

## I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

**REGLAMENTO (CEE) Nº 2005/88 DE LA COMISIÓN  
de 5 de julio de 1988**

**por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de impresoras de caracteres enteros 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 <sup>(1)</sup>, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1761/87 <sup>(2)</sup>, y, en particular su artículo 11,

Previas consultas en el seno del Comité consultivo previsto en dicho Reglamento,

Considerando lo que sigue :

**A. Procedimiento**

(1) En marzo de 1987 se sometió a la Comisión una queja formulada por el Comité de Fabricantes Europeos de Impresoras (EUROPRINT) en nombre de productores que, colectivamente, representaban un porcentaje importante de la producción comunitaria de dicho producto. La queja iba acompañada de elementos de prueba relativos a la existencia de prácticas de dumping respecto de dicho producto originario de Japón y de 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* <sup>(3)</sup> de la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de impresoras de caracteres enteros (de margarita) correspondientes al código NC ex 8471 92 90, originarias de Japón, e inició una investigación.

(2) La Comisión así lo notificó oficialmente a los exportadores e importadores notoriamente implica-

dos, a los representantes del país exportador y a la parte que había formulado la queja, y ofreció a las partes directamente interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas.

Dos de los exportadores japoneses de los que la Comisión tenía conocimiento, algunos importadores y todos los productores comunitarios conocidos dieron a conocer sus puntos siguientes de vista por escrito.

Algunos comerciantes, usuarios finales y organizaciones que representan a los compradores comunitarios del producto presentaron observaciones.

(3) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar, de forma preliminar, la existencia de dumping y llevó a cabo investigaciones en los locales de las siguientes empresas :

a) *Productores comunitarios :*

Olivetti Peripheral Equipment SpA, Italia  
Triumph-Adler, GmbH, República Federal de Alemania

b) *Exportadores japoneses :*

Tokyo Electric Co. Ltd., Tokio  
Tokyo Juki Industrial Co. Ltd., Tokio

c) *Importadores en la Comunidad :*

Juki Europe GmbH, República Federal de Alemania

(4) La Comisión solicitó y recibió observaciones detalladas por escrito de los productores comunitarios que habían formulado la queja, de los dos exportadores y de algunos importadores, y comprobó los aspectos que estimó necesarios.

(5) La investigación sobre las prácticas de dumping abarcó el período comprendido entre abril de 1986 y marzo de 1987, ambos inclusive.

<sup>(1)</sup> DO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO nº L 167 de 26. 6. 1987, p. 9.

<sup>(3)</sup> DO nº C 121 de 7. 5. 1987, p. 4.

**B. Producto considerado, productos similares y sector económico comunitario**

- (6) Los productos en cuestión son impresoras de pulsación sucesiva de caracteres enteros (impresoras SIFF). Se trata de impresoras de ordenador, es decir, accionadas por un ordenador y que sólo imprimen la información contenida en el mismo. La impresión se realiza por impacto, mediante un martillo que golpea una cinta impregnada de tinta para estereotipar un carácter en papel. Las impresoras SIFF utilizan, como elemento de impresión, un dispositivo llamado margarita, cuyos radios, que portan los caracteres, giran a gran velocidad para situarse en la posición adecuada; entonces, el martillo de impresión golpea dichos radios para imprimir caracteres.
- (7) En el mercado comunitario existen numerosas impresoras SIFF diferentes. Según la información disponible, durante el período de referencia se vendieron distintos modelos, que iban desde las impresoras de margarita de baja velocidad y bajo coste para su utilización en pequeños negocios y en tratamiento de textos (extremo inferior del mercado) hasta impresoras de alto rendimiento, gran velocidad y precio elevado utilizadas para sistemas de tratamiento de textos de gran productividad (extremo superior del mercado). Entre ambos extremos existe una gran variedad de modelos de impresoras adaptadas a las necesidades de los distintos tipos de usuarios.
- (8) Puesto que los procedimientos se referían a distintos tipos de impresoras, y para definir el producto similar, la Comisión, al llevar a cabo la inspección, tuvo que decidir si las impresoras SIFF constituyen una única categoría de productos o si se incluyen en categorías diferentes con líneas divisorias bien definidas. A este respecto, la Comisión consideró que todas las impresoras SIFF utilizan la misma tecnología básica anteriormente descrita, y que sus características técnicas y físicas básicas son idénticas. Por lo que se refiere a las diferencias existentes en la velocidad de impresión, peso y tamaño, características y especificaciones, accesorios, equipo lógico o interfaces, se trata de diferencias que pueden afectar a la calidad y a las aplicaciones de la impresora, pero que no cambian sus características físicas y técnicas básicas. Por otra parte, la Comisión consideró que las diferencias en las características técnicas o físicas no deben llevar a considerar los productos como no similares, a menos que tales diferencias se traduzcan en diferencias fundamentales en la aplicación, la utilización o la percepción de los productos por los clientes.

Por tanto, el hecho de que la tecnología sea la misma y la similitud de las características técnicas y

físicas básicas indican que solamente existe una categoría de impresoras.

