

REGLAMENTO (CEE) N° 3651/88 DEL CONSEJO
de 23 de noviembre de 1988

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de impresoras de percusión de matriz de puntos en serie, originarias de Japón

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones procedentes de países no miembros de la Comunidad Económica Europea⁽¹⁾ y, en particular, su artículo 12,

Vista la propuesta presentada por la Comisión, previas consultas en el seno del Comité consultivo previsto en dicho Reglamento,

Considerando lo que sigue:

A. Medidas provisionales

- (1) La Comisión, por el Reglamento (CEE) n° 1418/88⁽²⁾, estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de impresoras de percusión de matriz de puntos en serie, originarias de Japón. El derecho citado se prorrogó por un período máximo de dos meses por el Reglamento (CEE) n° 2943/88⁽³⁾.

B. Procedimiento posterior

- (2) Tras el establecimiento del derecho antidumping provisional, todos los exportadores y algunos importadores independientes, así como el sector económico comunitario denunciante, solicitaron y consiguieron ser oídos por la Comisión. También dieron a conocer por escrito sus puntos de vista sobre las conclusiones.
- (3) Previa solicitud se informó igualmente a las Partes de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se sugirió recomendar el establecimiento de derechos definitivos y la recaudación definitiva de las cantidades pagadas en concepto de derecho provisional. También se les concedió un plazo en que pudieron presentar alegaciones con posterioridad a dichas reuniones informativas. Se examinaron sus observaciones y, en los casos apropiados, se modificaron las conclusiones de la Comisión con el fin de tenerlas en cuenta.
- (4) Además de las investigaciones que condujeron a las conclusiones preliminares, la Comisión llevó a cabo otras investigaciones en los locales de todas las sociedades denunciadas.

C. Producto considerado y similar

- (5) En sus conclusiones provisionales, la Comisión afirmó que los productos en cuestión son impre-

oras de percusión de matriz de puntos en serie, que imprimen puntos mediante agujas electrónicamente activadas en un medio de puntos (impresoras de agujas SIDM). Además, la Comisión llegó a la conclusión de que todas las impresoras SIDM producidas en la Comunidad constituyen un producto similar con respecto a todas las impresoras SIDM exportadas de Japón, con la excepción de las impresoras especiales (Considerandos 7 y 31 del Reglamento (CEE) n° 1418/88 de la Comisión, en lo sucesivo denominado «Reglamento de la Comisión»).

A tales conclusiones se opusieron los exportadores y los importadores. En primer lugar, se sostuvo el argumento de que no existía un mercado único para las impresoras SIDM y que podían establecerse líneas claras de separación entre los diferentes segmentos del mercado, definidos en términos de usos finales por un estudio de Ernst & Whinney Conseil, es decir, una calidad de impresión baja, media y un segmento alto. Por lo tanto, se argüía que deberían determinarse al menos cuatro o cinco productos similares diferentes y, consiguientemente, cuatro o cinco conclusiones diferentes de dumping y perjuicio. En segundo lugar, algunos exportadores y un importador alegaron que los modelos específicos de impresoras debían excluirse de la definición de producto similar a causa de sus especificaciones únicas, su diseño exclusivo, su equipo lógico específico y/o su aplicación y uso concretos.

a) Argumentos relativos a la definición de producto similar

- (6) La Comisión examinó todos esos argumentos. Concluyó que no había oposición al hecho de que todas las impresoras SIDM del mercado comunitario (cerca de 800 modelos) se basaban en la misma tecnología de impacto y sus características básicas físicas y técnicas eran idénticas. Por otra parte, resulta obvio que los numerosos modelos de impresora en el mercado se diferencian en cuanto a las especificaciones técnicas, interfaces, equipos lógicos, peso, tamaño, calidad, características y accesorios.
- (7) Además, el mercado de impresoras se caracteriza por el hecho de que la tecnología de la impresora con matriz de puntos, así como las distintas características físicas y técnicas de las impresoras SIDM, su tamaño, peso, especificaciones y características se ven sometidos a cambios y desarrollos rápidos. A este respecto, la empresa alemana de estudio de mercados IMU Info-Marketing Verlagsgesellschaft für Bürosysteme, Düsseldorf (en lo sucesivo deno-

⁽¹⁾ DO n° L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

⁽²⁾ DO n° L 130 de 26. 5. 1988, p. 12.

⁽³⁾ DO n° L 264 de 24. 9. 1988, p. 56.

minada IMU Info-Marketing) confirmó la existencia de una tendencia actual del mercado a descentralizar las instalaciones de impresión, es decir, a sustituir las impresoras de gran capacidad por varias impresoras menos resistentes más ligeras, más pequeñas y menos caras.

La relación entre precio y prestaciones de tales impresoras de sustitución está mejorando constantemente, según IMV Info-Marketing.

- (8) Por lo que se refiere a la aplicación y uso de las impresoras, no se presentaron, por parte de los exportadores, nuevos argumentos contra la definición de producto similar que figura en el Reglamento de la Comisión. En particular, no se facilitaron elementos nuevos que permitan establecer una distinción clara entre los productos en cuestión, en términos de características y usos distintos. En tales circunstancias, la Comisión consideró que, en relación con una gama o una serie continua de productos entre los que no existe una distinción clara, clasificar los productos en productos separados o series de productos similares resultaría arbitrario, permitiría burlar las normas y sería probablemente inviable.
- (9) A la luz de los elementos de prueba presentados, el Consejo confirma las conclusiones provisionales de la Comisión (considerandos 11 a 17 del Reglamento de la Comisión) de que el mercado de impresoras SIDM en la Comunidad debe ser considerado como un mercado constituido por una serie de productos sin una delimitación claramente definida entre los mismos. Las impresoras SIDM en la Comunidad debe ser considerado como un mercado constituido por una serie de productos sin una delimitación claramente definida entre los mismos. Las impresoras SIDM que, independientemente de sus diferencias, tienen las mismas características técnicas y físicas básicas y la misma aplicación y utilización básica, deben considerarse, por lo tanto, como productos similares.

b) Argumentos relativos a modelos concretos de impresora

- (10) Por lo que se refiere a las solicitudes de exclusión de modelos específicos de impresoras, Seikosha alegó que su impresora SBP10, debido a su velocidad de impresión y a otras cualidades, no podía considerarse un producto similar a las demás impresoras SIDM del mercado comunitario. No obstante, la Comisión no consideró que una elevada velocidad de impresión y diferencias de calidad distinguieran la impresora SBP10 como un producto aparte con respecto a otras impresoras SIDM de impresión rápida. En efecto, únicamente las diferencias técnicas o de calidad que permiten distinguir, por el uso, aplicación o percepción del consumidor una determinada impresora de las demás impresoras SIDM pueden hacer que una impresora SIDM sea considerada «no similar». Aunque es cierto que, en el momento presente, la elevada velocidad de la SBP10, medida en caracteres por segundo (cps), no tiene igual en ninguna impresora SIDM producida en la Comunidad, el dato cps no proporciona una medida precisa de la

velocidad de una impresora en textos típicos. Si se compara el rendimiento de la SBP10 con el de los modelos Europrint, la diferencia no es suficiente para establecer una distinción fundamental entre esta impresora y los modelos comunitarios.

