

REGLAMENTO (CEE) Nº 993/93 DEL CONSEJO

de 26 de abril de 1993

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

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 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 por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea (1) y, en particular, sus artículos 14 y 15,

Vista la propuesta de la Comisión, presentada tras efectuar consultas en el seno del Comité consultivo previsto en dicho Reglamento,

Considerando lo que sigue:

A. PROCEDIMIENTO

- (1) Mediante el Reglamento (CEE) nº 2865/85 (2), la Comisión estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón y aceptó compromisos respecto a determinadas importaciones de estos productos originarios de Japón.
- (2) Mediante el Reglamento (CEE) nº 1058/86 (3), el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón.
- (3) Tras una ulterior investigación sobre el fraude en relación con el pago del derecho, la Comisión, mediante la Decisión 88/398/CEE (4), aceptó un compromiso en relación con determinadas balanzas electrónicas montadas o fabricadas en la Comunidad.
- (4) En abril de 1990 (5), la Comisión publicó un anuncio sobre la próxima expiración de los compromisos mencionados en el apartado 1, con arreglo al apartado 2 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.
- (5) En junio de 1990, ciertos productores que representaban la mayor parte de la producción total comunitaria de balanzas electrónicas para comercio al por menor presentaron a la Comisión una solicitud para que se reconsiderara el Reglamento (CEE) nº 2865/85.

(6) En agosto de 1990, los mismos productores presentaron una solicitud, con arreglo al apartado 1 del artículo 14 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, para que se reconsideraran las medidas antidumping definitivas establecidas mediante el Reglamento (CEE) nº 1058/86.

(7) Consecuentemente, en febrero de 1991, la Comisión, previa consulta, anunció, mediante aviso publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, el inicio de una reconsideración del Reglamento (CEE) nº 2865/85 y del Reglamento (CEE) nº 1058/86, con arreglo a los artículos 14 y 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, y abrió una investigación (6).

(8) En marzo de 1991 (7), de conformidad con lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, la Comisión publicó un anuncio relativo al mantenimiento, durante el procedimiento de reconsideración, de las medidas antidumping en vigor.

(9) La Comisión lo notificó oficialmente a los exportadores y a los importadores y productores comunitarios notoriamente afectados y les dio la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia.

(10) La mayoría de los exportadores japoneses y de los productores comunitarios que presentaron la denuncia dieron a conocer sus puntos de vista por escrito. Igualmente hizo un cierto número de importadores. Algunas de las partes directamente afectadas solicitaron y obtuvieron una audiencia.

(11) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria en relación con las conclusiones preliminares sobre dumping y perjuicio y llevó a cabo investigaciones en los locales de los siguientes:

a) *productores comunitarios*

Bizerba Werke GmbH, Balingen, Alemania,
 GEC Avery, Smethwick, Reino Unido,
 Maatschappij van Berkels Patent NV, Rijswijk, Países Bajos,
 Testut, Béthune, Francia,
 Lutrana, Viry-Châtillon, Francia,
 Esselte Meto EST, Saint Maur, Francia,
 Brevetti van Berkel Spa, Milán, Italia,

(1) DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

(2) DO nº L 275 de 16. 10. 1985, p. 5.

(3) DO nº L 97 de 12. 4. 1986, p. 1.

(4) DO nº L 189 de 20. 7. 1988, p. 27.

(5) DO nº C 106 de 28. 4. 1990, p. 5.

(6) DO nº C 50 de 26. 2. 1991, p. 3.

(7) DO nº C 81 de 26. 3. 1991, p. 5.

Santo Stefano Spa, Cassano Magnano, Italia,
Vandoni Spa, San Donato Milanese, Italia,
Grupo Campesa, Barcelona, España ;

b) *productores exportadores japoneses*

Ishida Scales Mfg Co Ltd, Kioto,
Teraoka Seiko Co Ltd, Tokio,
Tokyo Electric Co Ltd, Tokio,
Yamato Scales Co Ltd, Akashi ;

c) *importadores asociados*

TEC Elektronik GmbH, Ratingen, Alemania,
TEC UK Ltd, Watford, Reino Unido ;

d) *importadores independientes*

Biesta BV, Leusden, Países Bajos,
Carrin & Co N.V. Amberes, Bélgica,
Digi System N.V., Amberes, Bélgica,
Herbert & Sons, Suffolk, Reino Unido.

- (12) La Comisión solicitó y recibió las alegaciones escritas y orales de los denunciantes, de los exportadores citados y de cierto número de importadores asociados e independientes y verificó la información suministrada en la medida en que se consideró necesario.
- (13) Los exportadores, los importadores asociados y la industria comunitaria del sector denunciante fueron informados de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se recomendó establecer unos derechos antidumping modificados. Las conclusiones de la Comisión han tenido en cuenta las declaraciones de las partes afectadas.
- (14) La investigación de las prácticas de dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 1990 y el 31 de diciembre de 1990 (período investigado).
- (15) La investigación superó el período normal de tiempo debido al volumen y a la complejidad de los datos que había que recoger y examinar y al hecho de que, para concluir la investigación, tuvieron que examinarse nuevos datos surgidos durante el procedimiento que no estaban previstos en principio.