- (9) Sin embargo, y puesto que en el mercado comunitario existen muchos modelos diferentes de impresoras, la Comisión estudió también si, aparte de las características técnicas y físicas básicas, podría haber otras características como la velocidad de impresión, número de puntos de la cabeza de impresión, peso, etc., que pudieran trazar una línea divisoria clara entre los modelos de impresora. A pesar de ello, la Comisión encontró que no existían criterios generalmente aceptados para diferenciar los modelos de impresora, y que, además, las características técnicas de las impresoras SIFF sufren un proceso muy rápido de desarrollo y de cambio. De hecho, la Comisión descubrió que el mercado de impresoras SIFF se considera más bien como una serie de productos entre los que no se puede trazar una línea divisoria clara y, lo más probable es que, cuando evolucionen técnicamente, las líneas divisorias entre los distintos modelos, si es que existen, sean variables. Por tanto, la Comisión decidió que las diferencias en las características que no sean las características técnicas y físicas básicas, no resultan suficientes para trazar líneas divisorias definidas entre las distintas impresoras.
- (10) Respecto a la aplicación, utilización y percepción de las impresoras SIFF, por el cliente, la Comisión advirtió, en primer lugar, que todas tienen las mismas aplicaciones básicas y desempeñan las mismas funciones básicas, es decir, imprimir en papel o en otro soporte de impresión la información contenida en un ordenador. A este respecto, y por lo que se refiere a la percepción de las impresoras, la Comisión es consciente de que los distintos modelos de impresora están adaptados a las necesidades de los distintos usuarios finales, según su velocidad de impresión, tamaño, características, equipo lógico e interface. Sin embargo, se ha llegado también a la conclusión de que sólo existen dos aplicaciones principales: ordenadores personales y ordenadores para los negocios. Además, un consumidor puede utilizar para sus aplicaciones personales una impresora concebida para su utilización en los negocios. La Comisión reconoce que cuanto mayores son las diferencias existentes entre las características y especificaciones de los modelos de impresoras, menos se pueden adaptar a otros usos. Sin embargo, ello no implica que exista una línea divisoria clara, basada en las aplicaciones de los usuarios finales y en la percepción del producto por los consumidores, que separe estos modelos. Al contrario, la Comisión advirtió que, entre los diferentes modelos de impresoras, hay un solapamiento importante de las áreas de competencia. Por tanto, decidió que, además de la igualdad de aplicaciones básicas y de la utilización, existe, al menos hasta cierto punto, posibilidad de intercambio entre los distintos modelos de impresora.

- (11) Por lo que respecta a los demás factores que podrían contribuir a trazar una línea divisoria clara entre los diferentes modelos de impresora, la Comisión advirtió que, en los últimos años, los progresos técnicos han hecho que los modelos de impresora cambien rápidamente. La Comisión ha descubierto también que los propios productores no distinguen entre sus diferentes impresoras SIFF, incluidas en distintos segmentos de mercado, por lo que respecta a la producción, distribución o contabilidad. Tanto los fabricantes de impresoras SIFF europeos como los japoneses disponen, para sus distintos modelos de impresoras, de equipos de producción similares y utilizan a los mismos empleados; es decir, todas las impresoras SIFF son el producto de procesos de fabricación similares. Además, se utilizan los mismos canales de distribución y la misma contabilidad interna para todos los modelos de impresora SIFF.
- (12) Por tanto, la Comisión consideró que, a efectos de estos procedimientos, las similitudes entre las impresoras SIFF, por lo que respecta a sus características físicas y técnicas al igual que a sus aplicaciones y usuarios finales, superaban a sus diferencias. Por ello, se ha decidido que todas las impresoras SIFF se parecen lo bastante como para considerarlas productos similares en el marco de estos procedimientos.
- (13) Por lo que respecta al sector económico europeo, y según la información de que dispone la Comisión, existen cinco productores de impresoras SIFF en la Comunidad. Durante el período de investigación, los dos miembros de EUROPRINT fabricaron alrededor del 60 % de la producción comunitaria total de impresoras SIFF, lo que supone una proporción importante de la producción comunitaria total del producto similar, de acuerdo con el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2176/84. Por tanto, la Comisión interpretó que el término « sector económico comunitario » se refería a los dos productores comunitarios miembros de EUROPRINT.

### C. Valor normal

- (14) A la hora de determinar el valor normal se comprobó que, para ninguno de los exportadores, el volumen de ventas del producto similar de su propia marca en el mercado interior superaba el umbral, fijado por la Comisión en casos anteriores, del 5 % del volumen de exportaciones de estos modelos a la Comunidad. Por ello, la Comisión consideró que dichas ventas resultaban insuficientes para ser representativas y determinó el valor normal para todos los modelos basándose en el valor calculado. El valor calculado se obtuvo a partir de los costes, tanto fijos como variables, de los materiales

y de la fabricación, en el país de origen, para el modelo exportado a la Comunidad, incrementado en un importe razonable por los gastos de venta, gastos administrativos y demás gastos generales y beneficios.

