un período de tiempo razonable los costes de desarrollo y producción de un nuevo modelo de impresoras. Los precios ofrecidos por los fabricantes japoneses eran tan bajos que incluso al nivel de precios de reventa en el mercado comunitario se podían revender los productos importados con un beneficio razonable.
- (65) Por lo que respecta al volumen y otras circunstancias de estas importaciones, la Comisión consideró que las cantidades en cuestión no eran lo suficientemente elevadas como para que fuese necesaria la exclusión de las dos compañías de que se trata. El valor de las importaciones representó una proporción sustancialmente menor de las ventas netas totales de ambas compañías que el volumen de importaciones. Ello se debe a que la totalidad de las importaciones fueron de impresoras de precios relativamente bajos.
- (66) Por otra parte, el número de impresoras importadas representa una proporción modesta del total de ventas en la Comunidad en el segmento inferior del mercado. En 1983 las importaciones de productores comunitarios procedentes de Japón representaron 4 460 unidades, es decir, un 0,5 % del consumo comunitario. En 1986, las importaciones efectuadas por productores comunitarios representaron 91 138 unidades, es decir, alrededor de un 4,3 % del consumo total de la Comunidad.
- (67) Por lo que respecta a los márgenes de beneficio en las ventas de estas impresoras importadas, la investigación ha puesto de relieve que (en porcentaje de rendimiento de las ventas) no llegaron a superar en un 5 % al rendimiento de las ventas de las impresoras de los productores comunitarios.
- (68) A la luz de estas circunstancias, la Comisión opina que, tanto las razones que llevaron a las tres sociedades a importar impresoras SIDM de Japón, como las restantes circunstancias, se pueden considerar como una medida razonable de defensa propia necesaria para continuar en el mercado. Puesto que a partir de 1983 han empeorado las condiciones del mercado para los productores comunitarios, el hecho de que estas importaciones no sean una medida temporal no se puede considerar que sea decisivo en estas investigaciones. Por lo tanto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, de acuerdo con las conclusiones preliminares, no se debería excluir de los productores comunitarios que representan al sector económico de la Comunidad a los tres miembros de Europrint que han importado de Japón impresoras SIDM que han sido objeto de dumping.
- (69) Por lo tanto, la Comisión interpretó el término «sector económico de la Comunidad» referido a los cuatro productores de la Comunidad que son miembros de Europrint.

H. PERJUICIOS

a) *Volumen y participaciones en el mercado de importaciones objeto de dumping.*

(70) Por lo que respecta al perjuicio, no se disponía de cifras exactas con relación a las importaciones y el consumo totales. Basándose en estudios de mercado facilitados por los exportadores japoneses, la Comisión estimó que el consumo total de impresoras SIDM en la Comunidad se incrementó de 800 000 unidades en 1983 a 2 093 000 en 1986. Al mismo tiempo las importaciones en la Comunidad de impresoras SIDM originarias de Japón se incrementaron de 390 000 unidades en 1983 a 1 522 000 unidades en 1986. Esta evolución representa un incremento en la participación en el mercado de los productores japoneses en la Comunidad del 49 % en 1983 al 73 % en 1986. Estas cifras incluyen impresoras importadas por lo propios productores comunitarios de exportadores japoneses que se incrementaron de alrededor de un 1 % en 1983 a un 6 % en 1986 del total de importaciones de impresoras SIDM originarias de Japón.

(71) Para el período objeto de investigación y de acuerdo con los datos facilitados por los exportadores japoneses que colaboran con la Comisión en estas investigaciones, sus exportaciones a la Comunidad se elevaron a unos 2 000 000 de impresoras. Con relación a estas conclusiones preliminares se puede estimar que un 90 % de estas exportaciones se vendieron en el mercado comunitario, es decir, 1 800 000 impresoras. Durante el mismo período las ventas totales de impresoras fabricadas por los miembros de Europrint y vendidas en la Comunidad alcanzaron alrededor de 272 000 unidades.

(72) Por lo que se refiere a los diferentes segmentos del mercado de impresoras SIDM de la Comunidad, la Comisión disponía únicamente de información relativa a un tipo de impresoras de baja velocidad compuesto en su mayor parte, aunque no exclusivamente, por impresoras que imprimían en calidad de borrador, un segmento de impresoras de velocidad media compuesta por impresoras profesionales que también imprimían en calidad de impresión y un segmento de impresión a alta velocidad compuesto por impresoras de producción que también imprimían en calidad de impresión. Por lo que respecta a esta división se produjo la siguiente evolución: en el segmento inferior el consumo total pasó de 255 000 unidades en 1983 a 807 000 unidades en 1986, un incremento del 316 %. La participación en el mercado de las impresoras japonesas se incrementó en el mismo período del 65 % en 1983 a un 88 % en 1986. La participación en el mercado de los productores comunitarios disminuyó de un

24 % en 1983 a un 7 % en 1986. En el segmento medio el consumo total se incrementó de las 473 000 unidades en 1983 a un 1 133 000 en 1986, un incremento del 239 %. La participación en el mercado de las impresoras japonesas se incrementó en el mismo período de un 46 % en 1983 a un 65 % en 1986. La participación en el mercado del sector económico europeo descendió del 34 % en 1983 al 25 % en 1986. En el segmento superior el consumo total se incrementó de las 72 000 en 1983 a las 153 000 en 1986. La participación en el mercado de las impresoras japonesas aumentó del 4 % en 1983 al 47 % en 1986. La participación en el mercado del sector económico europeo descendió del 61 % en 1983 al 28 % en 1986.

(73) Durante el período que media entre 1983 y 1986 las exportaciones de impresoras SIDM fabricadas en la Comunidad a Japón disminuyeron de 1 040 unidades a 0.

b) *Precios*

(74) Por lo que se refiere a los precios, de acuerdo con los estudios de mercado facilitados por los exportadores japoneses, los precios medios ponderados de la totalidad de los productores de impresoras SIDM disminuyeron entre 1983 y 1986 (1983 es igual a 100), en los segmentos superior e inferior en un 35 % y en el segmento medio en un 21 %.

