

## I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

## REGLAMENTO (CEE) Nº 1058/86 DEL CONSEJO

de 8 de abril de 1986

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 2176/84 del Consejo, de 23 de julio de 1984, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea<sup>(1)</sup>, y, en particular, su artículo 12,

Vista la propuesta de la Comisión, presentada previa consulta en el seno del Comité consultivo creado por dicho Reglamento,

Considerando lo siguiente :

### A. Medidas provisionales

1. La Comisión, por el Reglamento (CEE) nº 2865/85<sup>(2)</sup>, estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón y dio por terminada la investigación en relación con Yamato Scale Co Ltd, Teraoka Seiko Co Ltd y Kubota Ltd. Mediante el Reglamento (CEE) nº 265/86<sup>(3)</sup> se prorrogó este derecho por un período máximo de dos meses.

### B. Procedimiento posterior

2. Tras haber establecido el derecho antidumping provisional, un exportador y algunos productores de la Comunidad que habían formulado quejas solicitaron ser oídos por la Comisión, dándose curso a dicha solicitud. La Comisión les informó en detalle de los hechos sobre los que había basado sus conclusiones provisionales. El exportador formuló también por escrito su punto de vista sobre tales conclusiones.
3. A solicitud de las mismas, las partes implicadas fueron igualmente informadas de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base la Comisión tenía intención de proponer el establecimiento

de derechos definitivos así como la percepción definitiva de los importes garantizados mediante un derecho antidumping provisional. La Comisión les concedió un plazo en el curso del cual pudieron expresar sus observaciones. Se han tenido en cuenta sus comentarios.

### C. Dumping

4. En lo que se refiere a la firma Ishida, al no haber comunicado ninguna de las partes interesadas nuevos elementos ni haber formulado argumentos lo suficientemente convincentes para poner en tela de juicio las conclusiones de la Comisión relativas al dumping, tal como figura en el Reglamento (CEE) nº 2865/85, se consideran tales conclusiones como definitivas.
5. En el caso de Tokyo Electric Co (denominada en los sucesivos «TEC») el método aplicado por la Comisión para determinar el dumping ha sido de nuevo impugnado.

Independientemente de las consideraciones que la Comisión ya había formulado al respecto en su Reglamento (CEE) nº 2865/85, que el Consejo hace suyas, no procede tener en cuenta los argumentos formulados por TEC debido a los motivos siguientes.

### D. Valor normal

6. En lo que respecta a las importaciones de todas las balanzas de Ishida Scales Manufacturing Co Ltd y algunas importaciones de balanzas de TEC, el valor normal ha sido determinado sobre la base de los precios de venta interiores del Japón. Respecto de las ventas efectuadas por TEC a través de su sociedad de venta, el Consejo confirma la conclusión formulada por la Comisión en el considerando nº 15 del Reglamento (CEE) nº 2865/85, según la cual, en el marco de la estructura de empresa de TEC, la sociedad de producción y la sociedad de venta forman parte de la estructura del grupo, teniendo, la sociedad de venta, las funciones que corresponden, en lo esencial, a las de un establecimiento de ventas o de un servicio de ventas. La existencia de una empresa jurídicamente autónoma no cambia en nada el hecho de que se trata de una sola y una misma unidad económica.

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

<sup>(2)</sup> DO nº L 275 de 16. 10. 1985, p. 5.

<sup>(3)</sup> DO nº L 32 de 7. 2. 1986, p. 4.

En el caso presente, no es la estructura jurídica la determinante, sino el hecho de que la función principal de dicha sociedad de venta consiste en la venta de los productos del grupo o en la promoción de la venta de dichos productos y en el hecho de que esté controlada por la sociedad madre, sea a través de una participación mayoritaria en el capital o a través de otros mecanismos.

En el caso de TEC, la sociedad de venta está controlada por la sociedad madre y su función exclusiva consiste en vender los productos del grupo en el mercado interior. De ello se deduce que la sociedad de venta debe ser considerada como formando parte de la estructura del grupo y que únicamente los precios de venta facturados por dicha sociedad de venta a sus clientes independientes pueden ser considerados como obtenidos en el marco de operaciones comerciales normales y por consiguiente como el valor normal efectivo.

Debido a que las ventas efectuadas a utilizadores finales por la sociedad de venta TEC lo han sido a precios superiores a los de las ventas a minoristas, sólo los precios de venta practicados respecto de estos últimos han sido tenidos en cuenta a fin de facilitar la comparación del valor normal y de los precios de exportación en una fase comercial dada.