- (15) Por lo que respecta al importe de los gastos de venta, gastos administrativos y demás gastos generales y los beneficios que se deben incluir en el valor calculado, las ventas rentables de dicho producto de los dos exportadores interesados en el mercado interior o no existían o eran insuficientes. Por tanto, el cálculo de los costes y beneficios pertinentes para el establecimiento del valor normal se realizó, para un exportador, basándose en los gastos correspondientes y los beneficios obtenidos en sus ventas rentables en el mercado interior de impresoras matriciales por puntos. Se consideró que dichas impresoras eran los productos más adecuados, dentro del mismo sector económico general del producto, ya que se trataba de la única impresora con tecnología de impacto que dicha empresa vendía en el mercado interior. Las únicas impresoras con tecnología de impacto que vendía el otro exportador en el mercado interior eran impresoras por renglones y, por tanto, se consideró que este producto era el más adecuado para calcular un importe razonable de gastos de venta, administrativos y demás gastos generales y los beneficios que se debían sumar al coste de fabricación para establecer el valor normal de dicha empresa. No se presentó ningún elemento de prueba que indicase que los gastos correspondientes y los beneficios obtenidos para los distintos productos, es decir, impresoras matriciales por puntos, impresoras de margarita e impresoras por renglones difiriesen en un grado significativo, y los dos exportadores interesados propusieron también este método.
- (16) En los casos en que era necesario un reajuste de los costes para la suma de los gastos de venta, gastos administrativos y demás gastos generales, dichos reajustes se efectuaron basándose en el volumen de negocio. En otros casos, el importe del reajuste se calculó basándose en las prácticas contables del exportador, cuando la Comisión consideraba que el sistema utilizado era apropiado para esos costes en concreto. Se solicitó que, en determinados costes, los reajustes no se basasen ni en el volumen de negocio ni en la práctica contable normal de la empresa. Se denegaron dichas solicitudes, puesto que dichos reajustes se referían solamente a la investigación antidumping en curso y, por tanto, la Comisión consideró que no había ningún motivo para dejar de aplicar el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2176/84 que dispone que todos los cálculos de costes se basarán en los datos contables disponibles, repartidos normalmente, si fuera necesario, en proporción al volumen de negocios para cada producto y cada mercado considerados.

- (17) Además de las ventas de su propia marca, uno de los exportadores implicados vendía el producto como «OEM» (fabricante del equipo original) para exportación a la Comunidad. Dichos modelos se vendían a las empresas OEM — que posteriormente los vendían a su vez — siempre bajo las marcas de fábrica de la compañía. Algunos de estos modelos tenían un diseño y unas especificaciones técnicas diferentes a las de los modelos vendidos bajo la propia marca del fabricante. Sin embargo, el exportador no tenía, en el mercado interior, las suficientes ventas rentables de dicho producto similar vendido en forma de OEM para compararlo con sus ventas de exportación de modelos OEM. Al no existir dichas ventas en el mercado interior, el valor normal se fijó basándose en el valor calculado del producto.
- (18) Respecto a los gastos de venta, gastos administrativos y demás gastos generales y beneficios, la Comisión no recibió información sobre las ventas, por parte de cualquier otro productor o exportador de Japón, de productos similares de forma OEM en el mercado interior. Por tanto, el importe que debía incluirse para el exportador se calculó basándose en los costes correspondientes y los beneficios obtenidos por dicho exportador en sus ventas rentables a fabricantes del equipo original en el mercado interno de impresoras matriciales por puntos. Se consideró que dichas impresoras eran los productos más adecuados dentro del mismo sector económico general del producto, ya que eran las únicas impresoras con tecnología de impacto que la empresa vendía en el mercado interior. No se aportó ninguna información que sugiriese que los gastos relacionados y los beneficios obtenidos para ambos productos, impresoras matriciales por puntos e impresoras de margarita, difiriesen sustancialmente, y el exportador interesado propuso este método.
- (19) Uno de los exportadores alegó que los gastos de ventas, administrativos y demás gastos generales relacionados y los beneficios obtenidos por sus organizaciones de ventas en Japón no deberían incluirse al calcular el valor normal, ya se obtuviese éste basándose en el valor calculado o en los precios nacionales. De acuerdo con dicho exportador, así se asimilaría la determinación del valor normal a la determinación de los precios de exportación a las organizaciones de ventas de la Comunidad relacionadas con los exportadores, en los que se deducen dichos costes para calcular los precios de exportación.
- (20) A pesar de ello, la Comisión considera que dichos gastos se deberían incluir, en estos casos, en la determinación del valor normal.
- (21) En primer lugar, se comprobó que las funciones de la organización de ventas eran las de una sección o departamento de ventas. Cuando la organización de ventas desempeñaba funciones que no eran ventas nacionales (por ejemplo, importación y reventa de productos de otros fabricantes) la Comisión comprobó que los costes relacionados con dichas funciones no aumentaban el importe del reajuste de los costes para la venta de impresoras de margarita, teniendo en cuenta que el reajuste se efectuaba basándose en el volumen total de negocio de la organización de ventas.
- (22) En segundo lugar, y según el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, el valor normal basado en el precio del mercado interior es el precio realmente pagado en el curso de operaciones comerciales normales por el producto similar en el país de exportación. Dicho precio incluirá los costes de ventas, administrativos y demás costes generales y los beneficios que, en el caso de los exportadores en cuestión, son los costes de ventas, administrativos y demás costes generales y beneficios de sus organizaciones de ventas interiores. Por tanto, la Comisión opina que los costes de dichas organizaciones de ventas se deberían incluir en el valor normal cuando éste se base en los precios del mercado interior.
- (23) 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 dispone que se añadirá a los costes de producción un importe razonable por los gastos de ventas, gastos administrativos y demás gastos generales (y beneficios). Con ello se pretende determinar el valor normal como si hubieran existido ventas en el mercado interior. Para considerar dichas ventas en el mercado interior en el curso de operaciones comerciales normales dentro del mercado considerado, sus precios deberían reflejar un importe igual al de los gastos de venta, administrativos y demás gastos generales contraídos por el vendedor. Puesto que las ventas en el curso de operaciones comerciales normales de impresoras de margarita en Japón se realizan, en su mayor parte, a través de empresas de ventas filiales o totalmente controladas, y puesto que dichas organizaciones desempeñan las funciones de departamentos de ventas de las empresas fabricantes, los gastos de venta, administrativos y generales de las empresas de ventas de dichos exportadores son costes que se deben tener en cuenta a la hora de determinar el valor normal calculado del exportador individual.