Durante el período que media entre 1985 y marzo de 1987 los precios medios ponderados de un productor comunitario, cuyos productos estén representados en los 3 segmentos, disminuyeron en los diferentes Estados miembros en el segmento inferior entre un 25 y un 38 %, en el segmento medio entre un 6 y un 23 % y en el segmento alto entre un 4 y un 14 %. Este cálculo se basa en los precios medios ponderados de venta de dicho productor comunitario en Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido donde se vende más de un 80 % del total de la producción comunitaria, así como de las exportaciones japonesas a la Comunidad.

Ponía de relieve que en los segmentos inferior y medio en los que están principalmente representadas las exportaciones japonesas, el descenso de los precios de este productor comunitario era claramente más alto que en el segmento superior con menos representación japonesa.

(75) Por lo que se refiere a la venta a precios inferiores, la Comisión no tuvo en cuenta los productos vendidos para exportación a la Comunidad, a comerciantes independientes en Japón. Es evidente que los precios que fijaron dichos comerciantes para estos modelos no se podían comparar, por lo que a estas conclusiones se refiere, con los de los modelos comunitarios.

- (76) No obstante, en la mayoría de los casos los exportadores japoneses vendieron a los clientes independientes de la Comunidad ya fuese directamente desde Japón o a través de sus filiales de venta en la Comunidad. Con objeto de comparar estos precios de venta con los de los productores comunitarios, la Comisión estableció los precios medios ponderados de venta para los diferentes canales de venta es decir, ventas a mercados de equipo original, distribuidores, detallistas y usuarios finales. Después se comparó el precio medio de venta de cada exportador japonés en cada uno de estos canales de venta y en cada uno de los cuatro Estados miembros (Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido) con las cifras correspondientes para cada uno de los cuatro productores comunitarios.
- (77) Para llevar a cabo esta comparación la Comisión se basó en el estudio IMV sobre comparación de modelos anteriormente mencionado. Dicho estudio estableció tres segmentos principales basadas en el número de agujas de las cabezas impresoras (9, 18 y 24 agujas) y los subdividió en siete subsegmentos según la velocidad de impresión.
- (78) Aunque existe una gran variedad de modelos en el mercado, no hay modelos idénticos para comparar. Con el fin de llevar a cabo esta comparación, la Comisión seleccionó modelos comunitarios representativos. Dichos modelos que se consideraron representativos fueron aquellos modelos comunitarios de mayores ventas en cada subsegmento. Además, en cada subsegmento se seleccionaron como representativos al menos dos modelos comunitarios. No obstante, sólo se disponía de un modelo comunitario en cada subsegmento del segmento III del estudio IMV. Por lo tanto, por lo que a esta comparación se refiere, se tuvieron en cuenta conjuntamente estos dos subsegmentos. Los modelos comunitarios que se consideraron representativos supusieron alrededor de un 67 % del total de ventas de todos los modelos del sector económico comunitario en la Comunidad.
- (79) Con posterioridad la Comisión comparó los precios de los productores comunitarios de estos modelos con los precios de los exportadores japoneses de modelos en los mismos subsegmentos respectivamente. Dichos modelos japoneses se seleccionaron porque eran similares en sus aspectos técnicos (características y especificaciones) a los modelos comunitarios con los que se compararon. La mayoría de las características y especificaciones de los modelos japoneses era idénticas o mayores que las de los modelos comunitarios con los que se compararon. En los casos en los que no se disponía de un determinado modelo, los precios de los modelos de los productores comunitarios se compararon con modelos japoneses similares en un subsegmento más alto del mercado.
- (80) Los modelos japoneses escogidos para esta comparación suponían alrededor de un 52 % de todas las ventas de los exportadores japoneses de los que se disponía de cifras de exportación. Este porcentaje incluye únicamente modelos japoneses que eran tan similares a los modelos comunitarios en cuestión que eran comparables directamente sin ajustes, o con un número mínimo de éstos, a los modelos comunitarios en cuestión. Por lo tanto, únicamente se realizaron ajustes por lo que respecta las diferencias en las condiciones de venta y para tener en cuenta el hecho de que las ventas se realizaron a través de diferentes canales. No se efectuaron ajustes específicos en las diferencias de características o especificaciones puesto que no se consideró que fuesen diferencias lo suficientemente sustanciales como para que fuesen necesarios dichos ajustes y, en segundo lugar, a causa de la dificultad de estimar con precisión las diferencias de valor, en el caso de que existieran, producidas por estas diferencias.
- (81) En el segmento I se compararon ocho modelos de tres productores comunitarios con treinta y siete modelos de nueve exportadores japoneses, en el segmento II cuatro modelos de tres productores comunitarios con tres modelos de dos exportadores japoneses, y en el segmento III dos modelos de dos productores comunitarios con diez modelos de seis exportadores japoneses. A través de esta comparación la Comisión descubrió que en la mayoría de las ventas se produjo un descenso de precios entre un 5 y un 21 %. Los datos sobre los que se basa este cálculo de descenso de precios son confidenciales y nunca habían estado disponibles anteriormente para ningún estudio del mercado.
- (82) Por lo que se refiere a esta comparación de modelos y a la comprobada reducción de precios, los exportadores japoneses señalaron que determinados modelos japoneses con los que se compararon, o poseen características específicas diferentes de algunos modelos japoneses, y que estas diferencias justifican la existencia de precios más altos para los modelos comunitarios, al menos para ciertos usuarios. En el contexto de estas investigaciones y por lo que a estas conclusiones provisionales se refiere, la Comisión no se encontraba en condiciones de verificar la exactitud y validez de estos argumentos. Por otra parte, no era posible en esta fase de la investigación evaluar la repercusión de estas supuestas diferencias en la percepción de los consumidores de productos de que se trata y, por lo tanto, de los precios. En consecuencia la Comisión no pudo alcanzar una conclusión provisional sobre estos argumentos. En cualquier caso y sin decidir en esta fase sobre las cualidades de los argumentos expresados por los exportadores japoneses, la Comisión está en posesión de los sufi-

cientes elementos de prueba como para considerar que se llevó a cabo una reducción media de precios de al menos un 10 %.

c) *Otros factores económicos pertinentes*

- (83) Por lo que se refiere a las condiciones generales del sector económico comunitario, la Comisión descubrió que la capacidad actual de producción de los miembros de Europrint aumentó de 242 800 unidades en 1983 a 528 000 en 1986 con una tasa de empleo de la capacidad relativamente estable alrededor del 70 %.