B. PRODUCTO

Descripción del producto

- (16) Los productos investigados son balanzas electrónicas que se utilizan en el comercio al por menor con un indicador digital del peso, precio por unidad y precio por pagar (tanto si incluyen un dispositivo para imprimir estos datos como si no) pertenecientes al código NC 8423 81 50 y que en adelante denominaremos balanzas electrónicas al

por menor (REWS) (retail electronic weighing scales).

Se producen distintos tipos de REWS, según sus características y su tecnología. En relación con lo anterior, la industria del sector distingue tres modelos de REWS :

- modelo inferior, que comprende REWS independientes sin máquina impresora incorporada y sin tecla de selección,
- modelo medio, con máquina impresora incorporada y con tecla de selección,
- modelo superior, que cuenta además con la posibilidad de incorporar sistemas informáticos.

- (17) Aunque las posibilidades de utilización y la calidad de las REWS pueden variar, no existen diferencias significativas en sus características materiales básicas, o en los métodos de comercialización de los distintos tipos de REWS. Además, no existen líneas divisorias claras entre los distintos modelos, que a veces son intercambiables. Por lo tanto, deben considerarse como un solo producto a efectos del presente procedimiento.

- (18) El Consejo confirma las conclusiones anteriores.

Producto similar

- (19) La investigación ha demostrado que las distintas REWS que se venden en el mercado japonés son, pese a diferencias en el tamaño, duración, voltaje y diseño, idénticas o similares a las REWS exportadas desde Japón a la Comunidad y que, por lo tanto, deben considerarse como productos similares.

Del mismo modo, aparte de diferencias técnicas menores, las REWS producidas en la Comunidad en los tres modelos distintos son similares en todos los sentidos a las REWS exportadas de Japón a la Comunidad.

- (20) El Consejo confirma estas conclusiones.

C. PRECIOS DE EXPORTACIÓN

Ventas a importadores independientes

- (21) En el caso de ventas efectuadas directamente a importadores independientes de la Comunidad, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o que debían pagarse por el producto vendido para su exportación a la Comunidad. Los productores japoneses declararon que estas ventas se habían realizado a importadores/distribuidores o minoristas, y la Comisión, basándose en las pruebas presentadas, considera que ése es el caso. Al aceptar esta declaración, la Comisión tuvo en cuenta tanto las funciones del vendedor como las del comprador, basándose en los costes en los que se había incurrido y en las cantidades vendidas, en la coherencia de los precios cargados precisamente en ese nivel y, por último, en las pruebas disponibles en la cadena de distribución.

- (22) El Consejo confirma esta conclusión.

Ventas a importadores asociados

- (23) En el supuesto de exportaciones efectuadas a importadores asociados de la Comunidad, los precios de exportación se calcularon con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, basándose en los precios de reventa al primer comprador independiente, ajustados a fin de tener en cuenta todos los costes en los que se había incurrido entre la importación y la reventa, junto con un 5 % de margen de beneficios que se consideró razonable en vista de la información suministrada a la Comisión por el importador independiente que cooperó con ella.

La Comisión, basándose en las mismas razones que se exponen anteriormente para los importadores independientes, aceptó las declaraciones de los productores japoneses de que los precios de exportación, basados en el precio cif franco frontera comunitaria, se habían fijado en el nivel de importador/distribuidor.

- (24) El Consejo confirma esta conclusión.

D. VALOR NORMAL

1. Respuesta inadecuada al cuestionario

- (25) La Comisión no pudo utilizar la respuesta al cuestionario de uno de los productores japoneses afectados como base para establecer el valor normal. La respuesta no se consideró fidedigna, ya que las pruebas suministradas en relación con los costes eran en gran parte incorrectas. El carácter falso o engañoso de la información presentada por esta compañía se desprende del hecho de que sus reclamaciones de deducción de los costes de venta generales y administrativos superaban el valor total de los costes que la empresa había declarado en relación con el producto considerado. En consecuencia, el hecho de que estos datos no pudieran utilizarse implica que los precios han de considerarse también poco fidedignos, ya que no pudo establecerse si éstos cubrían los costes y si, por lo tanto, se habían establecido en operaciones comerciales normales.
- (26) De hecho, durante la inspección de los locales de la empresa, se presentaron nuevos cálculos de costes que diferían en importantes aspectos de aquéllos suministrados en la respuesta original.
- (27) En este sentido, la Comisión recuerda que es fundamental que las respuestas a los cuestionarios, y las correcciones significativas correspondientes, se presenten dentro del plazo razonable fijado, ya que las autoridades encargadas de la investigación tienen que llevar a cabo un importante trabajo preparatorio y analizar las respuestas antes de efectuar la visita de inspección. En el caso presente, no

obstante, la Comisión intentó verificar la información revisada por la compañía, presentada durante la visita de inspección, pero el hecho de que ésta se recibiera durante la visita y la naturaleza confusa de la información contradictoria impidió que se determinaran y verificaran de manera adecuada y en grado suficiente los costes reales. En consecuencia, la Comisión consideró que la respuesta de la compañía era sustancialmente falsa o engañosa y obstaculizaba de manera significativa el proceso de investigación. Por consiguiente, la Comisión no pudo establecer el valor normal para esta compañía basándose en la información suministrada y basó sus conclusiones en los datos disponibles, con arreglo a la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 (véase el considerando 63).

