

## REGULAMENTO (CEE) Nº 2640/86 DA COMISSÃO

de 21 de Agosto de 1986

que institui, um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Económica Europeia,

Tendo em conta o Regulamento do Conselho (CEE) nº 2176/84, de 23 de Julho de 1984, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia<sup>(1)</sup>, e, nomeadamente, o seu artigo 11º,

Após consultas no âmbito do Comité Consultivo instituído pelo referido regulamento,

Considerando :

## A. Processo

(1) Em Julho de 1985, a Comissão recebeu uma denúncia apresentada pelo Comité dos Fabricantes Europeus de Fotocopiadores (CECOM), em nome de produtores cuja produção colectiva representa uma grande parte da produção comunitária do produto em questão. A denúncia continha elementos de prova de *dumping* e de prejuízo efectivo dele resultante, considerados suficientes para justificar o início de um processo. Consequentemente, a Comissão anunciou, mediante aviso publicado no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*<sup>(2)</sup>, o início de um processo *anti-dumping* relativamente às importações na Comunidade de fotocopiadores de papel normal (PPC), da subposição 90.10 A da pauta aduaneira comum, correspondentes ao código Nimexe 90.10-22, originários do Japão, e iniciou um inquérito.

(2) A Comissão avisou oficialmente desse facto os exportadores e importadores conhecidos como interessados, os representantes do país exportador e os autores da denúncia e deu às partes directamente interessadas a oportunidade de apresentarem, por escrito, as suas observações e de solicitarem uma audição.

Todos os exportadores japoneses conhecidos, alguns importadores e todos os produtores comunitários conhecidos apresentaram as suas observações por

escrito. Todos os exportadores e importadores que se deram a conhecer à Comissão solicitaram e obtiveram uma audição.

Um certo número de organizações representando os compradores comunitários do produto também apresentaram observações.

(3) A Comissão recolheu e verificou todas as informações que considerou necessárias para uma determinação preliminar e efectuou averiguações nas instalações dos seguintes :

a) *Produtores comunitários :*

Develop, Dr Eisbein GmbH, Alemanha (RF),  
Océ Nederland BV, Países Baixos,  
Ing. C. Olivetti & C. SpA, Itália,  
Rank Xerox Ltd, Reino Unido e Países Baixos,  
Tetras SA, França ;

b) *Exportadores japoneses :*

Canon Inc, Tóquio,  
Copyer Co Ltd, Tóquio,  
Fuji Xerox Co Ltd, Tóquio,  
Konishiroku Photo Industry Co, Tóquio,  
Kyocera Corporation, Tóquio,  
Matsushita Electric Industrial, Osaca,  
Minolta Camera Co Ltd, Osaca,  
Mita Industrial Co Ltd, Osaca,  
Ricoh Company Ltd, Tóquio,  
Sanyo Electric Co Ltd, Osaca,  
Sharp Corporation, Osaca,  
Toshiba Corporation, Tóquio ;

c) *Importadores na Comunidade :*

Canon (France) SA, França,  
Canon Copylux GmbH, Alemanha (RF),  
Canon (UK) Ltd, Reino Unido,  
Minolta (France) SA, França,  
Minolta Germany GmbH, Alemanha (RF),  
Minolta (UK) Ltd, Reino Unido,  
Mita Copystar Ltd, Reino Unido,  
Mita Italia SpA, Itália,  
Panasonic Deutschland GmbH, Alemanha (RF),  
Ricoh Deutschland GmbH, Alemanha (RF),

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

<sup>(2)</sup> JO nº C 194 de 2. 8. 1985, p. 5.

Ricoh Netherlands BV, Países Baixos,  
 Ricoh UK Ltd, Reino Unido,  
 Sanyo Büro Electronic Europa Vertriebs GmbH,  
 Alemanha (RF),  
 Sharp Electronics Europe GmbH, Alemanha  
 (RF),  
 Sharp UK Ltd, Reino Unido,  
 Toshiba Europa GmbH, Alemanha (RF),  
 U-Bix (France) SA, França,  
 U-Bix International GmbH, Alemanha (RF)  
 U-Bix (UK) Ltd, Reino Unido,  
 Yashica Kyocera GmbH, Alemanha  
 Agfa-Gevaert NV, Bélgica,  
 Fratelli Milani Srl, Itália,  
 Gestetner Holdings Ltd, Reino Unido,  
 Kalle GmbH, Alemanha (RF),  
 Lion Office Ltd, Reino Unido,  
 Nashua (UK) Ltd, Reino Unido,  
 Nashua GmbH, Alemanha (RF),  
 Regma Systèmes SA, França.