En consecuencia, la producción se incrementó de 175 000 unidades en 1983 a 390 000 en 1986. No obstante, este crecimiento se debe principalmente al incremento del 404 % de uno de los miembros de Europrint, mientras que la producción de los otros tres productores comunitarios se había incrementado únicamente entre un 140 y un 174 % en el mismo período.

- (84) El número de ventas en la Comunidad por productores comunitarios creció de 151 000 unidades en 1984 (excluyendo a España y Portugal) a 258 000 en 1986 (incluyendo a España y Portugal). En el mismo período las existencias de impresoras SIDM de los productores comunitarios se incrementaron con mayor rapidez que las ventas, es decir, de 23 000 unidades en 1983 a más de 78 000 en 1986. La participación en el mercado de los productores comunitarios en el mercado de impresoras SIDM descendió en conjunto de alrededor de un 33 % en 1983 a un 18 % en 1986.
- (85) A partir de 1984 la rentabilidad de los productores comunitarios en el mercado de la Comunidad de sus ventas de producción propia muestra una tendencia continuada a la baja. En 1984 todas las ventas de impresoras fabricadas por los propios miembros de Europrint fueron rentables, mientras que en 1986 un miembro de Europrint ya había experimentado pérdidas considerables en las ventas de las impresoras por él fabricadas. Para las restantes sociedades los márgenes de beneficio habían descendido en un 63 %, 30 % y un 16 %, respectivamente, de 1984 a 1986.
- (86) Tomando como base los resultados preliminares para 1987 continúa la tendencia a la baja. En 1987 las cuentas de explotación de dos compañías mostrarán pérdidas sustanciales y los márgenes de beneficios de las otras dos sociedades, que ya se encuentran en un nivel muy bajo, se reducirán aun más. Estos resultados se han de evaluar en el contexto de los considerables esfuerzos e inversiones que los cuatro productores comunitarios han llevado a cabo para reducir sus costes de producción de las impresoras.
- (87) Por lo que se refiere al empleo en el sector económico comunitario, entre 1984 y 1986 permaneció estable.

d) *Conclusiones*

- (88) Con el fin de determinar si el sector económico comunitario sufre un perjuicio material con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, la Comisión observó que, aunque las cifras de capacidad absoluta, producción y ventas, tomadas aisladamente, mostraban una tendencia positiva, evidenciaban un retraso significativo con respecto al desarrollo general del mercado y aumentaban a un ritmo mucho más lento que las importaciones procedentes de Japón y el consumo general.

Es evidente que, mientras el consumo general se incrementaba alrededor de un 262 % entre 1983 y 1986 (es decir, de 800 000 unidades a alrededor de 2,1 millones), el sector económico comunitario incrementó su capacidad únicamente en un 217 %, su producción en solamente un 222 % (es decir de unas 175 000 a alrededor de 388 000 unidades) y sus ventas de impresoras por él fabricadas en únicamente un 171 % (base para las ventas: 1984).

Por otra parte, un incremento en las existencias de un 334 % anuló en parte el incremento en la producción. Dicho de otro modo, el incremento en la producción de los productores comunitarios fue absorbido en parte por su incremento en las existencias. Por último, las cifras de financiación revelan que ha empeorado dramáticamente la situación del sector económico comunitario y que continúa esta evolución negativa.

- (89) Numerosas sido las consecuencias de esta escasa rentabilidad. Los productores comunitarios se mostraban especialmente cautos a la hora de invertir en nueva capacidad. Por lo tanto, no se produjo un incremento del empleo a pesar del aumento de la producción y las ventas, dado que los fabricantes no corrían el riesgo de contratar personal en un sector económico cada vez menos rentable. Por otra parte, dicho sector económico se había visto obligado a recortar su gasto de investigación y desarrollo en impresoras a un nivel que se sitúa muy por debajo del de sus principales competidores japoneses. La imposibilidad de dedicar recursos suficientes a nuevas tecnologías ya ha provocado un retraso en el sector económico europeo en tales avances técnicos como el láser o la impresión de chorro de tinta.
- (90) Además, las perspectivas de una presión continua sobre los precios ha llevado al aplazamiento o abandono de la creación de nuevos modelos por parte de los productores comunitarios. Este hecho impidió a los productores activar proyectos viables y rentables en este campo. Esta situación persiste a pesar de los importantes esfuerzos del sector económico comunitario para reducir los costes fijos con el fin de poder competir en el mercado con los modelos japoneses que tienen precios más bajos. La campaña de reducción de costes obligó a un productor de Europrint a cerrar una planta europea situada fuera de la Comunidad que fabricada impresoras en el segmento inferior del mercado, un 90 % de las cuales se vendían en la Comunidad.

- (91) A pesar de concentrar su fabricación en una gama limitada de modelos, los productores comunitarios no han operado con niveles satisfactorios de utilización de la capacidad. La pérdida de participación en el mercado también ha significado que no han sido capaces de aprovecharse de las economías de escala de mayor volumen de producción con las que han contado sus competidores japoneses.
- (92) Por lo que respecta al perjuicio, los exportadores japoneses sostenían que todos los que plantearon quejas formaban parte de sociedades mucho mayores que eran en gran parte rentables. Con relación a este argumento la Comisión observa que, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, el perjuicio debería únicamente evaluarse en relación con la producción del producto similar en la Comunidad; por lo tanto, el perjuicio se debe determinar en relación con las operaciones de fabricación y venta relativas a las impresoras SIDM de los productores comunitarios. No se debería tener en cuenta el hecho de que el perjuicio sufrido en estas operaciones se podría neutralizar mediante los beneficios de una sociedad en otros sectores.
- (93) Basándose en esta investigación preliminar la Comisión llegó a la conclusión de que el sector económico comunitario de impresoras SIDM experimenta en la actualidad un importante perjuicio.