- (28) El Consejo confirma esta conclusión.

2. Valor normal basado en los precios en el país exportador

- (29) Para los restantes productores japoneses, se consideró que las ventas interiores eran lo suficientemente representativas como para constituir la base del valor normal, ya que la Comisión comprobó que su volumen superaba en un 5 % a las ventas con destino a la Comunidad.

La mayoría de los modelos se vendieron en suficientes cantidades y a precios que permitían la recuperación de todos los costes distribuidos de manera razonable en operaciones comerciales normales en el mercado interior japonés. El valor normal se estableció, pues, para esos modelos, basándose en los precios interiores medios ponderados, netos de todos los descuentos y rebajas relacionados directamente con las ventas de REWS.

Valor normal selectivo

- (30) Tres productores japoneses declararon que había que hacer una distinción entre categorías de sus compradores independientes en el mercado interior, y que el valor normal debía establecerse de manera selectiva basándose en los precios medios ponderados de sus ventas a una de esas categorías específicas, por ejemplo unos supuestos distribuidores o minoristas, que consideraban situados en el nivel comercial más adecuado para una comparación con sus ventas exteriores. Sostuvieron, en especial, que esta categoría específica de clientes tenía unas funciones diferentes a las de los demás clientes independientes, reflejadas en la amplitud y en el tipo de gastos en que incurrían, en las cantidades vendidas y las tarifas cobradas.
- (31) En este sentido, las instituciones de la Comunidad están firmemente convencidas de que sólo se puede identificar de manera adecuada un nivel comercial específico si se demuestran todos los factores relevantes, incluidas las funciones del vendedor y del

comprador, la persistencia de las cantidades, costes y precios en este nivel de distribución y en relación con los otros niveles.

Otra importante cuestión a la hora de identificar una categoría específica de clientes es la posición en que está con respecto al sistema de distribución del mercado correspondiente y si la comparación demuestra que sólo esta categoría puede asimilarse a los clientes que adquirieran las exportaciones y que ostentan una posición similar en el sistema de distribución del mercado de exportación.

- (32) Un productor japonés alegó que sus ventas se efectuaban a través de tres canales de distribución y que su valor normal debería basarse en las ventas a aquellos clientes que supuestamente cumplían funciones de distribución y que, según este productor, sólo se llevaban a cabo en un canal.

En uno de los tres canales de distribución, las diferencias en las cantidades vendidas y en los precios y una estructura lógica de precios que reflejaba las diferentes funciones de la categoría de clientes dentro de este canal, en comparación con otros clientes independientes, confirmaron que resultaba inadecuado para incluirlo en el valor normal. En vista de ello, la Comisión aceptó que, en el caso de esta compañía, las ventas efectuadas a través de este canal pertenecían a un nivel comercial diferente al de las ventas efectuadas a otras categorías de clientes, así como a las categorías de clientes que adquirieron las exportaciones. Además, las pruebas existentes en el canal de distribución para este mercado apoyaban las declaraciones de este productor acerca de las funciones de los clientes.

- (33) En cuanto a los otros dos canales de distribución utilizados por el exportador, la Comisión comprobó que no existía una clara distinción entre las cantidades, costes a la hora de vender el producto y precios entre un canal de distribución y el otro.

Por consiguiente, la Comisión llegó a la conclusión de que no podía identificarse una categoría específica de clientes en relación con las ventas efectuadas a través de estos dos canales. En consecuencia, el valor normal para este productor se estableció de manera selectiva basándose en los precios interiores medios ponderados de sus ventas en estos canales, que se consideraron más adecuadas para compararlas con las ventas a la exportación.

- (34) El Consejo confirma esta conclusión.

- (35) Con respecto a la declaración de uno de los demás productores japoneses, la Comisión descubrió que

la información suministrada en la respuesta al cuestionario era engañosa. En su respuesta, se indicaba que sólo las ventas efectuadas a través de un canal estaban destinadas a distribuidores/minoristas y la compañía sostenía que el valor normal debía basarse de manera selectiva en estas ventas. No obstante, durante la verificación, se comprobó que las ventas realizadas a través del segundo canal también iban destinadas a clientes similares.

Por consiguiente, se rechazó esta declaración, ya que el valor normal debe basarse en ventas realizadas a la misma categoría de clientes independientes.

- (36) En relación con este otro canal, la compañía declaró asimismo que una pequeña parte de las ventas se habían efectuado a usuarios finales y que éstas debían excluirse, ya que formaban parte de un nivel comercial distinto de las ventas a la exportación. Sin embargo, el productor no pudo demostrar la existencia de una coherencia entre las cantidades, costes y precios en un nivel de distribución en relación con los otros niveles. De hecho, las pruebas suministradas sobre algunos de estos factores, para esta categoría específica de clientes, demostraron que eran bastante similares a otras categorías supuestamente diferentes.