- (4) A Comissão pediu e recebeu observações pormenorizadas por escrito dos produtores comunitários autores da denúncia, dos exportadores e de alguns importadores e verificou as informações recebidas na medida considerada necessária.
- (5) O inquérito sobre as práticas de *dumping* abrangeu o período de Janeiro a Julho de 1985, inclusive.

#### B. Valor Normal

- (6) Para cada modelo dos exportadores vendido em quantidades significativas no decurso de operações comerciais normais no mercado interno foi determinado um valor normal provisório com base na média ponderada dos preços praticados no mercado interno para esses modelos.
- (7) Apesar de alguns exportadores pretenderem o contrário, a Comissão considerou que não seria conveniente ter em conta qualquer preço de transacções entre sociedades relacionadas ou filiais de qualquer exportador ao estabelecer o valor normal com base nos preços praticados no mercado interno dado que estes preços não são os pagos ou a pagar no decurso de operações comerciais normais relativas a esses produtos. Consequentemente, só os preços de compradores independentes foram utilizados para determinar o valor normal.

Alguns exportadores levantaram objecções a este propósito, indicando que alguns preços praticados entre sociedades pertencendo ao mesmo grupo estavam aproximadamente ao mesmo nível dos de certos compradores independentes e podiam,

consequentemente, ser incluídos no cálculo, tal como previsto no n.º 7 do artigo 2.º do Regulamento (CEE) n.º 2176/84. A Comissão considera, contudo, que quando uma organização de vendas, como muitas das dos exportadores em causa, não é mais do que um elemento de um grupo industrial criado com vista ao fabrico e venda de produtos específicos, o n.º 7 do artigo 2.º não se aplica às transacções destes produtos entre as sociedades que fazem parte do grupo, por exemplo, a unidade produtiva e a sociedade de venda. De qualquer modo, mesmo que o n.º 7 do artigo 2.º se aplicasse a essas transacções, a Comissão considera que essas vendas não foram feitas no decurso de operações comerciais normais e que os respectivos preços e custos não eram necessariamente comparáveis com os das transacções entre sociedades independentes. Além disso, em todo o caso, as vendas a compradores independentes elevaram-se a, pelo menos, 70 % de todas as transacções e, consequentemente, foram consideradas representativas de todas as vendas no mercado interno.

- (8) Quando modelos comparáveis aos vendidos para exportação para a Comunidade foram vendidos em quantidades substanciais, no período de referência, no mercado interno, a preços que não permitiam cobrir todos os custos, o valor normal foi determinado com base nas vendas restantes feitas no mercado interno. Quando o volume de vendas era inferior ao limiar, estabelecido pela Comissão, em casos anteriores, de 5 % do volume de exportações destes modelos para a comunidade, a Comissão determinou o valor normal com base num valor calculado.
- (9) Os valores calculados foram determinados somando todos os custos, fixos e variáveis, dos materiais e do processo de fabrico no país de origem acrescidos dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais e de uma margem de lucro razoável. Nos casos em que as vendas no mercado interno foram feitas através de uma ou várias filiais de vendas, foi aplicado um ajustamento, geralmente baseado no volume de vendas, de modo a incluir no valor calculado as despesas de venda, administrativas e outras despesas gerais destas sociedades de venda. Noutros casos, o ajustamento fez-se com base nos dados contabilísticos disponíveis e segundo um método proposto pela própria sociedade. Nestes casos, foi demonstrado à Comissão que o método utilizado era razoável e não se afastava significativamente, do resultado obtido por um ajustamento baseado no volume de vendas.
- (10) Quanto ao lucro, os dados de que a Comissão dispõe levam-na a acreditar que os fabricantes de PPC não têm em conta a rentabilidade dos próprios PPC, i.e. as máquinas, isoladamente da dos restantes produtos PPC. A venda de um PPC dá

origem a grandes lucros na venda de consumíveis, por exemplo tinta e papel, particularmente no Japão, onde, na prática, o comprador parece estar limitado, como fonte de abastecimento destes produtos, ao fabricante da máquina. Daí resulta que as máquinas são muitas vezes vendidas com prejuízo ou com um lucro mínimo, compensado pela venda subsequente dos bens consumíveis. Consequentemente, nos casos em que se dispunha de informações relevantes numa medida considerada suficiente e tendo em conta as circunstâncias de cada uma das sociedades, a Comissão utilizou o montante do lucro do comércio total de PPCs de cada exportador para determinar um valor normal calculado.