I. PERJUICIO CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING

a) *Consecuencias de las importaciones objeto de dumping*

(94) Con el fin de determinar si el importante perjuicio sufrido por el sector económico comunitario fue causado por los efectos del dumping según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, la Comisión descubrió que el descenso de los precios, la pérdida de participación en el mercado y la pérdida o reducción de rentabilidad por parte del sector económico comunitario coincide con el incremento en el volumen de importaciones de impresoras SIDM originarias de Japón. Asimismo, otras muestras del buen estado de un sector económico, tales como las cifras de capacidad y existencias, eran en 1984, basándose en medias ponderadas en relación con el consumo total, mucho mejores para el sector económico comunitario que en 1986. Es evidente que en un mercado de precios altamente competitivos que está dominado en su mayor parte por los exportadores japoneses, una reducción considerable de precios basada en prácticas de dumping efectuadas por dichos exportadores produce unas apreciables consecuencias negativas en las ventas y, en consecuencia, en la rentabilidad de los fabricantes comunitarios que compiten con ellos. Esta interconexión entre dominio del mercado, reducción de precios y prácticas de dumping aparece en los segmentos inferior y medio en los que las reduc-

ciones de precios para los productores comunitarios son mucho mayores que en el segmento superior en el que se observa una menor participación japonesa en el mercado.

b) *Consecuencias de otros factores*

- (95) Por lo que se refiere a la posibilidad de que el perjuicio causado a quienes formularon quejas pueda haber sido debido a otros factores, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, la Comisión ha analizado en primer lugar si existen tales factores específicos aplicables a las distintas sociedades de Europrint. No obstante, no se ha presentado ni descubierto ningún elemento de prueba convincente que sugiera que problemas internos de estas sociedades causaron el perjuicio. Según sus informes anuales para 1986, las cuatro compañías mostraron al menos resultados satisfactorios en otros sectores comerciales relacionados con la ofimática. Según el punto de vista de la Comisión, los factores específicos de estas sociedades no tuvieron, por lo tanto, ninguna influencia, o al menos ninguna influencia significativa, en el deterioro global de la situación económica de los miembros de Europrint en el sector económico de impresoras SIDM.
- (96) Por lo que respecta a la posibilidad de que el perjuicio pueda haber sido causado por factores tales como la disminución de la demanda de impresoras SIDM o el volumen y precios de las importaciones que no fueron objeto de dumping, la Comisión descubrió, como ya se ha mencionado, que la demanda de ordenadores e impresoras SIDM en especial, se incrementó considerablemente en el período que media entre 1983 y 1986 y, según las previsiones efectuadas por sociedades de prospección de mercados, es probable que se incremente aun más. Por otra parte, durante el mismo período las importaciones de impresoras SIDM fabricadas por sociedades que no fuesen japonesas disminuyeron también considerablemente. Además, nada indicaba que existieran reducciones de precios en estas importaciones. Así pues, la Comisión llega a la conclusión, por lo que se refiere a los resultados provisionales, que ni el descenso en la demanda ni el volumen y precios de las importaciones que no fueron objeto de dumping podían haber sido la causa del importante perjuicio sufrido por el sector económico comunitario.
- c) *Cuestiones sobre las causas planteadas por los exportadores e importadores de impresoras japonesas SIDM*
- (97) Al evaluar la posibilidad de que otros factores hayan podido ser la causa del perjuicio, los exportadores y un importador de las impresoras japonesas SIDM plantearon diversas cuestiones.
- (98) CJPRINT observó en primer lugar que la débil situación de los fabricantes europeos se debe a su estrategia comercial de establecer y mantener mercados especializados para sus sistemas

completos de ordenador personal. Dicho de otro modo, intentaron suministrar sobre todo impresoras para sus propios sistemas de ordenador. Por otra parte sus impresoras únicamente llevaban a cabo una gama limitada de funciones y sólo cubrían determinadas zonas geográficas de la Comunidad. En segundo lugar, los productores comunitarios han confiado en la estrategia de ahorro de costes a corto plazo consistente en importar impresoras SIDM originarias de Japón. En consecuencia, no consiguieron desarrollar los conocimientos técnicos que implican la tecnología y la comercialización de impresoras en mercados a gran escala. En tercer lugar, los productores comunitarios pospusieron durante demasiado tiempo la producción de impresoras compatibles con los ordenadores personales IBM, por los que existía una demanda creciente desde 1983. En cuarto lugar, las impresoras SIDM japonesas han demostrado siempre mejores prestaciones que las impresoras SIDM fabricadas en la Comunidad, no sólo en características y evaluaciones sino también en calidad. CJPRINT llegó a la conclusión de que no fueron las prácticas de dumping, sino unas mejores estrategias de mercado, una calidad superior del producto y una comercialización más eficaz y mejor adaptada al consumidor por parte de los exportadores, las causantes de la situación económica del sector económico comunitario.