- (37) En tales circunstancias, la Comisión concluyó, respecto al productor de que se trataba, que las pruebas presentadas, a menudo conflictivas, resultaban insuficientes para demostrar que las ventas se habían efectuado a categorías específicas y claramente diferenciadas de clientes o que sólo una de estas categorías supuestamente diferentes resultaba más apropiada que todas las ventas interiores para compararla con los precios de exportación. Por lo tanto, el valor normal, para este productor, se determinó sobre la base de todas las ventas a clientes independientes.

- (38) El Consejo confirma esta conclusión.

- (39) El tercer productor japonés solicitó, durante la verificación, que el valor normal se restringiera a las ventas a los distribuidores/minoristas en el mercado interior. Esta solicitud no se apoyó con ninguna prueba relativa a las diferencias de costes y precios en estas ventas y, por lo tanto, fue rechazada.

- (40) Por consiguiente, el valor normal para este productor se basó en una media ponderada de todas las ventas realizadas a clientes independientes en Japón.

- (41) El Consejo confirma esta conclusión.

Ventas a compañías asociadas

- (42) Uno de los productores japoneses declaró asimismo que el valor normal debía establecerse sobre la base de sus ventas a compañías de ventas asociadas, es decir, sobre la base de los precios de transferencia, tal como lo dispone el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, y no sobre la base de los precios cobrados por estas compañías asociadas a clientes independientes.
- (43) La Comisión observó que este productor había repartido las tareas de comercialización de su producción en Japón entre la empresa manufacturera, que vendía directamente a distribuidores o minoristas, el departamento de ventas de la empresa manufacturera y dos compañías de ventas asociadas que vendían a consumidores finales y de las cuales tenía él el control financiero. Las funciones comerciales de estas diferentes partes del grupo no eran esencialmente diferentes entre sí. La división de las actividades de producción y de venta tal como estaba dispuesta dentro de este grupo no afecta de modo alguno al hecho de que el grupo es una entidad económica única que organiza de esa manera actividades que, en otros casos, podrían ser llevadas a cabo por una sola entidad jurídica.
- (44) Otro productor que realizaba todas sus ventas interiores a través de una compañía de ventas asociada solicitó que su valor normal no se basara en precios cobrados por su compañía de ventas a clientes independientes sino que se calculara sobre la base del coste de producción excluyendo los costes de venta y los costes generales y administrativos en los que hubiera incurrido la compañía de ventas. Sin embargo, la Comisión descubrió que esta última realizaba funciones que entran dentro de la categoría de las descritas en el considerando 43 y, por ello, también formaba una entidad económica con la compañía manufacturera.
- (45) En consecuencia, en ambos casos, de conformidad con la práctica reiterada confirmada por el Tribunal de Justicia, se consideró como un conjunto a las actividades y funciones de las distintas partes de la entidad. Así, el valor normal no se estableció sobre la base de los precios de transferencia o del coste de producción de la compañía manufacturera solamente, sino sobre la base de los precios cobrados en las ventas a los clientes independientes.
- (46) El Consejo confirma estas conclusiones.

3. Valor normal basado en el valor calculado

- (47) Algunos modelos comercializados en el mercado interior eran similares, aunque no comparables directamente a los modelos vendidos para su exportación a la Comunidad, debido a una serie de diferencias en las especificaciones técnicas y en las características materiales. Estas diferencias no podían evaluarse de manera precisa, dada la distinta

naturaleza de la tecnología aplicada y la variedad de combinaciones de rasgos y accesorios que forman parte del producto.

- (48) En consecuencia, la Comisión se abstuvo de establecer un valor normal para estos modelos sobre la base de los precios interiores, dado que este método habría requerido, para poder hacer comparables entre sí los precios interiores con los precios de importación, un número elevado de ajustes que habrían tenido que basarse en estimaciones. Consecuentemente, el valor normal se determinó en estos casos sobre la base del valor calculado.
- (49) Los valores calculados se establecieron, de conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, basándose en los costes en Japón, tanto fijos como variables, de los materiales y de la fabricación para aquellos modelos exportados, más una cantidad razonable para gastos de ventas, generales y administrativos y un margen de beneficios.

Por lo que respecta a los gastos de venta, generales y administrativos, se calcularon con referencia a los gastos en que había incurrido cada productor correspondiente en sus ventas de REWS en el mercado interior. El margen de beneficios se calculó, para cada productor, basándose en una media ponderada de todas las ventas interiores del producto considerado.

- (50) El Consejo confirma esta conclusión.

4. Comparación

General

- (51) Las exportaciones japonesas se vendieron a distintos clientes comunitarios, a distintos precios y en distintas regiones de la Comunidad. En consecuencia, los precios de exportación se compararon con el valor normal transacción por transacción.
- (52) La Comisión, además, a fin de proceder a una comparación equitativa entre el valor normal y los precios de exportación, y con arreglo a los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, tuvo en cuenta, siempre que estuviese justificado, las diferencias que afectan a la posibilidad de comparar los precios, siempre que pudiera demostrarse satisfactoriamente que existía una relación directa entre estas diferencias y las ventas en cuestión. Todas las comparaciones se efectuaron en la fase « en fábrica » y en la misma fase comercial.