#### D. Precio de exportación

- (24) Los precios de exportación relativos a las exportaciones efectuadas de forma directa por productores japoneses a importadores independientes de la Comunidad se calcularon basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto vendido.

- (25) En uno de los casos, las exportaciones se efectuaron a una empresa filial que importaba el producto en la Comunidad. Se consideró adecuado, en vista de la relación existente entre el exportador y el importador, calcular los precios de exportación basándose en los precios a los que el producto importado se revendió por primera vez a un comprador independiente. Se dedujeron, de estos últimos precios, los descuentos, rebajas y el valor de los artículos ofrecidos gratuitamente en el marco de las ventas, y se efectuaron los ajustes adecuados para tener en cuenta todos los gastos contraídos entre la importación y la reventa, incluidos todos los derechos e impuestos.
- (26) En los casos en que era necesario un reajuste de los costes para calcular los precios de exportación, dichos reajustes se efectuaron, generalmente, basándose en el volumen de negocio. Los costes y volumen de negocio utilizados para ello fueron, generalmente, los del último ejercicio financiero conocido de los importadores relacionados, basados pues en una contabilidad sometida a intervención. Solamente se utilizaron métodos alternativos del reajuste basado en el volumen de negocio cuando se comprobó, a satisfacción de la Comisión, que dichos métodos reflejarían los costes de manera más adecuada.
- (27) Dichos reajustes de los costes incluían todos los gastos de venta, administrativos y demás gastos generales relativos a las ventas, financiados por el exportador o por el importador relacionado.
- (28) Para obtener el precio de exportación CIF franco frontera de la Comunidad se realizaron también ajustes para los derechos de aduana comunitarios y para un 5 % de beneficios sobre el volumen de negocio de las ventas. La Comisión no recibió información relativa a la rentabilidad de los importadores independientes del producto en la Comunidad. Sin embargo, ante la interpretación de la Comisión de la naturaleza de este sector económico general, basada en las informaciones obtenidas de importadores de otros tipos de impresoras, en este caso impresoras matriciales por puntos, se decidió que el margen de beneficio razonable, tal como lo contempla la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, no sería inferior a un 5 %, y, en consecuencia, se aplicó dicho porcentaje a todas las ventas que los importadores relacionados efectuaron a su primer comprador independiente en la Comunidad.
- (29) Por lo que respecta a los precios de exportación, la Comisión comprobó, para los productos de cada exportador, al menos un 70 % de todas las transacciones durante el período de referencia. Dicha cantidad se consideró representativa de todas las transacciones de los exportadores durante este período.
- (30) Con el fin de establecer una comparación válida entre el valor normal y los precios de exportación, la Comisión tuvo en cuenta, en su caso, las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, como las diferencias en las características físicas del producto y las diferencias en las condiciones de venta, siempre que se pudo demostrar, a satisfacción de la Comisión, la existencia de una relación directa entre dichas diferencias y las ventas, como ocurría, por ejemplo, con las diferencias en las condiciones de crédito, garantías, comisiones, salarios pagados a los vendedores, envasado, transporte, seguros, mantenimiento y costes accesorios.
- (31) El valor normal y los precios de exportación, basados estos últimos en los precios pagados y en los precios de exportación calculados, se compararon en la misma fase comercial. Los precios o valores calculados a los que se hicieron ajustes se establecieron para empresas de exportación, empresas de ventas internas u organizaciones de ventas. Los precios de exportación se establecieron a la salida de las empresas de exportación o de las organizaciones de ventas. Para poder situar el precio de exportación y el valor normal en una base equiparable, se efectuaron los ajustes necesarios para las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.
- (32) Se solicitó que, de conformidad con la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, se efectuasen ajustes relativos a las diferencias existentes en algunos gastos administrativos y generales, especialmente gastos de promoción de ventas y de publicidad. Sin embargo, la letra c) del apartado 10 del artículo 2 dispone que los ajustes por diferencias en las condiciones de venta se limitarán a aquellas diferencias que tengan una relación directa con las ventas consideradas y que, por regla general, no se efectuará ningún ajuste por las diferencias que existan en los gastos administrativos y generales. En este caso, la Comisión opinó que dichos gastos eran de naturaleza general y no tenían una relación directa con las ventas. La Comisión consideró que las circunstancias de los exportadores no eran, en ningún caso, tan excepcionales como para justificar una desviación del principio general de no efectuar ajustes por los gastos administrativos y generales. Por tanto, consideró que no se debería efectuar ningún ajuste por las diferencias en tales gastos.
- (33) También surgió la cuestión de que, ya que en el caso de los importadores asociados se tienen en cuenta todos los gastos del importador a la hora de calcular el precio de exportación, se debería adoptar el mismo enfoque cuando se realizan ventas en el mercado interior a través de una compañía de ventas asociada. Este argumento mezcla dos asuntos diferentes, es decir, el cálculo del precio de exportación basándose en un precio de reventa de un