- (11) Un exportador (Hitachi Ltd) y un importador (Apple Computer International) alegaron que exportan e importan, respectivamente, en la Comunidad, impresoras SIDM para su uso en la unidad central del exportador o en el sistema informático del importador. Las impresoras que forman parte integrante de estos sistemas informáticos tienen especificaciones únicas diseñadas para las necesidades de sus sistemas informáticos respectivos, y no pueden tener otro uso que como parte de dichos sistemas. El importador (Apple), que no es un fabricante de SIDM, podría, no obstante, comprar igualmente sus impresoras de sistema a fabricantes de impresoras comunitarios, mientras que el exportador (Hitachi) es un fabricante de impresoras SIDM y exporta y vende sus impresoras únicamente como parte de su sistema informático de unidad central.
- (12) A la luz de tales argumentos, la Comisión comprobó que es habitual que las impresoras SIDM se diseñen y fabriquen especialmente para un determinado sistema informático. Puesto que las impresoras SIDM no pueden utilizarse como un producto en sí mismo, sino que deben conectarse a un ordenador, siempre forman parte de un sistema. Las características físicas y técnicas básicas, y la aplicación y uso de dichas impresoras especialmente diseñadas y fabricadas siguen siendo similares a otras impresoras SIDM no exclusivamente diseñadas y fabricadas para un determinado sistema informático. Además, los productos en cuestión son impresoras de percusión de agujas con matriz de puntos en serie y no sistemas informáticos. Así pues, las impresoras SIDM, que formen parte integrante de un sistema informático y exclusivamente destinadas a dicho sistema, suministrado por el fabricante y/o el exportador de la impresora en cuestión, y que únicamente se importen y vendan dentro de tal sistema informático, no pueden considerarse similares a las impresoras SIDM fabricadas en la Comunidad. No obstante, el simple hecho de que las impresoras sean diseñadas y fabricadas exclusivamente para un sistema informático de un importador, sin formar parte integrante de dicho sistema informático y siendo importadas con el mismo, no puede considerarse suficiente para considerar tales impresoras como no similares a las impresoras SIDM fabricadas en la Comunidad.
- (13) Epson mantuvo que sus modelos compactos de miniimpresora 15011, 160, 188 y 183, diseñados para su utilización con los ordenadores portátiles Epson PX16 y HX20, así como los ordenadores portátiles EHT, no son productos similares a los modelos de impresoras de los fabricantes comunitarios.

Por lo que se refiere a este argumento, la Comisión comprobó, por una parte, que tales impresoras no tienen las características técnicas y físicas básicas de

las impresoras de agujas SIDM. Dichas miniimpresoras compactas son impresoras de percusión de matriz de puntos en línea e imprimen línea por línea más que carácter por carácter. Además, únicamente utilizan papel de menor espesor que el utilizado por otras impresoras SIDM. En tercer lugar, las impresoras citadas son portátiles, ligeras específicamente idóneas para impresiones de datos de sistemas portátiles.

- (14) Por el contrario, las impresoras SIDM producidas en la Comunidad que son objeto del presente procedimiento son, por lo menos, impresoras de oficina y no se conciben como impresoras portátiles para su uso en un sistema de ordenador portátil de bolsillo. Por tales razones, la Comisión considera que dichas impresoras son diferentes de las impresoras de agujas SIDM producidas en la Comunidad. El Consejo confirma dicha conclusión y concluye que las impresoras citadas no forman parte de la categoría de los productos considerados.
- (15) Por lo que se refiere a las peticiones de excepciones para otros modelos de impresora, dichas excepciones se han tratado en los considerandos 24 a 29 del Reglamento de la Comisión. Puesto que no se han presentado nuevas argumentaciones a este respecto, el Consejo confirma las conclusiones provisionales de la Comisión.
- (16) A la luz de las conclusiones presentadas en el Reglamento de la Comisión (Considerandos 11 a 31), así como de las consideraciones anteriores, el Consejo concluye que las impresoras de agujas SIDM son suficientemente semejantes como para ser consideradas como un producto similar en el contexto del presente procedimiento. Por consiguiente, todas las impresoras de agujas SIDM producidas en la Comunidad son productos similares a los exportados del Japón, con la excepción de las impresoras especiales, las impresoras que formen parte integrante de un sistema informático y se importen y vendan junto con dicho sistema, y las impresoras portátiles de bolsillo.

D. Valor normal

- (17) El valor normal de los productos sometidos al derecho provisional se fijó generalmente, a los efectos de las conclusiones definitivas, basándose en los métodos utilizados para la determinación provisional del dumping, teniendo en cuenta los nuevos elementos de prueba presentados por las partes interesadas.
- (18) Un exportador alegó que el valor normal establecido para algunas de sus ventas en el mercado interior debería tener en cuenta el valor de determinados artículos que, sostenía, se facilitaron como descuento sobre el precio pagado por el producto en cuestión. No obstante, se estableció que dichos descuentos se concedían únicamente sobre los accesorios y que, por consiguiente, no estaban directamente relacionados con las ventas.
- (19) Determinados exportadores continuaron solicitando que se tuvieran en cuenta, con el fin de establecer el valor normal por medio de los precios en el

mercado interior, los precios de transferencia entre empresas relacionadas o sucursales de ventas de dichos exportadores en el mercado japonés. No obstante, la Comisión siguió considerando que dicho enfoque era inapropiado por las razones indicadas en los considerandos 33, 39 y 40 del Reglamento de la Comisión y ello ha sido confirmado por el Consejo.

- (20) Algunos exportadores objetaron la exclusión de determinadas ventas o canales de venta del cálculo del valor normal, cuando éste se basaba en los precios del mercado interior, ya que dichas ventas se llevaban a cabo, de hecho, en el marco de operaciones comerciales normales. No obstante, la Comisión se convenció de que, en los casos en que dicha exclusión se producía, se habían realizado ventas en cantidades importantes durante el período de referencia y a precios que no permitían la recuperación, en el marco de operaciones comerciales normales, de todos los costes razonablemente distribuidos y dentro del período de referencia, según lo previsto en el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. El Consejo confirma tal conclusión.

A los efectos de las conclusiones definitivas, el Consejo confirma que los valores normales en las circunstancias citadas y en casos en que las restantes ventas, es decir, las que se consideran en el marco de operaciones comerciales normales, supusieron menos de un 5 % del volumen de las exportaciones del modelo concreto en cuestión a la Comunidad, se establecieron por medio de valores calculados.

- (21) Con respecto al método de cálculo de los valores normales y, en especial el importe de los gastos generales, administrativos y de venta, así como el beneficio, un exportador alegó que, puesto que no había realizado ventas del producto en cuestión en el mercado interior, los gastos generales, administrativos y de venta, así como el beneficio de sus ventas relativamente modestas de otros productos, no relacionados, deberían constituir la base del importe adecuado de los gastos y del beneficio que debía adicionarse al valor calculado de los productos en cuestión.

No obstante, la Comisión no encontró razones para cambiar su punto de vista, expuesto en el considerando 36 del Reglamento de la Comisión, y ello se ha visto confirmado por el Consejo según el cual el hecho de que un exportador concreto no venda el producto en cuestión y, por lo tanto, carezca de una organización de ventas en su mercado interior, no debe alterar la base para la revaluación de los gastos generales, administrativos y de venta, así como del beneficio en el cálculo del valor normal del producto. Además, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 confirma que, en tales circunstancias, dichos gastos y beneficios se calcularán con referencia a los gastos en que se haya incurrido y al beneficio realizado por otros productores o exportadores en el país de origen o exportación sobre ventas rentables del producto similar.

- (22) Determinados exportadores objetaron un ajuste, al calcular sus valores normales, basado en los gastos generales, administrativos y de ventas y en el beneficio obtenido por otros productores o exportadores sobre sus ventas rentables del mismo producto en Japón. En tales casos, los exportadores en cuestión no habían vendido, en el marco de operaciones comerciales normales, más de un 5 % del volumen de exportaciones del modelo en cuestión a la Comunidad y, en dichas circunstancias, con arreglo a la práctica habitual de la Comisión, el valor normal se calculó de acuerdo con lo dispuesto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Una de las empresas exportadoras, que no se había opuesto a las conclusiones preliminares de la Comisión sobre la regla del 5 %, alegó más tarde que había vendido el producto similar en el mercado interior en cantidades suficientes como para que se tuvieran cuenta los gastos generales, administrativos y de venta, así como los beneficios de tales operaciones a la hora de establecer los valores normales calculados. Sin embargo, no fue posible comprobar dicha afirmación y, por consiguiente, el Consejo confirma las conclusiones preliminares de la Comisión.

Así pues, el Consejo confirma la posición de la Comisión en el sentido de que, en tales circunstancias, con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el importe de los gastos administrativos, generales y de venta, así como el beneficio, deberían calcularse con referencia a los gastos y al beneficio realizados por otros exportadores en sus ventas rentables del producto similar dentro del mercado japonés.