Diferencias en las características materiales

- (53) Por lo que respecta a las diferencias en las características materiales del producto, el valor normal se ajustó en una cantidad que correspondía a una estimación razonable del valor de las diferencias.
- (54) El Consejo confirma esta conclusión.

Diferencias en los gastos de venta

- (55) Por lo que respecta a las diferencias en los gastos de venta, el valor normal y los precios de exportación se ajustaron, a fin de tener en cuenta las diferencias en las condiciones de crédito, garantías, comisiones, salarios pagados al personal de ventas, envasado, transporte, seguros, manipulación y gastos secundarios, siempre que se hubiera demostrado que estos gastos estaban directamente relacionados con las ventas consideradas.

a) Salarios del personal encargado de las ventas

- (56) Por lo que respecta a los salarios del personal encargado de las ventas interiores, varios productores japoneses habían reclamado que se concediera un reajuste para los costes salariales del personal dedicado en parte a la venta de REWS y en parte a actividades relativas a otros productos. Se concedió un reajuste para la parte de los costes habidos en la venta del producto de que se trata.

Algunos de los costes salariales para los cuales se pedían reajustes estaban relacionados con actividades administrativas y de fomento de ventas. No obstante, las compañías fueron incapaces de relacionar estos costes con el producto en cuestión, por lo cual se consideraron como gastos generales que no afectaban a la posibilidad de comparar los precios. En consecuencia, la Comisión se negó a deducir estos gastos.

- (57) El Consejo confirma esta conclusión.

b) Servicio postventa

- (58) Algunas compañías reclamaron un ajuste en relación con el servicio postventa, pero no pudieron demostrar la existencia de una relación directa entre los costes y cada una de las transacciones comerciales relativas al producto considerado.

La Comisión, por lo tanto, concluyó que tales costes debían considerarse como gastos generales para los cuales, en virtud del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, no puede hacerse ningún ajuste. Por consiguiente, la Comisión rechazó esa reclamación.

- (59) El Consejo confirma esta conclusión.

c) Condiciones de crédito

- (60) La Comisión hizo ajustes para créditos concedidos a clientes, en los casos en que obtuvo pruebas de que se había acordado con el comprador un período de crédito fijo en la fecha de la venta. Varios exportadores declararon que tal ajuste relacionado con las condiciones de crédito debería

también concederse en los casos en que no se hubiera acordado un período de crédito fijo o en los que se hubiera sobrepasado un período acordado y que, en esos casos, el coste del crédito debería calcularse sobre la base del interés normal en Japón para los empréstitos a corto plazo.

Estas reclamaciones se examinaron para establecer si, tal como dispone la letra a) del apartado 9 del artículo 2 de Reglamento (CEE) nº 2423/88, podía considerarse que los costes de crédito correspondientes habían afectado a la comparabilidad de los precios. En principio, la comparabilidad de los precios sólo puede verse afectada por factores conocidos del comprador cuando decide efectuar la compra. Los períodos de crédito que, en contradicción con la práctica habitual en Japón, no se han convenido en la fecha de la venta no entran dentro de esta categoría. Además, la Comisión encontró que esos períodos de crédito variaban considerablemente de un cliente a otro. En tales circunstancias, las instituciones de la Comunidad, normalmente, habrían rechazado las reclamaciones. En este caso, no obstante, y de conformidad con la línea adoptada en procedimientos anteriores, la Comisión calculó el ajuste para estas venta sobre la base de 30 días de crédito. Se consideró que esto representaba el período medio habitual de crédito otorgado a los compradores de productos en el mismo sector comercial en el mercado japonés.

- (61) El Consejo confirma las conclusiones.

d) Descuento por « trade-in »

- (62) Un productor japonés solicitó un reajuste por « trade-in », es decir, en caso de que un comprador (en general distribuidores o minoristas) de nuevas máquinas ofreciese a cambio máquinas viejas o usadas. A este respecto, se estableció que el valor del producto ofrecido a cambio no figuraba en la factura. El productor, sin embargo, alegó que este hecho no debía considerarse significativo, ya que las operaciones de « trade-in » estaban directamente relacionadas con las ventas en cuestión y que, por lo tanto, los vendedores podían descontar directamente el valor del producto ofrecido a cambio del precio de venta que figura en la factura. Por consiguiente, el productor alegó que esta contribución económica a las actividades de sus clientes debía tratarse como un descuento y, en consecuencia, debía deducirse del valor normal.

- (63) La Comisión, no obstante, y de conformidad con prácticas reiteradas refrendadas por el Tribunal de Justicia, consideró que la contribución no era una rebaja, sino que constituía de hecho un pago por el que se obtenía cierto valor.

Y en realidad, con la retirada de máquinas viejas del mercado a cambio de máquinas, la demanda de nuevas máquinas se mantiene en el nivel más elevado posible. Este nivel de demanda más alto no sólo fomenta unos precios elevados sino también mayores volúmenes de ventas y niveles de producción, lo que normalmente debería traer consigo mayores economías de escala y márgenes de beneficio proporcionalmente más elevados.