#### E. Comparación

- (30) Con el fin de establecer una comparación válida entre el valor normal y los precios de exportación,

importador asociado, y la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. Para calcular el precio de exportación, el Reglamento (CEE) nº 2176/84 dispone que se deducirán todos los gastos que se hayan producido entre la importación y la reventa para obtener así un precio de exportación que no esté influido por la relación existente entre la compañía exportadora y sus importadores asociados. Respecto a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación se aplican otras normas para efectuar ajustes en todos los factores admisibles, como se ha explicado en los puntos 30 y 31.

#### F. Márgenes de dumping

- (34) Se comparó, transacción por transacción, el valor normal de cada uno de los modelos de cada exportador con los precios de exportación, ajustados en su caso, de modelos equivalentes. El examen preliminar de los hechos muestra la existencia de prácticas de dumping en las importaciones de impresoras de margarita originarias de Japón por parte de los dos exportadores japoneses investigados, siendo el margen de dumping igual a la cantidad en que el valor normal establecido supera al precio de exportación a la Comunidad.

Tokyo Electric Co. Ltd., Tokio 21,05 %

Tokyo Juki Industrial Co. Ltd., Tokio 22,01 %

- (35) Respecto a los exportadores que ni contestaron al cuestionario enviado por la Comisión, ni se manifestaron en alguna otra forma, se determinó el margen de dumping basándose en los datos disponibles. A este respecto, la Comisión consideró que la información contenida en la demanda proporcionaba las bases más adecuadas para determinar el margen de dumping, y que suponer que el margen de dumping para dichos exportadores fuese menor que el margen de dumping más elevado de 58 % alegado en la demanda para un exportador que no ha colaborado en la investigación proporcionaría una oportunidad para eludir el impuesto. Por ello, se consideró adecuado aplicar este último margen de dumping a este grupo de exportadores.

#### G. Perjuicio

- (36) En lo que respecta al perjuicio, no existen datos precisos relativos a las importaciones totales a la Comunidad y al consumo total en la misma. Según la parte que ha formulado la queja, que basaba sus suposiciones en sus propias investigaciones de mercado, el consumo total de impresoras SIFF evolucionó de la siguiente forma: 1983 — 199 560 unidades, 1984 — 297 517 unidades, 1985 — 289 725 unidades, 1986 — 263 840 unidades. Al mismo tiempo, las importaciones en la Comunidad

der impresoras SIFF procedentes de Japón se incrementaron, pasando de 140 260 unidades en 1983 a 216 179 unidades en 1984, pero se estabilizaron en 200 610 en 1985 y 195 000 en 1986. Esta evolución representa un incremento en la participación en el mercado por parte de los productores japoneses en la Comunidad de un 70 % en 1983 a un 74 % en 1986. Durante el mismo período, la participación en el mercado de los dos miembros de Europrint se incrementó de un 6 % a un 9 %.

- (37) Por lo que respecta a los precios, los precios de los productores comunitarios mostraron, como media, una ligera tendencia a la baja en el período de 1983 a 1987 (primer trimestre) aunque la calidad de sus modelos de impresoras SIFF mejoró, desde el punto de vista técnico, de año en año. En cuanto a la subvaloración de precios, la Comisión no comprobó que los precios de los dos exportadores japoneses que cooperaron con ella fuesen sensiblemente inferiores a los precios de los fabricantes comunitarios, aunque dichos exportadores solamente suponían un 6 % del mercado comunitario. Por lo que respecta a los exportadores japoneses que no cooperaron, la Comisión se remitió a una comparación de los precios de catálogo de los exportadores japoneses y de los fabricantes comunitarios, aportados por el sector económico comunitario. Según dicha comparación, los exportadores japoneses ofertaban sus modelos, equivalentes a los de los fabricantes comunitarios, a precios de catálogo que, en algunos casos, resultaban considerablemente inferiores a los precios de catálogo de los productores comunitarios. El margen medio de subvaloración del precio obtenido comparando los precios de catálogo fue de un 15 %, aunque, ante la falta de cooperación de dichos exportadores japoneses, no fue posible examinar con detalle la situación de los precios en la Comunidad.

- (38) En cuanto a las condiciones generales del sector económico comunitario, la Comisión observó que la capacidad de los dos productores comunitarios aumentó de 55 000 unidades en 1983 a 81 500 unidades al final del período de investigación (marzo de 1987) y que el ritmo de utilización de la capacidad aumentó, en el mismo período, de un 30 % a un 35 % con un punto máximo de un 53 % en 1984. El incremento de la producción fue de 16 238 unidades en 1983 a 28 555 unidades a finales de marzo de 1987. Las ventas de los dos productores comunitarios evolucionaron de la siguiente forma: 1983 — 11 466, 1984 — 14 973, 1985 — 25 631, 1986 — 23 428, finales de marzo de 1987 — 22 567. En el mismo período, las existencias de impresoras SIFF de dichos productores comunitarios aumentaron de 5 113 unidades a finales de 1983 a 16 670 a finales de marzo de 1987, lo que representaba, en 1983, alrededor del 45 % de las ventas en ese año y, a finales de marzo de 1987, alrededor del 74 % de las ventas durante los doce meses anteriores.