- (99) Seiko Epson añadió a estas observaciones que anteriormente ya era el suministrador exclusivo de los ordenadores personales IBM y que, debido a ello, alcanzó ventajas significativas en costes y experiencia que fueron las que le hicieron situarse como líder del mercado, sin tener que recurrir a las prácticas de dumping.
- (100) Apple sugirió que sus importaciones del « Image-writer » no podían haber causado perjuicio alguno, dado que ningún suministrador de la Comunidad se encontraba en condiciones de facilitar la capacidad necesaria para satisfacer los requisitos de Apple en todo el mundo. En 1986 la capacidad total de producción de la Comunidad de impresoras SIDM (es decir, incluyendo la capacidad de los que no fuesen miembros de Europrint) sólo alcanzó aproximadamente un 75 % de las necesidades previstas de Apple para el ejercicio que daba comienzo el 1 de abril de 1987.
- (101) Con objeto de evaluar la pertinencia de todas estas observaciones, la Comisión ha investigado en primer lugar si el sector económico comunitario siguió una estrategia de mercado especializado y si se retrasó demasiado en adaptar sus impresoras SIDM a las exigencias del mercado. Se llegó a la conclusión de que antes de 1984 la totalidad de los miembros de Europrint ofrecieron al mercado comunitario sus propias impresoras SIDM pertenecientes al segmento inferior del mercado. Olivetti continúa fabricando y vendiendo este tipo de impresoras destinadas a un mercado a gran escala. También Mannesmann-Tally sigue fabricando una impresora de este segmento inferior, si bien en 1984 la retiró de la fabricación a gran escala. Este modelo se sigue vendiendo a mercados especializados tales como los fabricantes de básculas. Hisi no puso fin a su producción en serie de impresoras hasta septiembre de 1986, cuando decidió sustituir este modelo por una impresora fabricada en Japón. Philips fabricó y comercializó sus impresoras de 9 agujas y baja velocidad hasta 1984, cuando también decidió sustituir estos modelos por impresoras de origen japonés. Por lo que respecta a estas conclusiones provisionales, estos hechos prueban a satisfacción de la Comisión que los productores comunitarios afectados no siguieron estrategias de penetración de mercados. Si en la actualidad el mercado a gran escala pertenece en gran parte a los exportadores japoneses, se debe al hecho de que las importaciones procedentes de Japón expulsaron de este mercado casi por completo a los productores comunitarios.
- (102) Por lo que respecta a las importaciones de impresoras procedentes de Japón efectuadas por tres miembros de Europrint, la Comisión observa en primer lugar que el perjuicio sufrido por un productor comunitario por productos objeto de dumping importados por otros productores comunitarios puede que no guarde relación con el hecho de que éste haya importado productos del mismo tipo. En segundo lugar, el hecho de que el perjuicio sufrido por un productor comunitario resulte de importaciones efectuadas por otro es en sí mismo irrelevante. El único perjuicio que no se debería tener en cuenta es el que se causa un importador a sí mismo y que, por lo tanto, se suma al perjuicio causado por las ventas de otros importadores o importaciones de otros productores comunitarios.
- (103) A la luz de estas consideraciones, la Comisión descubrió que los tres productores comunitarios importan únicamente aquellos productos objeto de dumping que no competían o no eran comparables con sus impresoras de fabricación propia. Philips y Hisi abandonaron totalmente su producción propia de impresoras destinadas a mercados a gran escala, Mannesmann-Tally cambió su estrategia de comercialización y vendió sus propias impresoras de baja velocidad únicamente en mercados cautivos. Por otra parte, Philips incorporó la totalidad de los modelos de impresora importados a sus sistemas de ordenadores personales y no las comercializó fuera de estos sistemas.
- (104) Por lo que respecta a la cuestión de la compatibilidad con los ordenadores personales IBM, la Comisión llegó a la conclusión de que antes de 1983 un fabricante de ordenadores personales distinto de IBM dominaba el mercado comunitario en este sector. Por lo tanto, para los fabricantes de impresoras SIDM resultaba fundamental suministrar impresoras que se adaptasen a los sistemas de orde-

nador de este otro fabricante. Por otra parte, todos los miembros de Europrint no sólo eran capaces de fabricar impresoras compatibles con todos los ordenadores personales del mercado, sino que, de hecho, así lo hacían con la excepción de los ordenadores personales IBM, respecto de los cuales Seiko Epson ostentaba derechos exclusivos de fabricación de impresoras compatibles. Con la extinción progresiva de estos derechos en 1984, las emulaciones de IBM se convirtieron en un acontecimiento importante en el mercado de impresoras en 1984 y 1985, y en un modelo para dicho sector en 1986. De hecho, la participación en el mercado de impresoras compatibles con los sistemas IBM se incrementó hasta un 10 % en 1983, un 29 % en 1984 y se elevó a un 48 % en 1985, alcanzando su punto culminante, de un 70 %, en 1986.

- (105) No obstante, la Comisión no consideró que los miembros de Europrint tardaran demasiado en adaptarse a estos requisitos del mercado. A finales de 1983 Mannesmann-Tally y Hisi comenzaron a fabricar impresoras SIDM compatibles con los ordenadores IBM, Olivetti lo hizo en marzo y Philips en agosto de 1984. En estas circunstancias, no se puede aceptar el argumento de que el sector económico comunitario se adaptó demasiado tarde a las demandas del mercado de compatibilidad con los ordenadores IBM. En este contexto la observación de Seiko Epson podía explicar parcialmente su éxito de mercado, aunque no demuestra concluyentemente que no fueran sus prácticas de dumping lo que contribuyó al perjuicio material del sector económico comunitario.
- (106) Por lo que respecta a la supuesta superioridad comercial de los exportadores japoneses y la mayor calidad de sus impresoras, la Comisión no descubrió, ni se le presentaron elementos de prueba que indicasen que las impresoras fabricadas por los productores comunitarios eran inferiores en conjunto, necesitaban un mayor grado de mantenimiento o no eran adecuadas para las necesidades de los usuarios finales. En contraste con esta alegación, los productores comunitarios facilitaron a la Comisión artículos publicados en revistas especializadas, al tiempo que independientes, que alababan la eficacia y compatibilidad de las impresoras de los diferentes miembros de Europrint. Tampoco existió ningún indicio sustancial de que las redes de distribución de los miembros de Europrint o sus servicios postventa fuesen inferiores a los de los exportadores japoneses. Por lo tanto, no se aceptaron estos argumentos.
- (107) Por lo que se refiere a las observaciones de Apple, la Comisión observó que esta compañía se dirigió únicamente a dos productores comunitarios. Por lo tanto, Apple no pudo sostener convincentemente que era imposible obtener una financiación comunitaria para su modelo de impresoras « Imagewriter » por razones de calidad. Por lo que se refiere al

argumento sobre la capacidad, la Comisión señaló, en primer lugar, que Apple menciona una cifra de la capacidad de la Comunidad para 1986, que ya se encontraba muy comprimida por el volumen de ventas poco satisfactorio del sector económico comunitario, que se vio afectado por las prácticas de dumping de los exportadores japoneses. Es inaceptable la utilización de cifras reducidas por las prácticas de dumping como argumento para demostrar que la capacidad es demasiado baja. En segundo lugar, la Comisión llegó a la conclusión de que las cifras de capacidad facilitadas por el sector económico comunitario se refieren a la capacidad de un solo equipo. La capacidad de dos o tres equipos de los miembros de Europrint, que se podría conseguir sin tener que recurrir a una nueva inversión sustancial, puede estimarse que representaría dos veces, al menos, el nivel de las cifras actuales. Por lo tanto, por lo que a estas conclusiones provisionales se refiere, no se pudo aceptar la argumentación de Apple.

d) Conclusión

- (108) Para concluir, el volumen de las importaciones objeto de dumping, su penetración en el mercado, los precios a los que se ofrecieron las impresoras objeto de dumping en la Comunidad, y la pérdida de beneficios y las pérdidas sufridas por el sector económico comunitario llevaron a la Comisión a determinar que las consecuencias de las importaciones objeto de dumping de impresoras SIDM originarias de Japón, consideradas aisladamente, se han de considerar como causantes de importantes perjuicios al sector económico comunitario.