Dadas las circunstancias, los « descuentos » en cuestión, se consideraron como equivalentes al valor que el fabricante adjudica a la retirada de las REWS viejas o usadas del mercado.

Estos pagos, por lo tanto, no se dedujeron del precio real pagado o por pagar por el comprador y se eligió el precio interior total a efectos de comparación.

(64) El Consejo confirma esta conclusión.

5. Márgenes de dumping

(65) Los márgenes de dumping medios ponderados para cada productor japonés afectado, como porcentaje de los precios franco frontera comunitaria, superaron el 60 % en todos los casos, excepto en el de Yamato Scales Co., cuyo margen era del 15,3 %.

(66) En los casos en los que las empresas no habían cooperado, o cuando la Comisión no pudo utilizar las respuestas de los productores (véase el considerando 27), se consideró que el margen de dumping debía establecerse basándose en los hechos disponibles, con arreglo a la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

La Comisión estimó que los elementos establecidos durante la investigación eran los más razonables y que atribuir a esas empresas un margen de dumping inferior al mayor establecido para las compañías que habían cooperado sería como una prima a la falta de cooperación, que podía incitar a que se eludieran las medidas antidumping.

(67) El Consejo confirma esta conclusión.

E. REITERACIÓN DEL PERJUICIO

(68) En el caso objeto de investigación, la Comisión tuvo que determinar, con arreglo al apartado 3 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, si la expiración de estas medidas podía ocasionar de nuevo un perjuicio o una amenaza de perjuicio.

Por lo tanto, fue necesario examinar la situación económica del sector económico de la Comunidad y el comportamiento de los exportadores japoneses en el mercado comunitario.

1. Situación del sector económico comunitario

Mercado comunitario

(69) El mercado comunitario de REWS se mantuvo estable en cuanto al volumen, pasando de unas 135 000 unidades en 1988 a 140 000 unidades en 1989, y descendiendo a 135 000 unidades en 1990.

Capacidad de producción, tasa de utilización y existencias

(70) La producción comunitaria de REWS descendió de 140 000 unidades en 1988 a 122 000 en 1989 y a 114 000 en 1990. Aunque la capacidad de producción bajó asimismo de 181 000 unidades en 1988 a 166 000 unidades en 1989 y a 155 000 unidades en 1990, la tasa de utilización descendió del 77 % al 73 %.

(71) Las existencias permanecieron a un nivel elevado (más del 10 % del total de la producción comunitaria) entre 1988 y 1990.

Volumen de ventas y cuota de mercado

(72) La cantidad de REWS vendida en la Comunidad por la industria comunitaria del sector pasó de 113 000 unidades en 1988 a 105 000 en 1989 y a 97 000 en 1990. La cuota de mercado de la industria comunitaria del sector evolucionó de la manera siguiente: 84 % en 1988, 75 % en 1989 y 72 % en 1990.

Evolución de los precios

(73) Los precios de la industria comunitaria del sector descendieron entre 1988 y 1990 en torno a un 6 %, si partimos de una media ponderada. Esta tendencia a la baja coincidió con un descenso global de los precios de las REWS importadas, y una subcotización de los precios considerable en las importaciones japonesas (véanse los considerandos 78 a 81).

Beneficios

(74) En general, la Comisión observó que la industria comunitaria del sector había obtenido unos beneficios bastante escasos desde 1988. En 1990, se registro una pérdida en los rendimientos por ventas del 5,5 %, partiendo de una media ponderada. Un productor comunitario, que registró unas pérdidas considerables a lo largo del citado período clausuró sus actividades de producción a finales de 1990.

Empleo e inversión

(75) Entre 1988 y 1990, la industria comunitaria del sector perdió 245 empleos, el 16 % de su fuerza de trabajo. Además, se recortaron las inversiones y se cerraron dos fábricas.

(76) El Consejo confirma estas conclusiones.

2. Comportamiento de los exportadores en el mercado comunitario

Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping

(77) Pese a las medidas vigentes, la cantidad de REWS objeto de dumping importadas de Japón pasó de 13 000 unidades en 1988 a 17 000 en 1989 y a aproximadamente 19 000 en 1990. La cuota de mercado del consumo comunitario correspondiente a las importaciones japonesas pasó del 9,8 % en 1988 al 12,1 % en 1989 y al 14,6 % en 1990.

Precio de las importaciones objeto de dumping

(78) La Comisión investigó si existía una subcotización de los precios de venta de los exportadores japoneses durante el período investigado. Se examinaron las ventas de los exportadores en seis mercados comunitarios (Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Bélgica, Francia y Grecia), donde estos productores venden prácticamente todas las REWS.

(79) La Comisión seleccionó en primer lugar distintos modelos de REWS representativos (modelo inferior, medio y superior) comercializados por los productores comunitarios. En segundo lugar, la Comisión examinó los modelos importados de Japón que podían compararse directamente con los modelos fabricados en la Comunidad, para evitar los ajustes debidos a diferencias técnicas.