7. Respecto de las importaciones de balanzas para las cuales no hubiere ventas de modelos comparables en el mercado interior, el valor normal se ha calculado en la forma indicada en los considerandos nºs 17 a 19 del Reglamento (CEE) nº 2865/85. El Consejo confirma las conclusiones de la Comisión al respecto.

TEC argumenta que del inciso ii) punto b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 resulta que el valor normal calculado está destinado a fijar el valor del producto para la exportación y que no procede incluir en el valor calculado los gastos generales de la filial comercializadora en el mercado japonés.

Dicha disposición prevé que el valor normal calculado se obtenga mediante la adición del coste de producción y de un margen de beneficio razonable. Se trata del conjunto de los costes en el curso de operaciones comerciales normales en el país de origen, incluyendo los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales. De lo cual resulta claramente que el valor normal calculado debe determinarse como si las ventas hubieran tenido lugar en el mercado interior. Además, es la única manera posible de calcular un valor normal que sea equivalente al valor normal tal como se presenta por regla general, es decir, el precio realmente pagado en el transcurso de operaciones comerciales normales en el mercado del país de exportación o de origen.

8. Según TEC, el método seguido por las instituciones comunitarias sería incompatible con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, en cuanto que la incorporación de los gastos generales y de ventas de una filial comercializadora sería contraria a la exigencia de que la comparación se efectúe en la fase « en fábrica ».

No procede tener en cuenta este argumento. En primer lugar, el apartado 9 del artículo 2 contempla los ajustes a efectuar una vez que se haya establecido el valor normal según el inciso ii) del punto b) del apartado 3 del artículo 2. En segundo lugar, el valor calculado viene a ser una reconstrucción del precio que se pagaría realmente en el transcurso de operaciones comerciales normales en el mercado del país de exportación; al igual que este precio, el valor calculado deberá comprender necesariamente los gastos generales y los gastos de comercialización que normalmente se incluyen en dicho precio.

Del mismo modo que el precio de mercado, un valor normal calculado de esa manera puede ser objeto a continuación de los ajustes en aplicación del apartado 9 del artículo 2.

#### E. Precio a la exportación

9. TEC argumenta igualmente que, dado que, en el caso de los importadores asociados, todos los costes del importador son tomados en consideración en el cálculo del precio a la exportación, debería aplicarse un método idéntico cuando las ventas en el mercado interior se efectúan indirectamente a través de una sociedad de venta asociada. Dicho argumento confunde dos aspectos diferentes, a saber, el cálculo del precio a la exportación sobre la base del precio de reventa de un importador vinculado, y la comparación entre el valor normal y el precio a la exportación. Para el cálculo del precio a la exportación, el Reglamento (CEE) nº 2176/84 prescribe la deducción de todos los gastos que hayan tenido lugar entre la importación y la reventa. Lo cual debe permitir llegar a un precio a la exportación que no venga influenciado por la relación existente entre la sociedad exportadora y su importador asociado. Respecto a la comparación entre el valor normal y el precio a la exportación, se aplican otras normas; éstas han dado lugar a ajustes de precio para todos los factores admitidos, tal y como se indica en el considerando nº 23 del Reglamento (CEE) nº 2865/85.

#### F. Comparación

10. Según TEC, un precio de exportación que se base en las ventas a un distribuidor, por una parte, y un valor normal que comprenda los gastos generales de un distribuidor en el mercado interior, por otra, se establecen en fases comerciales diferentes y por ello es necesario que se efectúen ajustes con arreglo al apartado 9 y al punto c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.

No podrá concederse el ajuste solicitado para los gastos administrativos y generales: efectivamente, por regla general, no se efectúa ningún ajuste para las diferencias que existan entre los gastos administrativos y los generales; ninguno de los elementos citados por TEC justifica una excepción a esta norma general; en este caso, en particular, no se ha demostrado que las diferencias de gastos administrativos y generales hayan tenido una relación directa y funcional con las ventas consideradas.

11. TEC argumenta que si se deducen todos los gastos expuestos por la filial en la Comunidad, así como un margen de beneficio, se llega a un precio de exportación para un distribuidor, mientras que si se incluyen todos los gastos generales de la filial de Japón se llega a un valor normal en la fase de ventas a los minoristas y a los usuarios finales; TEC deduce que la comparación no se ha efectuado en la misma fase comercial.