- (11) Vários exportadores alegaram que as despesas de vendas, gerais e administrativas suportadas pelas suas organizações de vendas no Japão não deveriam ser incluídas no cálculo do valor normal, quer baseado no valor calculado, quer nos preços praticados no mercado interno. Estes exportadores são da opinião de que estas despesas estão directamente relacionadas com as vendas no mercado interno consideradas e deveriam, consequentemente, ser admitidas em conformidade com o nº 10, alínea c), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, equiparando-se, assim, a determinação do valor normal com a determinação dos preços de exportação para organizações relacionadas de vendas de exportadores na Comunidade onde os custos são deduzidos de modo a formarem-se preços de exportação.

- (12) Contudo, a Comissão considera que estas despesas deveriam, nestes casos, ser incluídas na determinação do valor normal.

Em primeiro lugar, ficou estabelecido que todas as organizações de vendas em causa formavam parte integrante da estrutura empresarial dos exportadores e só têm, na sua maioria, funções que correspondem às de uma sucursal ou de um departamento de vendas. Nos casos em que estas organizações de vendas tinham outras funções que não as de vendas no mercado interno (por exemplo, importação e revenda), a Comissão considerou provado que os custos relacionados com essas outras funções não aumentavam os custos atribuídos à venda dos PPCs, sendo a repartição normalmente feita com base no volume de negócios total da organização de vendas.

Em segundo lugar, um valor normal baseado no preço praticado no mercado interno será, nos termos do nº 3 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 o preço realmente pago no decurso de operações comerciais normais para um produto

similar no país exportador. Este preço incluirá os custos de vendas, gerais e administrativos, i.e., no caso dos exportadores em causa, os custos de vendas, gerais e administrativos das suas organizações de vendas no mercado interno. Consequentemente, segundo a Comissão, os custos destas organizações de vendas deveriam ser incluídos no valor normal.

Em terceiro lugar, quando o valor normal é baseado num valor calculado, o nº 3, alínea b) (ii), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, prevê que se acrescente aos custos de produção um valor razoável para encargos de venda, despesas administrativas e outros (e lucro). A intenção é levar a uma determinação de um valor normal como se se tivessem verificado vendas no mercado interno. Para estas vendas no mercado interno em questão serem consideradas como operações comerciais normais, os seus preços deveriam reflectir um montante igual ao suportado pelo vendedor com os encargos de vendas, despesas administrativas e gerais. Dado que as vendas, no decurso de operações comerciais normais dos PPCs no Japão, são feitas na maior parte através de sociedades de vendas pertencentes ou controladas e uma vez que estas organizações têm as funções de um departamento de vendas da sociedade produtora, os encargos de venda, despesas administrativas e gerais suportadas pela sociedade de vendas em causa desse exportador são custos que devem ser tomados em consideração para se determinar o valor normal calculado de cada exportador.

- (13) Alguns exportadores pediram que se procedesse a um ajustamento para ter em conta os casos em que o comprador entrega a sua velha máquina em pagamento de uma nova máquina. As modalidades destes pagamentos variavam de empresa para empresa, mas geralmente só era feito quando o produtor estava convencido de que a máquina velha tinha sido retirada do mercado. Isto era feito pelo produtor ou pelo seu revendedor que recebia a máquina, a sua unidade reprográfica ou a chapa com o número de série da máquina, o que a tornava inutilizável segundo a legislação japonesa de venda de mercadorias.

- (14) A Comissão considera que não são justificáveis quaisquer ajustamentos do valor normal pelas despesas destas transacções. Qualquer perda na revenda ou, quase sempre, na transformação das máquinas trocadas não é considerado como uma despesa de venda, directa e exclusivamente relacionada com a venda em causa. O montante em questão não pode ser considerado um desconto, mas apenas uma medida do valor, para o exportador em causa, da máquina usada.

Os exportadores interessados contestaram esta opinião argumentando que o pagamento da troca era efectivamente um desconto para fazer face à concorrência. Contudo, a Comissão considerou demonstrado que o pagamento ao utilizador final só era feito quando havia troca de uma máquina não sendo por isso um desconto ou abatimento apenas relacionado com venda em questão, mas consistia num pagamento pelo valor, para o fabricante, da retirada de uma máquina do mercado. Este montante era, conseqüentemente, uma despesa geral suportada pelo fabricante em causa equivalente a qualquer outra despesa, como referido no nº 10, alínea c), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84.

- (15) O mesmo se aplica a casos em que o exportador pedia um ajustamento para ter em conta um pagamento que representava a compra das obrigações pendentes ao abrigo de um contrato de locação.