- (23) Otro exportador alegó que no debía efectuarse ningún ajuste para la inclusión de determinados gastos generales, administrativos y de venta de las empresas filiales o de distribuidoras relacionadas. Sin embargo, la Comisión considera y el Consejo confirma que, con el propósito de incluir todos los costes en el valor normal calculado, con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 deben tenerse en cuenta de forma apropiada tales costes.
- (24) Por lo que respecta al beneficio, determinados exportadores alegaron que la cifra incluida en sus valores normales era excesiva. No obstante, cuando se pudo calcular una cifra individual para un exportador, dicha cifra, es decir, el beneficio real sobre ventas rentables se utilizó al calcular el valor normal.
- (25) Algunos exportadores también alegaron que, restringiendo el cálculo de las ventas de aparatos en el marco de operaciones comerciales normales y eliminando determinadas ventas con pérdidas, se obtenía un margen de beneficios artificialmente elevado. Además, se alegaba que determinadas ventas con pérdidas deberían considerarse, en el

marco de operaciones comerciales normales como prácticas comerciales normales en el sector de las impresoras con matriz de puntos. La Comisión rechazó dicho punto de vista, ya que las disposiciones del apartado 4 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 establecen que, en tales circunstancias, el valor normal se determinará basándose únicamente en las demás ventas, es decir, las rentables.

- (26) En el caso de aquellos exportadores para los que era insuficiente la información disponible con el fin de realizar el cálculo citado, o que operaban con pérdidas o que no realizaron ventas, o ventas suficientes, de productos comparables en el mercado interior, en vista de la variedad de márgenes de beneficio registrados, se aplicó el margen de beneficios medio para productos similares de los demás exportadores para quienes se disponía de información apropiada.

Dicho margen medio de beneficios se calculó en un 37 %.

El método adoptado por la Comisión para la inclusión del beneficio en los valores normales calculados parece estar completamente en consonancia con el fijado en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 y, por consiguiente, el Consejo confirma las conclusiones de la Comisión.

- (27) Por lo que se refiere a las ventas del producto en cuestión a clientes independientes que vendían el producto bajo sus propias denominaciones de marca (OEM), un exportador continuó alegando que los valores normales deberían basarse en una media ponderada de todas las ventas, en el marco de operaciones comerciales normales, en el mercado japonés, es decir, una media ponderada de las ventas de marca propia y de las OEM. Sobre esta cuestión, el Consejo confirmó la posición de la Comisión, de acuerdo con el considerando 38 del Reglamento de la Comisión. Además, el Consejo considera que, mientras que todas las impresoras con matriz de puntos en serie deberían considerarse productos similares, con arreglo al apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 (considerandos 5 a 9 del presente Reglamento), establecer un valor normal único para todos los modelos del producto en cuestión no permitiría una comparación justa con los precios de exportación en la medida de lo exigido por los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Con el propósito de llevar a cabo tal comparación en forma equitativa, se fijaron valores normales para cada modelo y se hizo la comparación con el precio de exportación del mismo o del modelo más parecido. Dicho enfoque está en consonancia con el adoptado para el cálculo del umbral de perjuicio, donde, con el fin de llegar a niveles de subcotización de precios, sólo se compararon modelos idénticos o similares.

- (28) El Consejo también confirma la postura de la Comisión por lo que respecta a determinados gastos generales, administrativos y de venta de las empresas o departamentos de ventas en Japón, según lo expuesto en los considerando 39 y 40 del Reglamento de la Comisión.

E. Precio de exportación

- (29) Con respecto a las exportaciones directas de productores japoneses 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.
- (30) En otros casos, las exportaciones se realizaron a empresas filiales que importaban el producto en la Comunidad. En tales casos, se consideró apropiado, a la vista de la relación entre exportador e importador, que se realizara el cálculo de los precios de exportación basándose en los precios a los que el producto importado se revendía por primera vez a un comprador independiente. Los descuentos, rebajas y el valor de los bienes libres directamente relacionados con la venta en cuestión se dedujeron del precio practicado al cliente independiente y se hizo un ajuste apropiado para tener en cuenta todos los costes que se presentaron entre la importación y la reventa, incluyendo todos los derechos e impuestos.
- (31) Además, algunas ventas a clientes independientes en la Comunidad fueron realizadas por empresas filiales del exportador dentro o fuera de la Comunidad. En algunos de dichos casos, resultó que, aunque la empresa relacionada no era el importador formal, asumía determinadas funciones y costes normalmente a cargo del importador. Recibía pedidos, adquiría del producto al exportador y lo revendía a clientes no relacionados, entre otros. Tales clientes eran, en general, distribuidores del producto en cuestión en zonas en las que el exportador no tenía una empresa filial que importara y distribuyera los productos. Algunos exportadores también realizaban sus ventas en la Comunidad a un cliente independiente a través de más de una de las filiales del exportador. En todos estos casos, excepto en uno, ambas filiales se situaban en la Comunidad y, en el caso de la excepción, una filial se situaba dentro y otra fuera de la Comunidad. En tales casos, los costes normalmente soportados por un importador estaban a cargo de las filiales de los exportadores en cuestión. En todos los casos, una filial pagaba un determinado precio a los exportadores y la segunda filial pagaba a la primera un precio más elevado. Se alegó que, en todos los casos similares, el precio de exportación realmente pagado o por pagar, conforme a la letra a) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, debería ser el facturado por cual-

quier filial que venda a clientes independientes en la Comunidad.

La Comisión considera que, en tales circunstancias, el exportador en Japón vendió los productos para su exportación a una filial situada dentro o fuera de la Comunidad. Las filiales citadas, ya sea que importen formalmente el producto o no, asumen funciones típicas de una filial importadora. Teniendo en cuenta la relación entre el exportador y su filial, el precio de exportación, en tales casos, al ser considerado un precio de transferencia, se rechaza por no resultar fiable. Por consiguiente, el precio de exportación debía calcularse sobre la base del precio al que el producto se vendió por primera vez a un comprador independiente, teniendo en cuenta todos los costes a cargo de la filial o filiales en cuestión, conforme a lo dispuesto en la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

- (32) El Consejo confirma las conclusiones de la Comisión al establecer los precios de exportación según lo expuesto en los considerandos 45 a 49 del Reglamento de la Comisión.

F. Comparación

- (33) A los efectos de una comparación equitativa entre el valor normal y los precios de exportación, la Comisión tuvo en cuenta, en los casos apropiados, las diferencias que afectaban a la comparabilidad de precios, como las referidas a las características físicas y las diferencias en los gastos de venta, en los casos en que podían demostrarse satisfactoriamente la existencia de una relación directa entre dichas diferencias y las ventas en cuestión. Así sucedió con respecto a las diferencias en las condiciones de crédito, garantías, comisiones, retribuciones pagadas a los vendedores, envasado, transporte, seguros, manipulación y gastos accesorios.
- (34) El valor normal y los precios de exportación, basándose en los últimos en los precios pagados y en los precios de exportación calculados, se compararon al mismo nivel de comercio. Los precios o valores calculados para los que se realizaron ajustes se fijaron al nivel de las empresas de ventas interiores de las empresas exportadoras o de las organizaciones de ventas. Los precios de exportación se fijaron franco sociedad u organización de ventas a la exportación.
- (35) Un exportador continuó reclamando un ajuste para las diferencias entre las cantidades vendidas en el mercado interior y las vendidas a la exportación a la Comunidad. La reclamación se basaba en una supuesta diferencia de costes resultante de las diferencias en volumen de producción. No obstante, no se facilitó ningún elemento de prueba adicional a los disponibles para las conclusiones provisionales con respecto a ahorros en los costes de producción de diferentes cantidades. Por lo tanto, el Consejo confirmó las conclusiones de la Comisión de que debía rechazarse la reclamación.

- (36) Asimismo, el Consejo confirma las conclusiones de la Comisión en relación con la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, tal como se expone en los considerandos 52 y 54 a 56 del Reglamento de la Comisión.

G. Márgenes de dumping

- (37) El valor normal para cada uno de los modelos de cada exportador se comparó en cada una de las transacciones con los precios de exportación de modelos comparables. El examen de los hechos muestra la existencia de dumping en relación con las importaciones de impresoras con matriz de puntos originarias de Japón vendidas por todos los exportadores japoneses investigados, siendo el margen de dumping igual al importe en que el valor normal, tal como se ha establecido, supera al precio de exportación a la Comunidad.