Conviene recordar que, en virtud de lo dispuesto en el apartado 9 del artículo 2, el precio a la exportación y el valor normal se deberán comparar normalmente en la misma fase comercial, que deberá ser preferentemente la fase « en fábrica », es decir, en la fase del primer comprador independiente. En el caso que nos ocupa no se puede negar que el valor normal y el precio de exportación se han comparado en la misma fase, dado que las dos ventas eran ventas a los primeros compradores independientes pertenecientes a categorías similares de compradores. Además, esta norma no puede prevalecer sobre la norma especial establecida por el punto b) del apartado 8 del artículo 2 para calcular el precio de exportación que se debería aplicar en el presente caso; además, si no se dedujeron el conjunto de los gastos y el beneficio de un importador asociado en el momento en que se calculó de nuevo el precio de exportación, dicho importador asociado se vería favorecido en relación con un importador independiente cuyo precio de compra debería permitir cubrir normalmente tales gastos y permitir además un margen de beneficio.

12. Con el fin de proceder a una comparación equitativa entre el valor normal y los precios de exportación, se han tenido en cuenta, en la medida conveniente, las diferencias que afectan a la posibilidad de comparar los precios, como por ejemplo las diferencias en las condiciones de comercialización cuando se ha podido demostrar que existía una relación directa entre dichas diferencias y las ventas en cuestión. En ese contexto se han tenido en cuenta las informaciones y los elementos de prueba suplementarios suministrados por TEC, y que demuestran que determinados gastos de la filial de comercialización en Japón estaban en relación directa con las ventas de balanzas o eran directamente imputables a las ventas de otros productos de la sociedad matriz.
13. TEC solicitó ajustes que permitiesen tener en cuenta los precios reducidos a los que determinados modelos, cuya producción se había discontinuado durante el primer período de la investigación, se habían exportado hacia la Comunidad en el segundo período de la investigación, argumentando que tales reducciones de precio habrían sido necesarias igualmente en el mercado japonés. Se concedieron los ajustes apropiados.
14. Se ha aceptado igualmente sobre la base de elementos de prueba complementarios que determinados gastos en los que había incurrido la filial establecida en el Reino Unido no fueron tenidos en cuenta para la determinación de los precios de exportación.
15. Los ajustes suplementarios concedidos han dado lugar a una modificación del margen de dumping de la

forma determinada inicialmente respecto de TEC. El margen de dumping definitivo se establece en una media ponderada del 8,4 % para el primer período que va de octubre de 1982 a agosto de 1983 y del 20,6 % para el segundo período de investigación que va de septiembre de 1983 a junio de 1984.

#### G. Perjuicios

16. En lo que se refiere a los perjuicios causados por las importaciones efectuadas a precios de dumping, las conclusiones de la Comisión que figuran en el Reglamento (CEE) nº 2865/85 han sido impugnadas por TEC.
17. TEC pretende que la mayoría de los productores comunitarios no participaron en la investigación, sea porque no apoyaron la queja desde el principio, como los productores italianos, sea porque dejaron de cooperar al no responder a los cuestionarios que la Comisión les había enviado para obtener informaciones complementarias para el período de investigación actualizado. De esta manera, las conclusiones de la Comisión, al basarse en informaciones de solamente tres productores comunitarios, no permitían apreciar correctamente la situación de conjunto de la industria comunitaria afectada.

Ante todo hay que hacer constar que la Comisión se aseguró de que los tres productores que continuaron cooperando activamente en la investigación representaban una parte considerable de la producción comunitaria, excluyendo a los productores que tenían relación con los exportadores. Así definidos, estos tres productores representan el conjunto del sector económico comunitario, de hecho más del 70 %. Además, por lo que se refiere a la evolución de la cuota de mercado para el conjunto de la Comunidad, la Comisión utilizó informaciones suministradas por el Comité europeo de productores de instrumentos para pesar, las cuales fueron completadas con informaciones detalladas confidenciales comunicadas por los productores que presentaron la queja y verificadas sobre el terreno. Finalmente, por lo que respecta al mercado italiano, la legislación italiana sobre pesos y medidas está concebida en tales términos que la fabricación y venta de balanzas electrónicas que utilizan un transductor con indicador de tensión para la medida del peso, únicas balanzas objeto del presente procedimiento, son prácticamente nulas y en consecuencia no tienen ninguna incidencia sobre las conclusiones de la Comisión relativas al perjuicio causado a la industria comunitaria.