J. INTERÉS COMUNITARIO

a) Consideraciones generales

- (109) A la hora de evaluar si conviene a la Comunidad adoptar medidas contra las importaciones objeto de dumping de impresoras SIDM originarias de Japón que, según se ha demostrado, causan un importante perjuicio al sector económico comunitario que formuló la queja, la Comisión consideró en primer lugar que las impresoras constituyen una parte fundamental en el proceso electrónico de datos y que el sector de las impresoras es parte esencial de la industria de equipamiento de oficinas. Las impresoras son el principal dispositivo de salida del ordenador y el único capaz de facilitar al usuario final una salida impresa de la salida y entrada del ordenador. Por lo tanto, la tecnología de la impresión se ha de desarrollar paralelamente a la del ordenador por lo que respecta a las condiciones de configuración, sofisticación y potencia. Dado que impresoras y ordenadores están íntimamente ligados entre sí, el cese o la reducción sustancial de la producción de impresoras por parte del sector económico comunitario tendría también consecuencias negativas en el sector comunitario de proceso electrónico de datos.

(110) En segundo lugar, la Comisión consideró que, dado que las numerosas tecnologías de impresión se desarrollan con rapidez, los fabricantes de dichas impresoras han de encontrarse en una situación económica saneada con objeto de participar en este desarrollo. Es evidente que sólo aquellas sociedades con suficientes recursos pueden llevar a cabo las inversiones necesarias para poder competir en el mercado de la última generación de impresoras, es decir, aquéllas que cuentan con tecnologías de no percusión tales como el láser, de posición de iones, técnicas termales o de chorro de tinta. Un fabricante de impresoras SIDM que no cuente con una situación saneada o incluso un vulnerable departamento de fabricación de las mismas perteneciente a una sociedad más importante que no consiga beneficios a lo haga en un nivel muy bajo de las ventas de dichas impresoras SIDM no se encontrará, no obstante, en condiciones de aceptar este desafío tecnológico. El hecho de quedarse atrás en un mercado que se desarrolla con tanta rapidez tendrá inevitablemente consecuencias aun más negativas sobre el empleo. Por lo tanto, la Comisión considera necesario, en interés de la Comunidad, que se conserve un saneado sector económico de impresoras en la Comunidad.

b) *Observaciones de los exportadores, importadores, distribuidores y usuarios finales*

(111) A este respecto, CJPRINT y Seiko Epson dudan de que el establecimiento de derechos antidumping vaya a incrementar eficazmente la participación en el mercado y la rentabilidad de los fabricantes de impresoras de la Comunidad. CJPRINT pronostica que, incluso después del establecimiento de derechos, el sector económico comunitario continuará con sus actuales estrategias de mercado. Por otra parte, el segmento inferior del mercado se encuentra enormemente saturado, sin que haya mucho espacio o no quede ninguno para colocar más volumen o realizar beneficio, mientras que en los restantes segmentos del mercado la industria comunitaria resulta rentable. Asimismo CJPRINT argumenta que es mucho más probable que los derechos antidumping beneficien a los competidores no comunitarios y que sin duda producirá el efecto negativo de favorecer la competitividad de precios de las impresoras que utilizan tecnologías de impresión que no sean de percusión, que aún no se producen en la Comunidad.

(112) Los exportadores prevén también que los precios de las impresoras japonesas aumentados por el derecho crearán obstáculos para la expansión y modernización de la ofimática en toda la Comunidad con consecuencias negativas en los sectores comunitarios de las finanzas, el comercio, la ciencia, la educación, el derecho y el comercio al por menor, y los privará de fuerza competitiva en relación con los mismo sectores en el resto del mundo.

(113) Numerosos distribuidores de impresoras y usuarios finales expresaron la opinión de que los derechos

antidumping distorsionarían la competencia, impedirían nuevas inversiones en el sector de la ofimática y pondrían en peligro puestos de trabajo en el sector de la distribución, dado que los importadores o distribuidores de equipo original pueden absorber el derecho, si bien al hacerlo reducen sus beneficios.

(114) También se argumentó que los derechos podrían disminuir los esfuerzos japoneses de investigación y desarrollo sobre impresoras destinadas a la Comunidad y, de esta forma, retrasar el desarrollo tecnológico comunitario y que producirán un deterioro en la situación de aquellas empresas comunitarias que se encuentren directamente relacionadas con ordenadores personales, con una probable disminución en sus beneficios y puestos de trabajo. Por último, CJPRINT hizo hincapié en que las ventas de impresoras japonesas en la Comunidad han creado numerosos puestos de trabajo en el sector de la distribución.

(115) Apple observó que, aunque se estableciesen unos precios de compra más altos para el modelo de impresora «Imagewriter», esto no inducirá a adquirir impresoras fabricadas en la Comunidad. No obstante, los derechos antidumping pondrían en peligro la totalidad del sistema del comercio internacional, dado que también otros países podrían estar dispuestos a obligar a Apple a que se hiciera en dichos países con impresoras para sus sistemas de ordenadores personales.

(116) La Comisión ha tenido en cuenta todos estos puntos de vista y las posibles consecuencias sobre los precios y la competencia que se podría esperar que provocase el establecimiento de derechos antidumping provisionales. En primer lugar, pone de manifiesto que no resulta fácil prever dichas consecuencias, pero que la experiencia adquirida de otras investigaciones antidumping pone de relieve que la ayuda facilitada por los derechos antidumping provocó las consecuencias positivas que se esperaban en el sector económico de la Comunidad. Por lo que se refiere a la previsión de que los derechos antidumping no serán efectivos en este caso concreto, ya se ha demostrado que el argumento en que se basaba, es decir, que el sector económico europeo adoptó estrategias comerciales erróneas, era incorrecto. Por otra parte, el hecho de que las ventas en el segmento inferior del mercado no sean de gran rentabilidad y de que también se reduzca el beneficio en los restantes segmentos del mercado se debe al elevado nivel de dumping que se llevó a cabo, que es exactamente lo que se supone que han de evitar los derechos antidumping. Por lo tanto, la Comisión no puede coincidir con los exportadores en que no se necesitan dichos derechos antidumping. Por el contrario, confía en que el restablecimiento de una competencia leal de precios hará posible, por una parte, que los productores comunitarios alcancen los beneficios necesarios y que, por otra, obliguen al sector económico comunitario a adaptarse, o incluso a desarrollar, nuevas tecnologías.