- (38) Los márgenes de dumping variaban según el exportador, y los márgenes medios ponderados, expresados en porcentaje de valores CIF en frontera comunitaria, eran los siguientes:

— Alps Electrical Co Ltd	6,1 %
— Brother Industries Ltd	39,6 %
— Citizen Watch Co Ltd	43,3 %
— Copal Co Ltd	18,6 %
— Fujitsu Ltd	86,0 %
— Japan Business Computer Co Ltd	22,4 %
— Juki Corporation (anteriormente Tokio Juki)	80,0 %
— Nakajima Ltd	12,0 %
— NEC Corporation	67,5 %
— OKI Electric Industry Co Ltd	8,1 %
— Seiko Epson Corporation	29,7 %
— Seikosha Co Ltd	73,0 %
— Shinwa Digital Industry Co Ltd	9,5 %
— Star Micronics Co Ltd	13,6 %
— Tokyo Electric Co Ltd	4,8 %

- (39) Para aquellos exportadores que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni expresaron su punto de vista por otros medios, el dumping se determinó sobre la base de los datos disponibles de conformidad con las disposiciones de la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

A este respecto, la Comisión consideró que los resultados de su investigación proporcionaban la base más adecuada para determinar los márgenes de dumping, y que sostener que el margen de dumping para estos exportadores se situaba por

debajo del margen de dumping más elevado de un 86 % fijado en relación con un exportador que había cooperado en la investigación, brindaría la oportunidad de eludir el derecho. Por estas razones se consideró oportuno utilizar este último margen de dumping para este grupo de exportadores.

Por lo que se refiere a la empresa que rehusó cooperar con la Comisión durante la investigación preliminar, las circunstancias permanecieron invariables hasta el examen final de los hechos y, en consecuencia, el Consejo confirmó que sería conveniente que las conclusiones definitivas para esta empresa también se establecieran en base a los datos disponibles, y a los resultados de la investigación.

- (40) Se consideró que, en este caso, sostener que el margen de dumping para este exportador fuera inferior al margen de dumping más alto establecido con respecto a un exportador que había cooperado en la investigación brindaría la oportunidad de eludir el derecho y constituiría un incentivo a la falta de cooperación. Por estas razones se considera apropiado aplicar a esta empresa el margen de dumping más alto.

H. Sector económico de la Comunidad

- (41) La Comisión interpretó que el término «sector económico de la Comunidad» hacía referencia a los cuatro productores de la Comunidad que son miembros de Europrint (véase el considerando 69 del Reglamento de la Comisión). Esta conclusión se basó en el hecho de que los cuatro miembros de Europrint fabricaban alrededor de un 65 % de la producción comunitaria total de impresoras SIDM, es decir, una proporción importante de la producción total comunitaria del producto similar, y en que las razones que llevaron a tres miembros de Europrint a importar impresoras SIDM de Japón, así como el volumen, valor y otras circunstancias de dichas importaciones se podían considerar como medidas legítimas de autodefensa (véanse los considerandos 63 a 67 del Reglamento de la Comisión).

- (42) En relación con esta conclusión, algunos exportadores argumentaban, en primer lugar, que ninguno de los tres productores necesitaba importar impresoras SIDM de Japón y ofrecer una gama completa de impresoras; en segundo lugar, que estas importaciones ocasionaban un perjuicio a los productores que importaban, ya que estas impresoras SIDM son productos similares a las impresoras SIDM fabricadas por el propio productor y, en tercer lugar, que la cuantía y el crecimiento de dichas importaciones muestra que éstas sobrepasaron los límites de lo que se pudiera razonablemente considerar como una mera medida de autodefensa.

- (43) Por lo que se refiere al primer argumento, se debería recordar, en primer lugar, que los tres productores comunitarios fabricaban tipos similares de impresoras antes de que, en los años 1984 a 1986, decidiesen sustituir sus impresoras de producción propia por impresoras de bajo coste de origen japonés. Por lo tanto, los tres productores no incrementaron su gama de impresoras, sino que sustituyeron las que ellos producían por modelos japoneses.

En segundo lugar, es evidente que los clientes potenciales tienden más a comprar equipo de automatización de oficina de un proveedor que ofrece una gama completa de impresoras. Por lo tanto, no se puede criticar a los tres productores comunitarios por su decisión de continuar ofreciendo una gama completa de modelos de impresora SIDM.

En tercer lugar, no se pone en duda que la razón principal de estas importaciones reside en el hecho de que, a causa del reducido nivel de precios del mercado de impresoras debido a las importaciones procedentes de Japón, los costes de desarrollo y de fabricación de estos nuevos modelos sustitutivos de impresora de las tres empresas no hubiesen podido recuperarse en un plazo razonable.

- (44) El segundo argumento del exportador confunde dos cuestiones diferentes, a saber, la determinación del producto similar y la cuestión de saber si los modelos importados compiten directamente con las propias impresoras fabricadas por los importadores. En relación con la definición de producto similar, el hecho de que no se pueda establecer una distinción clara entre los diferentes productos es, en opinión del Consejo, suficiente para determinar que, por regla general, todas las impresoras de aguja SIDM constituyen un producto similar. Sin embargo, esta falta de distinción clara no significa que los productores comunitarios se ocasionaran un perjuicio a sí mismos al importar estas impresoras. Dado que la mayoría de los exportadores japoneses venden modelos de impresoras en todas las secciones del mercado y ofrecen una gama completa de modelos, no cabe decir que los competidores comunitarios se infligen un perjuicio a sí mismos cuando importan impresoras para tratar de ofrecer una gama completa de modelos.

- (45) Por lo que respecta al tercer argumento, la Comisión revisó las cifras de importación de tres productores durante el período de investigación. Descubrió que estas importaciones representaban, respectivamente, un 10,68 %, un 28,9 % y un 47,4 % de la producción total de estos fabricantes. A este respecto, la Comisión consideró que estas impresoras importadas pertenecían en su totalidad al segmento inferior del mercado (tal como se define en el estudio Ernst and Whinney Conseil). Este sector es el más importante del mercado de impresoras y últimamente ha experimentado un crecimiento bastante más rápido que el mercado total. Por otra parte, los productores comunitarios deseaban recuperar la cuota de mercado que habían perdido tras abandonar su propia producción en

este sector. Por lo tanto, no se puede considerar que el volumen, valor y crecimiento de estas importaciones sean desproporcionados en relación con sus propios niveles de producción.

- (46) A la luz de lo anteriormente expresado, y por las razones y circunstancias que llevaron a los productores comunitarios a importar impresoras SIDM procedentes de Japón (véanse los considerandos 63 a 67 del Reglamento de la Comisión), el Consejo concluye que las importaciones de impresoras SIDM procedentes de Japón efectuadas por los miembros de Europrint se habían de considerar como medidas razonables de autodefensa.

En consecuencia, no se debería excluir a los tres miembros de Europrint de la lista de productores comunitarios que representan al sector económico de la Comunidad.

I. Perjuicio

a) Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping

- (47) En sus conclusiones provisionales, la Comisión determinó que la cuota de mercado correspondiente a los exportadores japoneses en la Comunidad había aumentado de un 49 % en 1983 a un 73 % en 1986. Mientras que el mercado total de impresoras SIDM aumentó de 800 000 unidades en 1983 a 2 093 000 unidades en 1986, es decir, un incremento del 162 %, la cuota de mercado japonesa muestra un incremento de 390 000 unidades en 1983 a 1 522 000 en 1986, lo que supone un aumento del 290 %. Asimismo, la Comisión observó un incremento considerable de la presencia japonesa en los diferentes segmentos del mercado, definidos en función de la velocidad de impresión por algunas compañías de estudio de mercados (IDC y Data quest) y a que se hace referencia en el estudio de Ernst and Whinney Conseil, entre 1983 y 1986. En el segmento inferior del mercado, la cuota de los exportadores japoneses se incrementó de un 65 % a un 88 %, y el sector económico comunitario descendió de un 24 % a un 7 %. En el segmento medio del mercado, la cuota de los exportadores japoneses se incrementó de un 46 % a un 65 %, mientras que el sector económico comunitario descendió de un 34 % a un 25 %. En el segmento superior del mercado, la cuota de los exportadores japoneses se incrementó de un 4 % a un 47 % y la del sector económico comunitario descendió de un 61 % a un 28 %. En relación con esta evolución, Ernst and Whinney Conseil indicó que los fabricantes de la CEE obtuvieron los peores resultados en el segmento inferior del mercado y recurrieron a las ventas japonesas OEM para cubrir esta gama de productos con sus propias marcas.
- (48) Por lo que respecta a las cifras correspondiente al segmento inferior del mercado, los exportadores argumentaron que la cuota de mercado del sector económico comunitario se debería ajustar debido a las importaciones OEM de los tres miembros de Europrint. Las impresoras importadas de estos fabricantes se venden con sus propias marcas. Por lo tanto, según los exportadores, se había infraval-

rado de modo significativo la cuota de mercado del sector económico comunitario. No obstante, el Consejo considera que, por lo que respecta a las denominadas importaciones OEM, los productores comunitarios actúan más como distribuidores de las impresoras japonesas SIDM que como fabricantes. Por lo tanto, no se justifica ningún tipo de ajuste.