Por lo demás, TEC no ha suministrado informaciones distintas que pudieran poner en tela de juicio los resultados de la investigación, en particular en lo que se refiere a la evolución de las importaciones de balanzas electrónicas originarias de Japón y de sus cuotas de mercado, tanto para el conjunto de la Comunidad como para determinados Estados miembros citados en el considerando nº 32 del Reglamento (CEE) nº 2865/85.

18. TEC sostiene, además, que la Comisión no ha procedido a una apreciación correcta de la situación de determinados productores que formularon quejas, dado que el aumento sensible de su producción y de sus ventas señalaría que dichos productos no habían experimentado un perjuicio causado por las importaciones de balanzas originarias de Japón.

Aunque la fabricación y las ventas de determinados productores comunitarios continuaron progresando a pesar de la creciente presión de las importaciones japonesas, el desarrollo de las ventas de los productores comunitarios en los mercados de la Comunidad más afectados por las importaciones japonesas se ha visto considerablemente frenado en relación con la evolución de sus ventas en los Estados miembros en los que la penetración del producto japonés se ve limitada en razón de sus legislaciones sobre pesos y medidas; de igual manera las diferencias de dichas legislaciones explican que las balanzas vendidas en un Estado miembro no se exporten generalmente a otro Estado miembro. El crecimiento de la producción y de las ventas de los tres principales productores comunitarios entre 1981 y 1984 deben imputarse en un 62 % a las ventas en los Estados que no efectúan importaciones japonesas significativas, y en un 12 % solamente a las ventas en los Estados miembros en los que la participación en el mercado más amplia corresponde a las importaciones japonesas, mientras que el consumo en estos últimos Estados miembros casi se ha doblado durante el mismo período. Incluso si determinados productores comunitarios han podido progresar en los mercados en los que no existía competencia japonesa, se han visto sensiblemente perjudicados allí donde han tenido que enfrentarse directamente a la competencia japonesa.

19. Por otra parte, TEC argumenta que los precios a los que se han vendido sus importaciones en la Comunidad no podrían ser motivo de perjuicio para la producción comunitaria, ya que los precios más bajos practicados en el mercado de determinados Estados miembros habrían venido dados por productores comunitarios y que de todas formas la Comisión no había podido constatar ninguna subvaloración de precios de los productores comunitarios.

La Comisión analizó en el considerando nº 34 del Reglamento (CEE) nº 2865/85 la evolución de los precios de las balanzas electrónicas de los productores comunitarios en relación con los precios de las balanzas importadas de Japón.

El Consejo comparte dicho análisis. El hecho de que las subvaloraciones de precio del producto japonés tal como han sido constatadas por la Comisión no hayan sido a la vez sistemáticas y sustanciales no es suficiente para desechar el perjuicio. En realidad los productores comunitarios se han visto obligados bien a alinear sus precios con los de las balanzas japonesas a un nivel que no les permite más que una cobertura parcial de su precio de coste, o bien algunos de ellos

se han visto obligados a retirarse definitivamente de la competencia o ceder una participación cada vez mayor en el mercado a importaciones objeto de dumping.

No es pertinente, al evaluar el perjuicio, saber si, tal como ha alegado TEC, se han subvalorado los precios de importaciones objeto de dumping en determinado número de transacciones por algunos productores comunitarios que intentaban defender su cuota de participación en el mercado. Es evidente que, en situación de competencia normal, tales importaciones a precio de dumping son, tanto en volumen como en participación en el mercado, más que suficientes para determinar el nivel de los precios en los mercados principalmente afectados de la Comunidad. En tales mercados, a saber, el Reino Unido, Bélgica, los Países Bajos y Grecia, se ha demostrado claramente que el nivel de los precios era demasiado bajo para asegurar a los productores comunitarios la cobertura de sus precios de coste y aún menos un beneficio razonable.

La evolución de la participación en el mercado correspondiente a las importaciones que son objeto de dumping en los mercados de los Estados miembros arriba mencionados muestra claramente que, cada vez que los fabricantes comunitarios disminuyen su participación en el mercado, la posición es ocupada por la competencia japonesa, pero sin efecto benéfico sobre el nivel de los precios y sin una mejor cobertura de los precios de coste. En esas condiciones, los fabricantes comunitarios se ven obligados, bien a retirarse del mercado, bien a defender su posición en el mercado alineando sus precios a un nivel inferior al precio de coste. Es cierto que una empresa, durante un tiempo limitado, puede renunciar parcialmente a realizar un beneficio y a cubrir la totalidad de su precio de coste; a un plazo más largo tal política no puede más que comprometer gravemente su viabilidad. Es, pues, indudable que los márgenes crecientes de dumping, al producirse al mismo tiempo que un fuerte aumento de las cantidades importadas, especialmente por TEC, obligan a los fabricantes comunitarios a adoptar una estrategia comercial ruinosa y les producen en consecuencia un perjuicio considerable.