- (117) Por lo que se refiere a la supuesta ayuda a la competencia no comunitaria, la Comisión opina que el restablecimiento de unas condiciones justas de mercado deberían ser beneficiosas para todos los agentes económicos, independientemente de que se encuentren dentro o fuera de la Comunidad.
- (118) Por lo que respecta a los intereses del sector de los ordenadores, de los distribuidores y usuarios finales, así como de los consumidores, la Comisión opina que estos intereses se han de sopesar con las múltiples consecuencias de no ofrecer protección mediante el restablecimiento de unas condiciones leales de competencia a un sector económico comunitario viable de fabricación de impresoras SIDM. La Comisión es consciente de que se podría producir un incremento de los precios de impresoras originarias de Japón y, por lo tanto, los usuarios finales o las sociedades de equipo original tendrían que pagar un precio más elevado por sus suministros de impresoras o equipos de oficina. No obstante, se debería tener en cuenta que la ventajosa situación de precios de que estos compradores disfrutaron anteriormente se basaba en prácticas comerciales desleales y que no tiene razón de ser que se permita que estos bajos precios desleales continúen dándose. La Comisión tampoco puede aceptar el argumento de que los derechos antidumping retrasarán el desarrollo tecnológico o la modernización de la ofimática, dado que estos derechos pretenden ayudar a que el sector comunitario de impresoras recupere la suficiente rentabilidad en unas condiciones comerciales normales con objeto de invertir en nuevas tecnologías.
- (119) Por lo que respecta al empleo, la Comisión opina que los precios más elevados de las impresoras japonesas no tendrán una repercusión tan sensible en el empleo del sector de la distribución como se anunciaba. Puesto que la demanda global de impresoras se incrementará, de acuerdo con todas las previsiones de que dispone la Comisión, ésta no ve ningún peligro inminente para el empleo en el sector de la distribución. Por otra parte, la Comisión considera que, analizándolo bien, los intereses comunitarios se centran más en el mantenimiento del empleo en el sector de fabricación de la industria comunitario que en la protección de las actividades de distribución que dependen en mayor medida de las importaciones. A este respecto, se debería señalar que, para un industrial que puede esperar obtener rentabilidad en su comercio de impresoras, un incremento en la producción y ventas de las impresoras comunitarias tendría una repercusión inmediata y positiva en el empleo. Los cálculos del sector comunitario que se facilitaron a la Comisión confirmaban este punto. Por lo tanto, es visible que cualquier descenso en el número de puestos de trabajo en el sector informático de la distribución sería limitado y estaría compensado con creces por los incrementos en el número de puestos de trabajo del sector de la fabricación.
- (120) Por última, la Comisión no puede aceptar el argumento que comparten Apple y los detallistas de que los derechos antidumping distorsionarán la competencia y les obligarán a aprovisionarse en una fuente específica de suministros. El restablecimiento de unas condiciones comerciales justas entre fabricantes de impresoras dentro y fuera de la Comunidad no puede provocar un efecto de distorsión en la competencia. Por el contrario, permitiría la vuelta a una competencia sana de los precios con beneficiosas consecuencias para distribuidores y consumidores. Tanto los clientes del mercado de equipo original como los consumidores seguirán gozando de la completa y libre elección de adquirir sus impresoras donde así lo decidan.
- c) *Conclusión*
- (121) Al considerar los aspectos anteriores, la Comisión llegó a la conclusión de que los intereses comunitarios exigen que se proteja el sector económico de la Comunidad. Por lo que respecta a la cuestión de si se debería evitar el perjuicio antes de que se llegue a conclusiones definitivas, la Comisión hubo de tener en cuenta la rapidez con que las condiciones del sector económico de la Comunidad han empeorado en los últimos años y especialmente durante el período al que se hace referencia. Por lo tanto, la Comisión considera necesario que se detenga provisionalmente este proceso.
- (122) Para concluir, y sobre la base de sus conclusiones provisionales, la Comisión considera que el interés primordial de la Comunidad exige que se elimine provisionalmente el perjuicio debido a las prácticas de dumping y se conceda al sector económico comunitario una protección provisional contra las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón. Con objeto de evitar que se cause un nuevo perjuicio durante el resto de las investigaciones, las medidas que se tomen deberían adoptar la forma de derechos antidumping provisionales.

K. DERECHO

- (123) Con objeto de eliminar el perjuicio sufrido, los productores de la Comunidad deberían poder incrementar sustancialmente sus precios de venta. Esto permitiría a los productores comunitarios cubrir sus costes de producción y obtener un margen de beneficios adecuado. En consecuencia, el derecho debería alcanzar una cifra tal que eliminase la reducción de precios de los exportadores japoneses y permitiese a los fabricantes de la Comunidad incrementar sus precios y ventas con objeto de alcanzar una rentabilidad adecuada de éstas.
- (124) Por lo que respecta a la eliminación de la diferencia de precios, la Comisión consideró que el derecho debería cubrir el margen medio de la diferencia de precios establecido provisionalmente, es decir, un 10 %.