b) Precios

aa) Disminución de precios

- (49) Basándose en el estudio de Ernst and Whinney Conseil, la Comisión observó que la tendencia de los precios unitarios del mercado total de impresoras SIDM en la Comunidad durante 1983 a 1986 indicaba un descenso global, entre un 25 % y 35 %. El descenso de precios era bastante más elevado en los segmentos inferior y superior que en el segmento medio. Estos diferentes factores de descenso de precios corresponden al considerable incremento en términos relativos de la cuota de mercado de los exportadores japoneses en los segmentos superior e inferior del mercado. El sector económico comunitario tuvo que seguir también esta tendencia a la baja de los precios.

bb) Subcotización de precios

- (50) Por lo que se refiere a la subcotización de precios, la Comisión realizó un estudio detallado relativo a la subcotización de los precios de los exportadores japoneses y los de los fabricantes comunitarios, en ambos casos al primer comprador independiente.

En primer lugar, se seleccionaron modelos representativos de impresoras SIDM de los cuatro miembros de Europrint. Los modelos de impresoras SIDM que se consideraron representativos representaban alrededor de un 68 % de las ventas totales de todos los modelos del sector económico comunitario dentro de la Comunidad. En segundo lugar, sobre la base de un estudio comparativo de modelos facilitado por Infor-Marketing, IMV, y en estrecha colaboración con el mismo, se determinaron aquellos modelos de impresora SIDM de los exportadores japoneses que eran más similares a los modelos de los miembros de Europrint, por lo que se refiere a especificaciones técnicas, características, velocidad, aplicación y uso. Estos modelos japoneses seleccionados representaban alrededor de un 65 % de la totalidad de las ventas de los exportadores japoneses, durante el período de investigación, en la Comunidad. En tercer lugar, los precios medios netos ponderados de estos modelos comparables en Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido se compararon en los canales de venta OEM, del distribuidor, del revendedor y del usuario final.

- (51) En los casos en que no se encontraron precios correspondientes en los diferentes canales de venta, se efectuaron ajustes (25 % entre los canales de venta del detallista y del distribuidor). Cuando la Comisión tuvo la convicción de que las diferencias físicas o técnicas de importancia influían considera-

blemente en la idea del consumidor sobre las impresoras y en los precios, se llevaron a cabo los ajustes oportunos o se excluyeron los modelos de impresora de la comparación. Se efectuaron otros ajustes para tener en cuenta las diferencias de peso de los modelos comparados (para diferencias entre un 50 y un 74 % : 10 % de ajuste de precios ; para diferencias entre un 75 y un 99 % : 20 % de ajuste de precios).

- (52) Algunos exportadores arguyeron que los ajustes por diferencias de peso eran demasiado bajos y que se deberían efectuar nuevos ajustes por diferencias en la durabilidad de las impresoras (es decir, por « tiempo medio transcurrido entre averías » y la vida de la cabeza impresora). Otro exportador argumentó que se deberían tener en cuenta las diferencias en los costes de producción entre sus impresoras SIDM y las impresoras comunitarias.

No obstante, la Comisión no puede aceptar estos argumentos. Por lo que respecta a las diferencias de peso, los institutos de estudio de mercados, IMV Info-Marketing y Ernst and Whinney Conseil, afirmaron que las diferencias de peso se deberían tener en cuenta, pero sólo hasta cierto punto, por razones de comparación de precios. Mientras que IMV Info-Marketing afirmaban que resultaba imposible efectuar un ajuste preciso en función del peso. Ernst and Whinney Conseil presentaron una fórmula para calcular dichos ajustes. No obstante, esta empresa reconoció al mismo tiempo que la fórmula se basaba en suposiciones y estimaciones y no en datos precisos, fiables y comprobables. El mayor peso de una impresora podría ser también la consecuencia de técnicas de producción desfasadas y, por lo tanto, no se ha de traducir necesariamente en una mayor calidad o una mejor apreciación por parte del consumidor. En estas circunstancias, sólo se consideraron adecuados los ajustes limitados en función del peso. Por lo que se refiere a los ajustes en función de la durabilidad, la Comisión descubrió basándose en la información facilitada por IMV Info-/marketing, que estas diferencias, en el caso de que se produzcan, no son cuantificables. Además, no existen normas comúnmente aceptadas para medir estas diferencias. Por lo tanto, no se autorizó ningún ajuste. El Consejo confirma estas conclusiones de la Comisión.

- (53) La comparación de precios puso de relieve que, con excepción de tres exportadores japoneses, todos los demás habían subcotizado, por término medio, los precios de modelos comparables de los fabricantes comunitarios. La subcotización de los precios medios ponderados oscilaban entre un 3,93 % y un 43,42 %. De los tres exportadores que no practicaron subcotización de precios, dos de ellos habían exportado cantidades muy limitadas o bien vendido a través de clientes específicos, o ambas cosas a la vez. Los tres vendieron a precios que, si se hubiesen aplicado a los modelos comparables del sector comunitario, no hubieran permitido obtener un beneficio razonable de las ventas.

En estas circunstancias, el Consejo llegó a la conclusión de que los precios de las importaciones objeto de dumping subcotizaban de modo significativo los precios de impresoras comparables SIDM producidas en la comunidad.

c) Otros factores económicos pertinentes

- (54) En sus conclusiones provisionales (véanse considerandos 83 a 87 del Reglamento de la Comisión), la Comisión observó que la capacidad, producción y ventas de impresoras SIDM del sector económico comunitario se incrementó entre 1983 y 1986. No obstante, la capacidad de utilización se mantuvo estable, alrededor de un 70 %.

Durante el mismo período, las existencias de los fabricantes comunitarios de impresoras SIDM sin vender crecieron con más rapidez que sus ventas. Además, mientras en 1984 el sector económico denunciante en su conjunto tuvo unos beneficios medios ponderados sobre las ventas de su propia fabricación de impresoras SIDM de aproximadamente un 9 %, los beneficios medios ponderados de estas ventas en el período investigado fueron de alrededor de un 1 %. En este contexto, se debe señalar que de 1984 a 1987 (tres primeros meses), los costes medios de producción de las impresoras SIDM del sector económico comunitario disminuyeron. A pesar de ello, el sector económico comunitario registró un descenso creciente de su rentabilidad. Además, los fabricantes comunitarios invirtieron más para reducir sus costes de producción que en nuevas instalaciones. Por último, se vieron obligados a limitar sus gastos de investigación y desarrollo de impresoras, que son sustancialmente inferiores a los de sus principales rivales japoneses.

d) Conclusiones

- (55) En los considerandos 88 a 92 del Reglamento de la Comisión se señalan las razones que llevaron a la Comisión a la conclusión de que la industria comunitaria de impresoras SIDM ha sufrido un perjuicio importante. En efecto, las cifras relativas al mercado de impresoras SIDM muestran en general un aumento constante de la demanda y en consecuencia un crecimiento continuo del mercado. Sin embargo, las cifras relativas a los fabricantes comunitarios muestran que sus resultados no siguen las tendencias del mercado, habiendo descendido considerablemente su presencia en el mismo. Además, el descenso radical de su rentabilidad llevó al Consejo a considerar que el sector económico comunitario seguiría obteniendo unos resultados financieros cada vez más bajos y sufría un perjuicio importante.