- (39) Por la que respecta a la rentabilidad de los productores comunitarios, Triumph-Adler no obtuvo rentabilidad en sus ventas de impresoras SIFF en el período de 1984 a 1987. La pérdidas de dicha empresa fluctuaron considerablemente durante el período que va desde 1983 hasta finales de marzo de 1987, debido en gran parte a circunstancias ajenas a la Comunidad. Olivetti obtuvo un margen de beneficios razonable en 1984, que en 1987 se había reducido en dos tercios a pesar de los considerables esfuerzos e inversiones realizados para reducir sus costes de producción de impresoras.
- (40) Al investigar la existencia de un perjuicio importante que afecta al sector económico comunitario, la Comisión descubrió que las capacidades, cifras de ventas y participación en el mercado, consideradas por separado, mostraban una ligera tendencia a la alza. A pesar de ello la utilización de las capacidades ha disminuido constantemente desde 1985. Es más, el aumento de las existencias y, sobre todo, el descenso de la rentabilidad, muestran que las condiciones del sector económico comunitario han empeorado considerablemente desde 1985. Esto demuestra que los productores comunitarios sólo podrían mejorar su posición en el mercado vendiendo sus productos a precios que apenas cubrirían los gastos, o no los cubrirían en absoluto.
- (41) Al disminuir la rentabilidad el empleo no ha aumentado, aunque sí lo hayan hecho la producción y las ventas. Aun más, ante la expectativa de que los precios continuasen bajando, Triumph-Adler ha dejado de fabricar impresoras SIFF en 1987, puesto que no conseguía rentabilidad desde 1984.
- (42) Basándose en esta investigación preliminar, la Comisión decidió que, actualmente, se está causando un perjuicio importante a la industria comunitaria de impresoras SIFF.

#### H. Perjuicios causados por las importaciones objeto de dumping

##### a) Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (43) La Comisión descubrió que la tendencia a la baja de los precios de los productores comunitarios y la menor rentabilidad del sector económico comunitario coincide con un aumento en el volumen de importaciones de impresoras SIFF procedentes de Japón. Es más, parece evidente que, durante el período de investigación, los precios de las importaciones objeto de dumping fueron alrededor de un 15 % más bajos que los precios de los productores comunitarios, excluyendo a TEC y Tokyo Juki. Por tanto, la Comisión considera que, en un mercado tan competitivo respecto a los precios como es el mercado de impresoras SIFF, el volumen de las importaciones objeto de dumping y la subvaloración de precios, junto con la baja o la contención
- de precios ya existente, han afectado negativamente la rentabilidad del sector económico comunitario.
- b) Efecto de otros factores
- (44) La Comisión descubrió la existencia de circunstancias ajenas a la Comunidad que habían afectado considerablemente al rendimiento financiero de uno de los productores comunitarios desde 1985 hasta 1987. También comprobó que la demanda de impresoras SIFF ha ido disminuyendo al aparecer cada vez más impresoras con otras tecnologías en el mercado comunitario. Por tanto, la Comisión se limitó a evaluar el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y los perjuicios alegados por el otro productor comunitario (Olivetti) cuya situación económica no se había visto considerablemente afectada por la evolución del mercado exterior a la Comunidad. Además, consideró que la caída en las ventas del sector económico comunitario entre 1985 y el período de investigación (menos 12 %) se debe, en su mayor parte, a la disminución en la demanda.
- (45) Sin embargo, al eliminar estos dos factores, la Comisión encontró que la baja continua de la rentabilidad del productor comunitario en cuestión a partir de 1984 no puede explicarse solamente por una contracción de la demanda o por factores ajenos al dumping. De hecho, hasta 1984, el consumo total aumentó y permaneció casi estable durante 1985, mientras que la rentabilidad del productor comunitario implicado disminuyó casi en un 50 % entre 1984 y 1985. Posteriormente disminuyó en un 35 % entre 1985 y 1986, y en un 7,5 % adicional entre 1986 y final del período de investigación. En cambio, entre 1985 y 1986 el consumo total disminuyó solamente en un 9 % y, hasta le final del período de investigación, en un 3 % adicional solamente.
- (46) Ante estos hechos, la Comisión consideró que, para las conclusiones provisionales, existen suficientes elementos que prueban que el volumen de las importaciones objeto de dumping, su penetración en el mercado y el hecho de que los precios de las impresoras SIFF objeto de dumping procedentes de Japón son considerablemente inferiores a los precios de las impresoras fabricadas en la Comunidad, considerados aisladamente, han provocado la importante pérdida de rentabilidad del sector económico comunitario y originado, por lo tanto, perjuicios a dicho sector.