- (125) Por lo que se refiere al beneficio en las ventas de impresoras SIDM en la Comunidad, el sector económico comunitario alegó que se necesitaba un beneficio de entre un 18 y un 20 % para trabajar competitiva y comercialmente, teniendo en cuenta las necesidades de investigación y desarrollo, automatización de la fábrica, publicidad y los costes de una adecuada financiación en la Comunidad.
- (126) La Comisión consideró que es evidente que la corta vida de las impresoras SIDM y la necesidad del sector económico de la Comunidad de poder introducir nuevos modelos exige más investigación y desarrollo, nuevas inversiones en la automatización de las fábricas y unos mayores gastos en la comercialización. Por otra parte, las nuevas tecnologías de impresoras que pueden sustituir a la tecnología de percusión en un futuro próximo necesitarán unos mayores gastos de investigación y desarrollo. A este respecto, la Comisión tuvo en cuenta el gasto medio actual de los fabricantes de la Comunidad en estos campos y consideró que un 12 % era un mínimo apropiado como rentabilidad de las ventas de impresoras SIDM. Este nivel de ingresos corresponde a la tasa de rendimiento medio de las ventas de los fabricantes comunitarios en los últimos meses en otros sectores de sistemas de oficina.
- (127) Al calcular el importe mínimo del derecho y tener en cuenta el margen medio de reducción de precios y los márgenes de beneficio adecuados, la Comisión hubo de tener en cuenta, no obstante, que hasta en las actuales circunstancias el sector económico de la Comunidad sigue siendo rentable en conjunto. Por lo tanto, tuvo en cuenta el beneficio medio del sector económico de la Comunidad por sus ventas de impresoras SIDM (producción propia) en la Comunidad durante el período que se investiga. En vista de lo anteriormente expuesto, se calculó un factor que representa la diferencia entre los precios reales de las impresoras japonesas y los precios futuros de venta en la Comunidad para los exportadores japoneses en conjunto, después de los derechos antidumping, que deberían hacer posible que el sector económico de la Comunidad alcance un beneficio del 12 % en sus ventas de impresoras SIDM. Este cálculo dio un incremento de precio de un 20,5 %.
- (128) Con objeto de fijar el tipo del derecho que se ha de establecer provisionalmente, la Comisión hubo de expresar el factor de incremento de precio referido en el punto 127 como porcentaje del valor CIF de las importaciones de impresoras SIDM procedentes de Japón. Para llevar a cabo esta tarea hubo de fijar, en primer lugar, el valor medio ponderado CIF de las importaciones japonesas. De esta forma, la Comisión se refirió a los diez exportadores japoneses y a sus modelos de impresora, cuyos precios habían servido de base para fijar los márgenes de reducción de precios. Estos exportadores llevan a cabo el 83 % de todas las exportaciones japonesas, al menos de aquellas sobre las que se dispone de información, de impresoras SIDM a la Comunidad. Por otra parte, más de un 82 % de las ventas de estos diez exportadores se efectuaron por medio de sus importadores asociados. El precio de venta medio de la totalidad de las ventas y el valor medio CIF de todas las importaciones llevados a cabo por los importadores asociados de los modelos de impresora de que se trata se fijaron sobre la base de la información facilitada por estos exportadores. Se descubrió que el valor CIF expresado en porcentaje del precio de venta al primer comprador no asociado fue un 68 %.
- (129) El porcentaje al que se hace referencia en el punto 127 se expresó, por lo tanto, como porcentaje del valor CIF que se determinó. El resultado de este cálculo es un 33,4 %, que es el incremento en el precio en la frontera comunitaria que se necesita para eliminar el perjuicio.
- (130) La Comisión reconoce que un derecho provisional no producirá necesariamente los efectos beneficiosos que se describen anteriormente para el sector económico de la Comunidad durante el corto plazo de tiempo en que se aplica. No obstante, todas estas consideraciones se exponen para que, entre otras razones, faciliten a las partes interesadas una oportunidad de aportar sus comentarios.
- (131) En consecuencia, y con objeto de que se eliminen, si fuese posible, las consecuencias perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se consideró oportuno que el importe del derecho provisional que se ha de establecer fuese de un 33,4 % para las exportaciones de todas las sociedades, en las que se hubiese descubierto un margen de dumping igual o más elevado que este porcentaje. Para las restantes sociedades, el derecho antidumping provisional debería ser igual a los márgenes de dumping establecidos.
- (132) El derecho provisional que se ha de establecer se aplicará a todas las impresoras de percusión de matriz de puntos en serie procedentes de Japón, con excepción de aquellas impresoras con una función especial creadas para llevar a cabo aplicaciones específicas. Para determinar las impresoras SIDM a las que no se aplicarán los derechos provisionales, el criterio adecuado consiste en que se utilicen en máquinas de bancos, máquinas automáticas de ventanilla, registradoras eléctricas de caja, máquinas de punto de venta, calculadoras, máquinas de expedición de billetes y recibos que cuenten únicamente con una separación y/o lectores de banda magnética y/o dispositivos automáticos para pasar páginas.
- (133) Debe determinarse el plazo en el cual las partes interesadas pueden dar a conocer su punto de vista y solicitar ser oídas. Además, se debería añadir que todas las conclusiones a las que se llegue en relación con el presente Reglamento son provisionales y puede que hayan de ser reconsideradas en relación con cualquier derecho definitivo que pueda proponer la Comisión,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de impresoras de percusión de matriz de puntos en serie del código NC ex 8471 92 90, originarias de Japón.

2. El importe del derecho será igual al 33,4 % del precio neto, franco frontera de la Comunidad no despachado de aduana, con excepción de las importaciones de los productos especificados en el apartado 1 que las sociedades que figuran a continuación venden para la exportación a la Comunidad, a las que se aplican los tipos de derechos siguientes :

	%
— Alps Electric Co Ltd	7,4
— Copal Co Ltd	18,6
— Japan Business Computer Co Ltd	22,4
— Nakajima Ltd	12,3
— OKI Electric Industry Co Ltd	9,2
— Shinwa Digital Industry Co Ltd	10,5
— Star Micronics Co Ltd	13,6
— Tokyo Electric Co Ltd	4,8

3. El derecho especificado en este artículo no se aplicará a aquellos productos descritos en el apartado 1 que tengan las siguientes especificaciones : impresoras de percusión de matriz de puntos en serie para uso en máquinas de bancos, máquinas automáticas de ventanilla, registradoras eléctricas de

caja, máquinas de punto de venta, calculadoras, máquinas de expedición de billetes y recibos que cuenten únicamente con una separación y/o lectores de banda magnética y/o dispositivos automáticos para pasar la página.

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

5. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos a que se hace referencia en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe igual al del derecho provisional.

Artículo 2

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

Artículo 3

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

Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 13 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, el artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de cuatro meses a menos que el Consejo adopte medidas definitivas antes de la expiración de dicho período.

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

Hecho en Bruselas, el 25 de mayo de 1988.

Por la Comisión

Willy DE CLERCQ

Miembro de la Comisión