Los precios de los modelos pertinentes se compararon basándose en las ventas efectuadas en la misma fase comercial (distribuidor/minorista).

(80) La comparación puso de manifiesto que había una subcotización generalizada y que se practicaba de manera constante en el caso de todos los exportadores, y que iba del 20 % al 70 %.

(81) El Consejo confirma estas conclusiones.

3. Conclusiones

(82) Basándose en lo anterior, la Comisión llegó a la conclusión de que la industria comunitaria del sector se encuentra en una situación precaria. De hecho, ha sufrido una importante erosión de los precios que ha provocado importantes pérdidas económicas y una reducción en las cuotas de mercado y en el volumen de ventas.

Esta situación se debe en gran parte a que las importaciones objeto de dumping se realizaron en un mercado abierto y transparente en el que los precios son bien conocidos. La flexibilidad y la importante subcotización de los precios provocadas por el dumping han tenido, por lo tanto, repercu-

siones claras en los volúmenes de ventas y en los resultados económicos de la industria comunitaria del sector.

Por estas razones, la industria comunitaria del sector no puede beneficiarse de las medidas anti-dumping vigentes.

(83) El Consejo confirma esta conclusión.

(84) La Comisión ha examinado asimismo si otros factores distintos a las importaciones objeto de dumping podrían haber impedido que la industria comunitaria del sector alcanzara una situación económica saneada.

(85) En este sentido, un exportador ha alegado que el mayor volumen y el precio inferior de las REWS importadas de otros países, sobre todo de Singapur, la República de Corea, Taiwán y Turquía, habían sido, al menos en parte, responsables de la precaria situación de la industria comunitaria del sector.

(86) La Comisión está examinando los efectos de las importaciones de REWS procedentes de Singapur y Corea. No obstante, aunque estas últimas hayan perjudicado a la industria comunitaria, esto no impide que las exportaciones objeto de dumping procedentes del Japón, debido a su importante volumen y a sus precios especialmente bajos, sigan constituyendo un importante factor que ha impedido que la industria comunitaria del sector mejore su situación económica.

Por lo que respecta a las importaciones procedentes de Taiwán, la Comisión averiguó que las balanzas importadas eran principalmente balanzas calculadoras que no son similares al producto considerado.

Por último, no hubo importaciones procedentes de Turquía durante el período investigado.

(87) La Comisión no encontró otros factores, aparte de los ya citados, que puedan explicar la difícil situación económica de la industria comunitaria del sector. De hecho, no hubo importaciones sustanciales, aparte de las mencionadas, ni se produjo ninguna contracción en la demanda.

(88) Basándose en lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, si bien otras importaciones han podido también contribuir al perjuicio, las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón deben considerarse como una causa importante de la poco satisfactoria situación de la industria comunitaria del sector.

4. Posibles efectos de la expiración de las medidas

(89) En tales circunstancias, la Comisión opina que la expiración de las medidas agravaría la situación de los productores de la Comunidad.

- (90) Ciertamente cabe esperar que, de no haber medidas, aumente la subcotización de precios con respecto a las importaciones japonesas. Ello acarrearía más pérdidas en la cuota de mercado para el sector económico de la Comunidad y afectaría negativamente a sus ventas y a su cuota de mercado.
- (91) A este respecto, merecen especial atención dos factores. Por una parte, los productores japoneses han aumentado recientemente su capacidad de producción. Por otra parte, el mercado de la Comunidad está en este momento en recesión. Esto lleva a la conclusión de que es probable que aumente la presión de las importaciones japonesas objeto de dumping y de que el sector económico comunitario sea ahora más vulnerable a tales prácticas que en años anteriores.
- (92) En estas condiciones, puede preverse con claridad que el sector económico comunitario sufrirá un perjuicio importante por las importaciones objeto de dumping en el caso de que expiren las medidas antidumping. Por ello, la Comisión ha llegado a la conclusión de que estas medidas no deben suspenderse, sino que deben ajustarse a la luz de las pruebas de que ha existido dumping y de la situación económica de la industria comunitaria del sector.
- (93) El Consejo confirma estas conclusiones.

F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (94) Por lo que respecta a los intereses comunitarios, el Consejo recuerda que ya llegó en su procedimiento original a la conclusión de que estos intereses exigían una intervención para poder prevenir las prácticas de dumping y el consiguiente perjuicio. La Comisión considera que esta situación no ha variado esencialmente. Esto afecta especialmente a la influencia negativa que la desaparición de la industria comunitaria del sector tendría en la industria de suministros. De hecho, las REWS utilizan cada vez más tecnologías avanzadas, y cualquier pérdida de conocimientos tecnológicos en el sector de las REWS traería consigo una pérdida general de competitividad en el sector electrónico.
- (95) Pese a que la Comisión reconoce que la continuación de las medidas antidumping seguirá afectando a los precios de los exportadores de estos productos a la Comunidad y que, por lo tanto, pueden influir en la competitividad relativa de sus productos, dichas medidas no hacen más que restaurar una situación normal y justa en el mercado. Además, la supresión de las ventajas injustas proporcionadas por las prácticas de dumping tiene como objetivo impedir un futuro declive de la industria comunitaria del sector y, en consecuencia, permitir que el

consumidor disponga de una gama de productos lo más amplia posible.