#### I. Interés Comunitario

- (47) Al evaluar si los intereses de la Comunidad exigen la adopción de medida contra las importaciones de impresoras SIFF objeto de dumping procedentes de Japón que causan perjuicios, según ha podido comprobarse, al sector económico comunitario que ha presentado, la Comisión consideró, en primer lugar, que las impresoras constituyen un elemento clave del tratamiento de datos electrónico y que la industria de las impresoras es una parte esencial de

la industria de equipos de oficina. La Comisión reconoció que otras tecnologías de impresión han hecho disminuir la importancia de las impresoras SIFF en el mercado, pero el sector económico comunitario prevé que, al menos en un futuro próximo, las impresoras SIFF continuarán ocupando una parte importante del mercado total de impresoras, más aún si se tiene en cuenta que las impresoras constituyen el principal dispositivo de salida del ordenador y el único capaz de suministrar al usuario una salida impresa de las entradas y salidas del ordenador. Por tanto, la tecnología de impresoras evolucionará a la vez que la tecnología de ordenadores por lo que respecta a su configuración, sofisticación y potencia. Al encontrarse tan estrechamente unidos las impresoras y los ordenadores, si el sector económico comunitario abandona o reduce considerablemente la producción de impresoras, ello afectará negativamente a la industria comunitaria de tratamiento de datos.

- (48) La Comisión consideró que el sector económico comunitario debería obtener los beneficios suficientes sobre su producción de impresoras para poder dedicarse a la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías de impresión. La Comisión consideró, además, que un retraso en un mercado de evolución tan rápida como el mercado de impresoras tendría, inevitablemente, consecuencias negativas no sólo en el sector de las impresoras, sino también en el empleo en toda la industria de tratamiento de datos electrónico. Por tanto, la Comisión considera necesario y en interés de la Comunidad que la industria de impresoras SIFF se mantenga sana.
- (49) La Comisión tuvo en cuenta también los intereses de los distribuidores, usuarios finales y empresas fabricantes del equipo original de impresoras SIFF, y la manera en que les afectarían los derechos antidumping. La Comisión es consciente de que los precios de las impresoras SIFF de origen japonés aumentarán y que los distribuidores, usuarios finales o empresas fabricantes del equipo original tendrán que pagar más por sus impresoras o equipo de oficina. Sin embargo, hay que recordar que los precios ventajosos de que gozaban estos compradores anteriormente se debían a prácticas comerciales desleales y que no hay nada que justifique el mantenimiento de unos precios tan bajos. Además, el posible aumento neto de los costes para los usuarios de las impresoras SIFF, debido al importe del derecho, sólo representará una proporción relativamente pequeña de los costes operativos totales de los usuarios de impresoras SIFF. Además, la Comisión consideró que hay que sopesar estos intereses en función de las múltiples consecuencias, incluyendo el desempleo en la Comunidad, derivadas de la falta de protección del sector económico comunitario, conservando así una industria europea fabricante de impresoras SIFF viable. Se consideró más importante para los intereses comunitarios la protección de una capacidad de producción en la Comunidad.

- (50) Al considerar todos los aspectos anteriormente mencionados, la Comisión decidió que los intereses comunitarios exigen la adopción de medidas de protección al sector económico comunitario. En cuanto a si se debería eliminar el perjuicio antes de llegar a conclusiones definitivas, la Comisión tuvo que considerar la rapidez con que han empeorado las condiciones del sector económico comunitario en los últimos años. Por tanto, la Comisión considera que es necesario detener este proceso.
- (51) En conclusión, y basándose en sus conclusiones provisionales, la Comisión considera esencial para los intereses de la Comunidad que se conceda una protección provisional al sector económico comunitario contra las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón. Con el fin de evitar mayores perjuicios durante el curso del procedimiento, dichas medidas deben adoptar la forma de un derecho antidumping provisional.

### J. Derecho

- (52) En cuanto a los rendimientos de las ventas de impresoras SIFF en la Comunidad, la Comisión consideró que la corta vida de este producto requiere que el sector económico comunitario pueda lanzar al mercado nuevos modelos, lo que hace necesario un aumento de la investigación y el desarrollo, mayores inversiones para la automatización de las fábricas y mayores gastos de comercialización. Es más, las nuevas tecnologías de impresión que reemplazarán, en un futuro próximo, a la tecnología de impacto, requerirán mayores gastos en investigación y desarrollo. La Comisión tuvo en cuenta los gastos corrientes medios de Olivetti en estas áreas y fijó en un 12 % el beneficio neto mínimo adecuado sobre las ventas de impresoras SIFF. Este ritmo de ingresos coincide con los rendimientos normales sobre las ventas, obtenidos, en los últimos años, por los fabricantes comunitarios en otros sectores de la burótica.
- (53) Para que desaparezca este perjuicio, tendrán que aumentar considerablemente los precios de venta del sector económico comunitario, lo que permitiría a los productores comunitarios cubrir sus costes de producción y obtener un beneficio adecuado. Por tanto, habrá que fijar un derecho que permita a los productores comunitarios aumentar sus precios y sus ventas para obtener un rendimiento adecuado sobre sus ventas.
- (54) La Comisión tuvo que tener en cuenta, para calcular el importe mínimo del derecho, que solamente dos exportadores japoneses habían aportado datos fiables sobre sus ventas en la Comunidad. Ante la falta de cooperación de los demás exportadores japoneses, la Comisión no pudo llevar a cabo una investigación independiente para establecer hasta qué se habían reducido los precios o se había impedido que aumentasen. Por ello decidió, a la hora de obtener sus conclusiones, que no se había

demostrado que los dos exportadores japoneses que colaboraron con ella (es decir, TEC y Tokyo Juki) hubiesen reducido los precios, y que habría que basarse en los datos suministrados en la queja, que fijaban la reducción media en un 15 %. La Comisión consideró que se debía aplicar este margen de reducción de precios a los demás exportadores japoneses.