J. Relación de causalidad entre el perjuicio y las importaciones objeto de dumping

- (56) En el considerando 108 del Reglamento de la Comisión, ésta llegó a la conclusión de que el

volumen de las importaciones sometidas a dumping, su penetración en el mercado y los precios a los que se ofrecían las impresoras SIDM objeto de dumping provocaron por sí solos un perjuicio importante a la industria comunitaria del sector.

- (57) En relación con esta conclusión, los exportadores e importadores arguyeron, en primer lugar, que la Comisión no había podido mostrar el efecto perjudicial específico de las importaciones sometidas a dumping de cada uno de los miembros del CJPRINT y, en segundo lugar, que la difícil situación en el mercado de la industria comunitaria del sector había sido provocada por ella misma o causada por otros factores, como, por ejemplo, las importaciones a bajo precio no sometidas a dumping procedentes de terceros países, distintos de Japón. En relación con esto los exportadores arguyeron que los fabricantes comunitarios habían adoptado desde hacía tiempo una actitud conservadora inadecuada en un mercado que evoluciona rápidamente, como es el mercado de impresoras, que aplicaban estrategias de mercado incorrectas (por ejemplo, estrategia de mercado compartimentada), que se habían mostrado poco dispuestos a destinar suficientes recursos a las inversiones de investigación y desarrollo necesarias y, por último, que sufrían las consecuencias de sus propias estructuras altamente costosas.

- (58) El Consejo no puede aceptar estos argumentos. En relación con el primero de ellos, se debe señalar que el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2423/88 del Consejo exige que se establezca que el perjuicio ha sido provocado por importaciones objeto de dumping. Esta disposición, que se refiere a todas las importaciones objeto de dumping, no se puede interpretar de forma tan restrictiva que tengan que determinarse los efectos perjudiciales de las ventas de cada exportador, considerado separadamente. Determinar estos perjuicios individuales sería imposible en la gran mayoría de los casos y el Reglamento (CEE) n° 2434/88 resultaría inaplicable. Además, las exportaciones objeto de dumping que, consideradas aisladamente, no provocaran perjuicios importantes, quedarían al margen de todo procedimiento anti-dumping, mientras que sus efectos acumulativos podrían tener importantes consecuencias nocivas. En efecto, de conformidad con los objetivos perseguidos por el Reglamento (CEE) n° 2423/88, debe examinarse el efecto del conjunto de las importaciones sobre la industria comunitaria y, en consecuencia, deben adoptarse las medidas adecuadas con respecto a todos los exportadores, aún cuando el volumen de exportaciones de cada uno de ellos, considerado individualmente, fuere poco importante (ver sentencia del Tribunal de Justicia de 5 de octubre 1988, Asunto 294/86, Technoinforg c/ Comisión, aún no publicada). Por ello, el Consejo considera que los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping de todos los exportadores considerados se deben contemplar sobre una base acumulativa y no para cada exportador por separado.

- (59) En relación con el segundo argumento, las investigaciones de la Comisión han mostrado que las estrategias de mercado y las importaciones OEM de la industria comunitaria del sector se vieron muy influidas por las importaciones a bajo precio de impresoras japonesas desde 1983. En efecto, por una parte, el nivel de precios de las impresoras SIDM en el mercado comunitario descendió constantemente desde que aumentaron las importaciones de impresoras SIDM de Japón y, por otra parte, los costes de los fabricantes comunitarios, a pesar de los considerables esfuerzos, no siguieron proporcionalmente este descenso de precios. Por ello no se puede criticar a la industria comunitaria por buscar segmentos de mercado caracterizados por una escasa elasticidad de precios, por lo menos durante cierto período de tiempo, y en los que las importaciones japonesas a bajo precio no habían penetrado todavía en forma masiva en el mercado, ni por importar impresoras SIDM a bajo precio de Japón. Además, la investigación mostró que las estrategias de comercialización del sector comunitario estaban muy influidas por la falta de recursos financieros debido a una reducción de los beneficios, que, a su vez eran resultado de las importaciones a bajo precio objeto de dumping. Por último, en relación con el argumento de la calidad, los exportadores japoneses insistieron, a los efectos de determinación de la subcotización de precios, que las impresoras fabricadas en la Comunidad eran, por lo general, de calidad igual, si no superior, a la de las impresoras comparables de origen japonés.
- (60) Algunos exportadores arguyeron también que las importaciones de impresoras SIDM de bajo precio procedentes de terceros países distintos de Japón tuvieron un importante efecto negativo sobre el mercado y sobre el nivel de precios. De acuerdo con la información que suministraron estos exportadores, los efectos de estas importaciones se limitaban a un Estado y no fueron importantes hasta después del período investigado. Por lo tanto, no han podido tener el efecto perjudicial en el mercado comunitario que afirman los exportadores. Por otra parte, el Consejo estima, según se desprende de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (véase la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon c/ Consejo, asuntos conexos 277/85 y 300/85, aún no publicados) que sólo se puede determinar la existencia de un perjuicio cuando el dumping sea la causa principal y que, por lo tanto, se pueda atribuir a los exportadores la responsabilidad del perjuicio causado por aquél, incluso si las pérdidas debidas al dumping no son más que una parte de un perjuicio mayor imputable a otros factores. Por último, el hecho de que un productor comunitario tenga que hacer frente a dificultades atribuibles a otras causas distintas del dumping no es motivo para privar al productor de toda protección frente al perjuicio causado por el dumping.
- (61) En conclusión, el Consejo confirma las conclusiones de la Comisión de que el volumen de las

importaciones objeto de dumping, su penetración en el mercado, los precios a los que se han ofrecido las impresoras objeto de dumping en la Comunidad y la pérdida de beneficios sufrida por el sector económico comunitario causaron un perjuicio importante a la industria comunitaria del sector.

K. Interés comunitario

- (62) En las conclusiones provisionales, la Comisión considero la situación de la industria de impresoras comunitaria, la industria de transformación, los revendedores de impresoras y los usuarios finales. Por las razones expuestas en los considerandos 109 a 120 del Reglamento de la Comisión, llegó a la conclusión de que la Comunidad tenía un interés primordial en la supresión del perjuicio provocado por el dumping.
- (63) Los exportadores replicaron a estas conclusiones, en esencia, con tres argumentos. En primer lugar, señalaron que cada uno de los cuatro miembros de Europrint formaban parte de grandes agrupaciones industriales que tienen recursos suficientes para efectuar las inversiones necesarias para generaciones futuras de tecnología de impresión, aumentar sus esfuerzos de comercialización y reducir sus costes de producción. En segundo lugar, la industria transformadora, los distribuidores y revendedores, pero ante todo los usuarios finales, sufrirían las consecuencias de un incremento de los precios de las impresoras ocasionado por la imposición de un derecho. En tercer lugar, los derechos impuestos sobre las impresoras SIDM de origen japonés servirían únicamente para proteger la estructura de costes más altos de los fabricantes de la Comunidad. Un exportador en particular resaltó que realizaba importantes ganancias sobre las ventas de sus impresoras SIDM en la Comunidad. Como estudios independientes han mostrado que los costes de fabricación de los modelos Europrint son más elevados que los modelos comparables de este exportador (incluso en el supuesto de cantidades y condiciones de producción similares), los derechos antidumping serían un instrumento para proteger la decisión de los fabricantes comunitarios de fabricar modelos de costes más elevados que el mencionado exportador. Por ello, las medidas antidumping tendrían un claro efecto proteccionista que no redundaría en interés de la comunidad.
- (64) En relación con el primer argumento, se debe señalar que, como ya indicó la Comisión en su Reglamento, el hecho de que todos los miembros de Europrint formen parte de una empresa más importante no les sitúa en posición de aceptar el desafío tecnológico consistente en la mejora de la tecnología SIDM actual o, aun menos, desarrollar

nuevas tecnologías no basadas en el impacto. La experiencia demuestra que incluso empresas que en conjunto obtienen beneficios globales no están dispuestas a invertir durante mucho tiempo en servicios poco rentables o deficitarios.