20. Ninguno de los argumentos presentados por TEC pone en tela de juicio las bases de la conclusión relativa al perjuicio sufrido a la que había llegado la Comisión en su determinación preliminar; queda, pues, confirmada tal conclusión.

#### H. Interés de la Comunidad

21. Debido a las dificultades particularmente graves a las que se enfrenta el sector económico comunitario, y vista la importancia económica, social y tecnológica de dicha producción, el Consejo llega a la conclusión de que el interés de la Comunidad exige que se tomen medidas. En tales condiciones, la defensa de los intereses de la Comunidad exige que se establezca un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de balanzas electrónicas originarias de Japón.

### I. Compromiso

22. TEC ha ofrecido un nuevo compromiso relativo a sus futuras exportaciones a la Comunidad.

Tras celebrarse consultas, la Comisión no ha aceptado dicho compromiso. La Comisión ha comunicado a TEC los motivos de dicha decisión.

### J. Observaciones de las partes interesadas en relación con las medidas propuestas por la Comisión

23. TEC argumenta que no estaría justificado establecer un derecho antidumping al nivel de su margen de dumping definitivo, puesto que permitiría a las sociedades japonesas competidoras, cuyo margen de dumping es inferior, vender a precios inferiores a los que TEC debería practicar tras el establecimiento de dicho derecho. En otros términos, la Comisión establecería el valor normal para los productos de TEC en una fase comercial diferente de la que se tuvo en cuenta para los demás exportadores.

No es posible aceptar este argumento habida cuenta de las siguientes consideraciones. Por una parte, contrariamente a lo que afirma TEC, los valores normales para todos los productores japoneses afectados se establecieron en la misma fase comercial (véase el considerando nº 11) siendo los factores tomados en consideración según los casos, las ventas a los minoristas independientes o los costes de producción, incrementados con los gastos de venta, los gastos administrativos y demás gastos generales ocasionados por la comercialización del producto a nivel de los minoristas independientes, así como con un margen de beneficio razonable.

Por otra parte, pese a que las sociedades japonesas competidoras, Yamato y Teraoka, vendían balanzas a determinadas sociedades en las que poseían una participación igual o superior al 5 %, dichas ventas no sobrepasaban el 25 % de las ventas de estas dos sociedades en Japón. Los valores normales establecidos sobre la base del 75 % como mínimo de las ventas de dichas sociedades a minoristas independientes deben considerarse representativos y no discriminatorios. Por lo que respecta a Kubota e Ishida, la investigación no puso de manifiesto que se hubieran efectuado ventas a compradores asociados.

24. TEC impugnó, además, que la Comisión, con objeto de establecer un derecho definitivo, haya determinado el margen de dumping a tomar en consideración para el derecho definitivo utilizado sólo los resultados del segundo período de investigación, de septiembre de 1983 a junio de 1984, haciendo caso omiso de los resultados del primer período, de septiembre de 1982 a agosto de 1983, mientras que por lo que respecta a la empresa Kubota sólo se tuvieron en cuenta los resultados del primer período.

TEC pidió que para determinar el dumping se considerase el conjunto de los dos períodos de investigación o, en su defecto, que se excluyeran de los cálculos determinados modelos cuya producción fue descontinuada antes de septiembre de 1983.

No puede darse curso a dicha solicitud. Siguen siendo válidos los motivos que justifican la determinación del dumping sobre la base del período de investigación actualizado, tal como se expusieron en el Reglamento (CEE) nº 2865/85 (considerando nº 38).

Por otra parte, los márgenes de dumping que se constataron en el caso TEC se incrementaron continuamente durante los dos períodos de investigación, dándose al mismo tiempo un incremento acelerado de las cantidades exportadas a la Comunidad, lo que no sucedió en el caso de los restantes productores japoneses afectados. Ello confirma que la importancia de los márgenes de dumping de TEC, que pasó de un 4,8 % al comienzo del primer período de investigación a un 23,0 % al final del segundo período de investigación, no se debe, como pretende TEC, a un método discriminatorio de cálculo, sino al hecho de que los precios practicados por dicha sociedad en la Comunidad han bajado considerablemente. Por lo que respecta a los modelos de balanzas cuya producción se descontinuó y que se exportaron a la Comunidad a precios particularmente bajos, no procede que la Comisión los tenga en cuenta para calcular el dumping, dado que dichas transacciones han contribuido al perjuicio causado a la industria comunitaria. No obstante, al comparar los precios, se han tenido debidamente en cuenta dichas ventas a precios reducidos (véase el considerando nº 13).