- (96) Aunque los consumidores finales, todos ellos profesionales, tendrán que sufrir un aumento de los precios, los actuales precios bajos se deben a una situación de competencia desleal. Por lo tanto, no deben esperar seguir beneficiándose de tales prácticas.
- (97) Por todo ello, la Comisión considera que el interés de la Comunidad exige que se tomen medidas para evitar que siga produciéndose un perjuicio y que se siga deteriorando la situación económica de la industria comunitaria del sector.
- (98) El Consejo confirma esta conclusión.

G. TIPO DEL DERECHO

- (99) Al calcular el tipo del derecho necesario para que la industria comunitaria del sector disfrute de nuevo de una situación saneada y en la que no se causen perjuicios, la Comisión tuvo que tener en cuenta que esta industria, en general, no es rentable. Por consiguiente, se considera necesario que las medidas adoptadas permitan a la industria comunitaria del sector incrementar sus precios para cubrir sus costes de producción y obtener unos beneficios razonables sobre las ventas.

Dadas las circunstancias de la industria comunitaria del sector, se comprobó que, si nos basamos en las condiciones normales del mercado y en las necesidades actuales de inversión a largo plazo de esta industria, puede considerarse que un 10 % de beneficios sobre las ventas antes de impuestos constituye el mínimo apropiado.

- (100) A fin de establecer el margen de aumento de los precios japoneses, necesario para que la industria comunitaria del sector obtenga dichos beneficios, la Comisión clasificó las REWS más representativas fabricadas y comercializadas por los productores comunitarios en tres modelos (véase el considerando 16), calculó un precio medio ponderado para cada modelo basándose en la fase «en fábrica» (véase el considerando 49), y comparó estos precios con los precios franco frontera comunitaria de los modelos similares exportados por Japón, debidamente ajustados. La diferencia entre ambos refleja el aumento del precio franco frontera comunitaria que se considera necesario para prevenir el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping.
- (101) Salvo en el caso de una compañía, estos aumentos de precios fueron considerablemente inferiores a los márgenes de dumping observados y, por lo tanto, determinan el nivel de los derechos antidumping, de conformidad con el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Para la última empresa el tipo del derecho deberá coincidir con el margen de dumping.

(102) En consecuencia, deberán establecerse los siguientes tipos de derecho:

| | |
|----------------------------|---------|
| — Tokyo Electric Co. Ltd : | 22,5 %, |
| — Ishida Scales Mfg. Ltd : | 31,6 %, |
| — Teraoka Seiko Co. Ltd : | 22,6 %, |
| — Yamato Scales Co. Ltd : | 15,3 %. |

(103) En el caso de las compañías que no habían cooperado en la investigación, la Comisión consideró que los derechos debían establecerse basándose en los datos disponibles, con arreglo a la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2423/88. Se llegó a la conclusión de que los datos más razonables eran aquellos establecidos durante la investigación y que aplicar a estas empresas un derecho inferior al máximo establecido para las empresas que habían cooperado, es decir, el 31,6 %, podía parecer una recompensa al hecho de no haber cooperado y dar lugar a que se eludieran las medidas antidumping.

(104) El Consejo confirma estas conclusiones.

H. REGLAMENTOS ANTERIORES

(105) De conformidad con lo anterior, deben derogarse los Reglamentos (CEE) n°s 2685/85 y 1058/86.

I. MEDIDA PARA EVITAR EL FRAUDE

(106) Mediante la Decisión 88/398/CEE, la Comisión aceptó un compromiso ofrecido por TEC (UK) Ltd, en relación con determinadas balanzas electrónicas montadas en la Comunidad.

(107) La Comisión considera que, basándose en la información regular y detallada suministrada por la compañía en cuestión, no se ha producido ningún

fraude desde que se aceptó el compromiso. Dadas las circunstancias, la Comisión considera que debe derogarse la Decisión 88/398/CEE,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de balanzas electrónicas destinadas al comercio al por menor correspondientes al código NC 8423 81 50 (código Taric 8423 81 50 * 10), originarias de Japón.

2. El derecho será del 31,6 % (código Taric adicional 8697) del precio neto franco frontera de la Comunidad no despachado de aduana, a excepción de las balanzas electrónicas destinadas al comercio al por menor fabricadas por las compañías, que se citan a continuación, a las que se aplicarán los tipos siguientes :

| | |
|--|---------|
| — Tokyo Electric Co. Ltd, Tokio (código adicional Taric 8694) | 22,5 % |
| — Teraoka Seiko Co. Ltd, Tokio (código adicional Taric 8695) | 22,6 % |
| — Yamato Scales Co. Ltd, Akashi (código adicional Taric 8696) | 15,3 %. |

3. Quedan derogados los Reglamentos (CEE) n°s 2865/85, 1058/86 y la Decisión 88/398/CEE.

4. Serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

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

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

Hecho en Luxemburgo, el 26 de abril de 1993.

Por el Consejo

El Presidente

B. WESTH