Tales inversiones son incluso poco probables, ya que implican grandes aportaciones financieras con el riesgo de que no haya ganancias o de que éstas sean muy pequeñas. Consideraciones similares son válidas para la intensificación de los esfuerzos de comercialización o de las inversiones para reducir los costes de producción. Debido a ello el Consejo confirma la conclusión de la Comisión de que sin protección contra las prácticas comerciales desleales, la industria comunitaria se quedaría mucho más retrasada en el mercado de impresoras SIDM y, en consecuencia, en el desarrollo de una nueva tecnología para impresoras. Al estar íntimamente relacionados las impresoras y los ordenadores, abandonar la producción de impresoras, o llevar a cabo recortes sustanciales, tendría también serios efectos en la industria comunitaria de proceso electrónico de datos.

(65) En relación con la industria de transformación, los distribuidores, revendedores y usuarios finales, hay que pensar que los posibles aumentos netos de los costes para los usuarios de impresoras SIDM, debido a los derechos, representarían únicamente una proporción relativamente pequeña de los costes operativos totales de los usuarios de las impresoras SIDM. Además, los ventajosos precios resultarían de prácticas comerciales desleales y no se puede garantizar ni justificar que sigan persistiendo estos bajos precios originados por dichas prácticas. Por otra parte, estos intereses deben valorarse teniendo en cuenta las múltiples consecuencias que tendrían en la Comunidad, entre otras el desempleo, la falta de protección a la industria comunitaria y con ello la amenaza para la existencia de una industria europea viable de fabricación de impresoras SIDM. En efecto, las ventajas a corto plazo de los bajos precios son menos importantes que los inconvenientes que a largo plazo puede producir la desaparición de una industria de fabricación de impresoras de carácter comunitario. Por estas razones, el Consejo considera que interesa a la Comunidad proteger la capacidad de fabricación de impresoras SIDM en la Comunidad.

(66) En relación con el argumento de los costes, debe señalarse que los fabricantes comunitarios han reducido ya sus costes de fabricación en los últimos años. Se debe señalar, sin embargo, que el constante descenso de beneficios, consecuencia de las reducidas ventas frente a las enormes cantidades de importaciones objeto de dumping, impidió a los

fabricantes comunitarios mejorar su estructura de costes en el grado necesario y construir impresoras SIDM con mejores costes. Después de la imposición de derechos, la industria comunitaria del sector seguirá estando expuesta a la competencia de precios y calidad. En efecto, el Consejo estima que los intereses de la comunidad se hallan eficazmente protegidos por medio de medidas de protección contra las importaciones objeto de dumping, incluso si un derecho antidumping no tiene como efecto sustraer la industria comunitaria a la competencia de productos originarios de otros productores de la Comunidad o de otros terceros países que no sean objeto de dumping (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 5 de octubre de 1988, Asunto 250/85, Brother c/ Consejo, aún no publicado). El restablecimiento de esta situación competitiva leal permitirá a la industria comunitaria del sector beneficiarse de mayores economías de escala, tal como ocurrió con los exportadores japoneses en el pasado, permitiendo dedicar mayores esfuerzos a la investigación y el desarrollo, la creación de nuevos métodos de producción y, por último, reducir los costes de fabricación. Se puede esperar también que la industria de transformación, el comercio de impresoras, los usuarios finales y los consumidores se beneficiarán de la mejora de las condiciones económicas de este sector industrial comunitario. Por ello, el Consejo opina que los derechos antidumping que no superen la cantidad necesaria para eliminar el perjuicio no tendrán el efecto proteccionista que arguyen los exportadores.

(67) Los demás argumentos expuestos por exportadores o importadores se han analizado ya en detalle en las conclusiones provisionales de la Comisión.

A este respecto no se han presentado nuevos argumentos. Por ello, por las razones antes mencionadas y por las expresadas en los considerandos 103 a 120 del Reglamento de la Comisión, el Consejo ha llegado a la conclusión de que en interés de la Comunidad debe eliminarse el perjuicio producido por el dumping y protegerse a la industria comunitaria del sector frente a las importaciones objeto de dumping de impresoras SIDM de Japón.

L. Derechos

(68) Para eliminar el perjuicio sufrido por los fabricantes comunitarios, éstos deben poder aumentar sustancialmente los precios de venta de sus impresoras SIDM sin perder, y quizás ganando, cuotas de mercado en la Comunidad. En consecuencia, el derecho debe ser suficiente para eliminar la subcotización de precios de cada uno de los exportadores japoneses de impresoras SIDM y permitir a los fabricantes comunitarios aumentar sus precios para

obtener un beneficio adecuado sobre sus ventas. En efecto, en una situación de mercado en la que los precios van bajos debido a las importaciones objeto de dumping (véanse los considerandos 49 a 53), no es suficiente solamente eliminar la subcotización, sino que el derecho debe garantizar también unos beneficios razonables sobre las ventas a la industria comunitaria del sector.

a) *Método de cálculo*

(69) Para calcular el importe del derecho y por lo que respecta a la eliminación de la subcotización de precios, la Comisión calculó el margen de subcotización de precios medio ponderado de cada exportador (véase el considerando 53). El nivel medio de precios de cada exportador japonés calculado sobre la base de los modelos comparados se comparó con el nivel de precios medio de la industria comunitaria, con un índice 100.

(70) En lo que se refiere a los ingresos procedentes de las ventas de impresoras SIDM en la Comunidad, la Comisión adoptó el punto de vista de que la tasa de beneficio de aproximadamente un 9 % de la industria comunitaria durante el año 1984 no era adecuada para este cálculo, ya que la rentabilidad de aquel año estuvo influida por la adopción por parte de los productores comunitarios de la emulación de IBM. A este respecto se consideró que el mínimo adecuado de ingresos procedentes de las ventas previa imposición para las impresoras SIDM se situaba en un 12 %. Este ingreso debería cubrir los costes adicionales de investigación y desarrollo, los costes adicionales de mejora de la comercialización y las tareas de publicidad y los costes adicionales de una financiación adecuada en la Comunidad. Dichas actividades deberían permitir a los productores comunitarios recuperar la presencia perdida en el mercado y su retraso en la tecnología de impresión sin impacto y en SIDM. En este contexto, se tomó en cuenta al promedio de ingresos de los productores comunitarios procedentes de la venta de impresoras SIDM (producción propia) en la Comunidad durante el período sometido a investigación (1 %).

En vista de lo que precede, se calculó un factor neto de beneficio que representaba la diferencia entre los precios medios reales del sector económico comunitario y un precio objetivo que permitiera a este último alcanzar un ingreso sobre las ventas del 12 %. Este factor de beneficio neto se eleva a 12,5 por lo que el precio objetivo del sector económico comunitario se había establecido en 112,5 (ya que el nivel medio del precio de la industria comunitaria ascendía a 100).

(71) Con objeto de calcular un factor de perjuicio para cada exportador japonés (umbral de perjuicio), el margen individual de subcotización de precios se añadió al factor de beneficio neto. Dicho umbral de

perjuicio corresponde al aumento de precios necesario para la eliminación del perjuicio por cada exportador. En el caso de aquellos exportadores para los que no se comprobó ninguna subcotización de precios, se calculó la diferencia entre el precio medio de venta para los modelos japoneses y el precio previsto para el modelo comunitario comparable. Para dicho cálculo se aplicó el mismo método que el expuesto en los considerandos 50 y 51. Se comprobó que los tres exportadores vendían sus modelos a precios inferiores a los precios objetivo de los modelos comunitarios comparables, siendo el umbral de perjuicio para cada uno de dichos exportadores igual a la diferencia entre la media ponderada del precio de venta del exportador y el precio objetivo para los productores comunitarios.

(72) Con objeto de establecer el tipo de derecho que debía imponerse, el umbral de perjuicio individual contemplado en el considerando 71 tuvo que expresarse como un porcentaje del valor CIF de las importaciones. Para conseguirlo se comparó para cada exportador la media ponderada del precio de venta de sus ventas al primer comprador independiente, utilizada para el cálculo de la subcotización de precios (véase el considerando 50), con el valor CIF medio de dichas ventas. El umbral de perjuicio individual se expresó después como porcentaje de la media ponderada del precio de reventa de cada exportador al nivel CIF. El resultado de dicho cálculo es el aumento del precio en la frontera comunitaria necesario para eliminar el perjuicio causado por cada exportador.

b) *Argumentos de los exportadores*

(73) Algunos exportadores adujeron que el cálculo del umbral de perjuicio y el derecho no debía realizarse sobre una base individual y específica de cada exportador, sino que debía establecerse sobre una base global e igualitaria para todos los exportadores, ya que, dado que la existencia del perjuicio se determinaba sobre una base global y acumulativa y la subcotización de precios es únicamente una de las causas potenciales del perjuicio, no puede considerarse adecuado un cálculo del derecho individual basándose únicamente en la subcotización de precios y en el margen de beneficios.