- (55) La Comisión consideró que, incluso en las circunstancias actuales, el productor comunitario sigue obteniendo rentabilidad. A este respecto, y para llegar a conclusiones provisionales, se consideró que el derecho debería compensar la diferencia existente entre el rendimiento actual de las ventas de impresoras SIFF dentro de la Comunidad y el rendimiento que se considera necesario para llegar al mínimo de 12 % de beneficios netos. Por ello, la Comisión estableció un factor que permitiría al productor comunitario conseguir un rendimiento del 12 % sobre sus ventas de impresoras SIFF en la Comunidad.
- (56) Al calcular dicho factor para las dos empresas japonesas implicadas, no se tuvo en cuenta ningún posible incremento, debido al aumento del derecho, de la participación en el mercado o de las economías de escala que pudieran beneficiar al sector económico comunitario. En los casos en que no se ha podido demostrar una reducción de precios considerable, la Comisión consideró que el derecho remediaría la situación perjudicial existente y que no podía predecir cómo responderán los productores comunitarios a la evolución del mercado derivada del establecimiento de derechos.
- (57) Para fijar el tipo de derecho provisional que se deberá establecer, la Comisión tuvo que expresar el factor de aumento de precios a que se refiere el punto 55 como un porcentaje del valor CIF de las importaciones de impresoras SIFF procedentes de Japón. Para ello, tuvo que fijar primero el valor CIF medio ponderado de los dos exportadores japoneses que habían colaborado en la investigación, remitiéndose a ellos y a sus modelos de impresora. Basándose en los datos aportados por dichos exportadores, se llegó a un valor CIF, expresado en forma de porcentaje del precio de venta al primer comprador independiente, del 85 %.
- (58) A continuación se expresó el porcentaje mencionado en el punto 55 como un porcentaje del valor CIF a que se había llegado. Se obtuvo un 12,4 %, que representa el incremento de precio necesario, en la frontera comunitaria, para eliminar el perjuicio originado para los dos exportadores japoneses en cuestión.
- (59) En cuanto a los demás exportadores japoneses, la Comisión consideró que había que eliminar

también la reducción de precio. Fijó un factor que abarcaba la reducción de precio en un 15 %, y el necesario aumento del precio para que las impresoras japonesas permitan al productor comunitario obtener un rendimiento del 12 % en sus ventas de impresoras SIFF en la Comunidad.

- (60) La Comisión no dispuso de ningún dato sobre el valor CIF medio de los exportadores que no cooperaron en la investigación. Además, el valor CIF fijado para los dos exportadores que sí cooperaron se calculó basándose en datos específicos de la compañía que no se pueden considerar representativos de los demás exportadores japoneses. De hecho, uno de estos exportadores no tenía importador relacionado en la Comunidad, y el otro exportador tenía una estructura de costes no representativa. Por tanto, su valor CIF no se podía considerar representativo de los demás exportadores que no habían cooperado. La Comisión estimó que el valor CIF se debería considerar similar al valor CIF de las exportaciones de impresoras matriciales por puntos de pulsación sucesiva, cuyo valor CIF, expresado como un porcentaje del precio de venta al primer comprador independiente, era de un 68 %. Basándose en esta estimación, se expresaron los factores referidos en el punto 59 como un porcentaje del valor CIF estimado, obteniendo como resultado un 43,2 % que representa el incremento de precio necesario en la frontera comunitaria para eliminar el perjuicio.
- (61) La Comisión reconoce que el establecimiento de un derecho provisional, durante el período limitado de vigencia no producirá necesariamente los efectos beneficiosos descritos anteriormente para el sector económico comunitario. Sin embargo, se han hecho estas consideraciones, entre otros motivos, para ofrecer a las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones.
- (62) Por tanto, y para eliminar, si es posible, los perjuicios causados por las importaciones objeto de dumping, se consideró adecuado establecer el importe del derecho provisional en un 43,2 % para las exportaciones de todos los exportadores japoneses, excepto para TEC y Tokyo Juki, para los que el derecho antidumping provisional será de un 12,4 %.
- (63) El derecho provisional fijado se aplicará a todas las impresoras de pulsación sucesiva de caracteres enteros procedentes de Japón.
- (64) Se fijará un plazo durante el cual las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista y solicitar ser oídas. Además, se debe señalar que todas las conclusiones a los efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse en caso que la Comisión proponga un derecho definitivo,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

*Artículo 1*

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de impresoras de pulsación sucesiva de caracteres enteros incluidas en el código NC ex 8471 92 90, originarias de Japón.

2. El tipo del derecho será igual al 43,2 % del precio neto franco frontera de la Comunidad no despachado de aduana, exceptuando los productos mencionados en el apartado 1 vendidos por para su exportación a la Comunidad por las siguientes empresas, a los cuales se aplicará el tipo de derecho mencionado a continuación :

Tokyo Electric Co Ltd	12,4 %
Tokyo Juki Industrial Co Ltd	12,4 %

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

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 estará supeditado

a la constitución de una garantía por un importe igual al del derecho provisional.

*Artículo 2*

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

*Artículo 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 5 de julio de 1988.

*Por la Comisión*

Willy DE CLERCQ

*Miembro de la Comisión*