Por último no cabe aceptar el argumento basado en el hecho de que el compromiso relativo a los precios de Kubota se hubiera aceptado sobre la base del dumping que sólo se refería a una parte del período considerado en relación con TEC.

Durante el primer período de la investigación, Kubota sólo exportó a un solo Estado miembro y en cantidades relativamente poco importantes en relación con los demás exportadores japoneses. Por lo que respecta al segundo período de la investigación, la Comisión no ha recibido informaciones de quienes formularon la queja ni de las demás partes interesadas sobre las exportaciones de balanzas efectuadas por Kubota hacia la Comunidad. Por lo demás, el argumento de TEC no justificaría un nuevo examen del compromiso suscrito por Kubota, dado que no se basa en ningún elemento de información disponible.

25. Un productor comunitario que formuló la queja impugnó el método de cálculo empleado para determinar el derecho antidumping propuesto, que se basa en la media ponderada de los márgenes de dumping para el conjunto de la Comunidad. Habida cuenta de las características especiales del mercado de balanzas electrónicas, solicitó que el nivel del derecho antidumping se basara en el margen de dumping más elevado registrado en los mercados de los Estados miembros.

No puede darse curso a dicha solicitud. Por una parte, tal medida conduciría a resultados excesivos, como ya explicó la Comisión en su Reglamento (CEE) nº 2865/85. Por otra parte, las normas antidumping no tienen por objeto eliminar el perjuicio que haya

sufrido individualmente un productor comunitario determinado, sino que deben tener en cuenta la situación del conjunto de la industria comunitaria afectada por las importaciones que sean objeto de dumping.

#### K. Derechos

26. Para establecer el derecho, conviene considerar que son determinantes los resultados del período de investigación actualizado que va de septiembre de 1983 a junio de 1984, y que una media que se refiriese a toda la duración de la investigación no reflejaría correctamente la situación real, particularmente en relación con el perjuicio más reciente.

Teniendo en cuenta la diferencia existente entre los precios a los que se venden en la Comunidad las balanzas electrónicas originarias de Japón y los precios que se estiman necesarios para cubrir los costos de los productores comunitarios y obtener un margen de beneficio adecuado, procede establecer el derecho antidumping al nivel del margen global de dumping, tal como se determinó definitivamente en relación con el período de investigación actualizado.

En razón de las diferencias de precios entre los diferentes modelos de balanzas en cuestión, conviene establecer el derecho antidumping en forma de un porcentaje *ad valorem*.

Para otras sociedades los márgenes de dumping resultaron ser comparables a los de Ishida Scales Manufacturing Co Ltd, pero esas sociedades han propuesto compromisos de precios que han sido considerados aceptables por la Comunidad como se indica en los considerandos nº 40 y 41 del Reglamento (CEE) nº 2865/85.

#### L. Recaudación del derecho provisional

27. Dado que las importaciones a precios de dumping de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón han causado un importante perjuicio al sector

económico comunitario afectado, procede percibir definitivamente los importes garantizados por el derecho antidumping provisional hasta el total de los márgenes de dumping establecidos definitivamente,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

#### Artículo 1

1. Queda establecido un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de balanzas electrónicas destinadas al comercio al por menor con indicación numérica del peso, del precio unitario y del precio a pagar (con o sin dispositivo impresor de estas tres indicaciones), de la partida nº ex 84.20 del arancel aduanero común — correspondiente al Código Nimex ex 84.20-81 —, originarias de Japón, con excepción de las balanzas electrónicas fabricadas por Yamato Scale Co Ltd, Teraoka Seiko Co Ltd y Kubota Ltd.

2. El derecho antidumping será del 20,6 % del precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana.

Por lo que respecta a las importaciones de balanzas electrónicas fabricadas por Ishida Scales Manufacturing Co Ltd, el derecho será del 1,5 % del precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana.

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

#### Artículo 2

Los importes garantizados mediante el derecho provisional antidumping en virtud del Reglamento (CEE) nº 2865/85 se recaudarán definitivamente hasta el total de los márgenes de dumping establecidos definitivamente.

#### 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 8 de abril de 1986.

*Por el Consejo*

*El Presidente*

G. M. V. van AARDENNE