Por lo que respecta a dicho argumento, debe observarse que el perjuicio puede determinarse sobre la base de factores muy diversos. Para examinar si un derecho que se encuentra por debajo del margen de dumping establecido sería adecuado para eliminar el perjuicio, hay que realizar evaluaciones económicas difíciles y complejas que suponen inevitablemente una cierta dosis de discreción. A este respecto, el Consejo estima que, en este caso, los efectos del dumping han permitido en forma sustancial a los exportadores japoneses vender a precios inferiores a los de la industria comunitaria.

La referencia a la subcotización de precios y el uso de un precio objetivo al que la industria comunitaria hubiera efectuado sus ventas de no haber tenido lugar las prácticas de dumping constituyen, por consiguiente, en opinión del Consejo, los medios adecuados para establecer el alcance del perjuicio. Dado que los márgenes de subcotización de precios se podían calcular de forma individual y variaban considerablemente, el Consejo opina que, en el presente caso, el importe de la subcotización de precios de un exportador no debía utilizarse para el cálculo del derecho de otro exportador.

(74) Algunos exportadores adujeron que la Comisión, al calcular el derecho, debía tomar en consideración el hecho de que una diferencia importante entre el derecho más bajo y el más alto podría llevar a los exportadores con derechos elevados a retirarse del mercado comunitario. Esto podría reducir la competencia y beneficiar únicamente a los exportadores japoneses con derechos reducidos.

La Comisión no pudo aceptar este argumento. En primer lugar, debe observarse que se basa meramente en una conjetura. En segundo lugar, la Comisión consideró que en interés de la Comunidad debe restablecer una situación de competencia leal. El Consejo confirma este punto de vista.

Por consiguiente, los derechos antidumping no deberían tener un efecto proteccionista para la industria comunitaria ni suponer una desventaja indebida para los exportadores japoneses. Su función es restablecer y proteger una competencia leal y viable en lugar de proteger a los competidores individuales. Por consiguiente, si la posición en el mercado de algunos exportadores se ve dañada tras la imposición de derechos antidumping, esto se debe únicamente a su incapacidad de hacer frente a una situación de mercado de competencia leal y viable.

(75) Sobre la base de dichas consideraciones, el Consejo confirma la posición de la Comisión de que la Comunidad no tiene interés en atenuar las consecuencias de prácticas comerciales desleales por parte de los exportadores interesados y, en definitiva, en protegerlos de los efectos de una situación comercial normal y de competencia viable en el mercado.

En conclusión, y sobre la base del método de cálculo del derecho descrito en los considerandos 69 a 71, previsto en el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el Consejo considera conveniente fijar los siguientes tipos de derechos:

— Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %
— Brother Industries Ltd	35,1 %
— Citizen Watch Co. Ltd	37,4 %
— Copal Co. Ltd	18,6 %
— Fujitsu Ltd	47,0 %
— Japan Business Computer Co. Ltd	6,4 %

— Juki Corporation (previously Tokyo Juki)	27,0 %
— Nakajima	12,0 %
— Nec Corporation	32,0 %
— Oki Electric Industry Co. Ltd	11,1 %
— Seiko Epson Corporation	27,4 %
— Seikosha Co. Ltd	36,0 %
— Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,4 %
— Star Micronics Co. Ltd	11,6 %
— Tokyo Electric Co. Ltd	4,0 %

(76) Para aquéllos que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer a esta última o rechazaron totalmente el acceso a la información considerada necesaria por la Comisión para verificar los libros de la empresa, el Consejo considera conveniente imponer el derecho ~~de~~ es decir, el 47 %. En efecto, establecer ~~de~~ los exportadores derechos antidumping ~~de~~ al derecho más elevado equivaldría a ~~de~~ falta de cooperación.

(77) Los derechos antidumping definidos ~~de~~ aplicarse a todos los modelos de ~~de~~ de aguja SIDM originarias de Japón, ~~de~~ las siguientes excepciones: En primer lugar, las ~~de~~ de aguja SIDM utilizadas en máquinas ~~de~~ cajeros automáticos, cajas registradoras ~~de~~ máquinas de punto de venta ~~de~~ máquinas expendedoras de billetes y ~~de~~ expendedoras de recibos que tengan únicamente ~~de~~ y/o lectores de banda magnética ~~de~~ automáticos girapáginas. En segundo ~~de~~ las impresoras de aguja SIDM que formen parte integrante de un sistema de ordenador ~~de~~ exclusivamente dedicadas a este sistema ~~de~~ tratado por el fabricante y/o exportador ~~de~~ impresoras y que se importen o vendan ~~de~~ con dicho sistema. En tercer lugar, las ~~de~~ de aguja SIDM manuales y portátiles ~~de~~ ser utilizadas con ordenadores ~~de~~ manuales, que sean impresoras ~~de~~ de puntos en serie y se utilicen exclusivamente ~~de~~ para las impresiones de datos de dichos ~~de~~.

M. Percepción del derecho ~~de~~

(78) Dada la magnitud de los márgenes ~~de~~ comprobados y la gravedad del perjuicio ~~de~~ el sector económico comunitario, el Consejo ~~de~~ considera necesario que las cantidades ~~de~~ concepto de derechos antidumping ~~de~~ se perciban bien en su totalidad, ~~de~~ importe máximo del derecho definido ~~de~~ en los casos en que este derecho definido ~~de~~ superior al derecho provisional. Los derechos ~~de~~ ping provisionales percibidos o las ~~de~~ tadas para las impresoras SIDM a las ~~de~~ los derechos antidumping deberían ~~de~~.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo 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 tipo del derecho será igual al 47 % 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 vendidos para su exportación a la Comunidad por las empresas siguientes, a las que se aplican los tipos de derecho que figuran a continuación :

— Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %
— Brother Industries Ltd	35,1 %
— Citizen Watch Co. Ltd	37,4 %
— Copal Co. Ltd	18,6 %
— Japan Business Computer Co. Ltd	6,4 %
— Juki Corporation	27,9 %
— Nakajima All Precision Co. Ltd	12,0 %
— Nec Corporation	32,9 %
— Oki Electric Industry Co. Ltd	8,1 %
— Seiko Epson Corporation	25,7 %
— Seikosha Co. Ltd	36,9 %
— Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,5 %
— Star Micronics Co. Ltd	13,6 %
— Tokyo Electric Co. Ltd	4,8 %

3. El derecho especificado en el presente artículo no se aplicará a los productos descritos en el apartado 1 que tengan las siguientes características :

- impresoras de percusión de matriz de puntos en serie para uso en máquinas de bancos, cajeros automáticos, cajas registradoras eléctricas, máquinas de punto de venta, calculadoras, máquinas expendedoras de billetes y máquinas expendedoras de recibos que tengan únicamente un paso y/o lectores de banda magnética y/o dispositivos automáticos girapáginas ;
- impresoras de percusión de matriz de puntos en serie que formen parte integrante de un sistema de ordenador o que formen parte integrante de un sistema de ordenador o que estén exclusivamente dedicadas a este sistema suministrado por el fabricante y/o exportador de las citadas impresoras y que se importen y/o se vendan con dicho sistema ;
- impresoras de aguja SIDM manuales y portátiles diseñadas para ser utilizadas con ordenadores portátiles y/o manuales, y que sean impresoras con matriz de puntos en serie y se utilicen exclusivamente para las impresiones de datos de dichos ordenadores.

Artículo 2

Las cantidades recibidas en concepto de derecho antidumping provisional en virtud del Reglamento (CEE) nº 1418/88 se percibirán a razón de tipo de derecho definitivo impuesto, cuando éste último sea inferior al del derecho antidumping provisional y a los tipos del derechos provisional en todos los demás casos. Los importes entregados que no estén sujetos a los tipos del derecho definitivo serán devueltos.

Artículo 3

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

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

Hecho en Bruselas, el 23 de noviembre de 1988.

Por el Consejo

El Presidente

Th. PANGALOS