### C. Preço de exportação

- (16) Relativamente às exportações dos produtores japoneses directamente para importadores independentes na Comunidade, os preços de exportação foram determinados com base nos preços realmente pagos ou a pagar pelo produto vendido. Contudo, foram feitas algumas vendas a importadores independentes por sociedades filiais dos exportadores na Comunidade. Em alguns destes casos tornou-se evidente que, embora a sociedade relacionada não fosse, no papel, a importadora, executava as funções e suportava os custos de um importador. Recebia as encomendas comprava os produtos ao exportador e revendia-os, *inter alia*, a clientes não relacionados. Estes clientes eram distribuidores do referido produto em áreas, geralmente Estados-membros, em que o exportador não possuía uma organização filial de importação e distribuição. A sociedade filial do exportador na Comunidade fornecia-lhes apoio técnico e serviços, dispendendo também somas consideráveis na publicidade do produto em causa na Comunidade, quer directamente quer através de pagamentos de apoio à publicidade feitos a estes clientes não relacionados. Nestes casos, a Comissão considerou que o preço pago pelo produto pelo importador independente deveria ser o preço de exportação e deveria fazer-se um ajustamento, nos termos do nº 10, alínea c), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, para ter em conta as eventuais diferenças quanto às condições e modalidades de venda com o valor normal comparável. Tal como no caso do cálculo do valor normal, estes

ajustamentos foram limitados a despesas não gerais directamente relacionadas com as vendas em causa. Além disso, dado que a filial do exportador na Comunidade agia como agente nessas vendas, o preço de exportação foi ajustado em 5 % para ter em conta uma margem razoável para a comissão do agente. Este número baseou-se nas informações de que a Comissão dispõe sobre os custos resultantes da utilização desses canais de vendas.

- (17) Noutros casos, foram feitas exportações para sociedades filiais que importavam o produto na Comunidade e por uma sociedade, Fuji Xerox, em que a sociedade importadora na Comunidade, Rank Xerox, detinha 50 % das acções. Nestes casos considerou-se apropriado, dada a relação entre exportador e importador, que os preços de exportação fossem calculados com base nos preços a que o produto importado era revendido pela primeira vez a um comprador independente, ajustados convenientemente para ter em conta todos os custos entre a importação e a revenda, incluindo todos os direitos e imposições. Nos casos em que, os produtos eram exportados pela Fuji Xerox foi pedido que o preço de transacção da Fuji Xerox para a sociedade-mãe Rank Xerox fosse considerado como preço de exportação, dado que as partes declararam ter sido fixado como entre sociedades independentes. Contudo, a Comissão considerou que não havia provas que sugerissem que, tal como para todas as vendas entre partes relacionadas, não se deveria aplicar o nº 8, alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 para estabelecer os preços de exportação.

- (18) Em alguns casos, especialmente relacionados com exportações para os OEMs, (sociedades que compram fotocopiadores de produtores não relacionados para revenda com o seu próprio nome de marca) as sociedades filiais do exportador na Comunidade agem como agentes dado que processam as encomendas dos clientes em causa, enviam facturas e recebem pagamentos. Conseqüentemente, a Comissão considera que é apropriado ajustar em 5 % os preços de exportação praticados para esses clientes de modo a ter em conta uma margem razoável destinada à comissão do agente com base nas melhores informações de que a Comissão dispõe.

- (19) Quanto aos preços de exportação, a Comissão verificou, relativamente aos produtos de cada exportador, pelo menos 70 % de todas as transacções efectuadas durante o período de referência. Esta percentagem foi considerada representativa de todas as transacções dos exportadores durante esse período.

(20) Um pequeno número de transacções, que não foi tido em consideração, dizia respeito a operações de aluguer e de locação financeira. Alguns exportadores pediram que estas transacções fossem tidas em conta, mas a Comissão, dada a dificuldade em encontrar, nalguns casos, um lucro líquido por máquina para a sociedade em questão e dado que, de qualquer maneira, o inquérito abrangera mais de 70 % das transacções, considerou que essas transacções não deviam ser incluídas;

(21) Os preços de exportação para os quais se tornava necessária uma repartição dos custos foram geralmente determinados com base no volume de negócios e, tal como para o valor normal, este volume de negócios era geralmente o referente ao comércio total em PPCs. Os custos e o volume de negócios utilizados para este cálculo eram, geralmente, os do último exercício do importador relacionado e, consequentemente, baseado em contas revistas. Alguns importadores pediram que a repartição fosse feita noutra base, i.e. com base no lucro resultante das máquinas, isolado em relação ao de outros produtos, e que fossem utilizados os dados do período de referência. Este método só foi utilizado nos casos em que a Comissão obteve elementos de prova satisfatórios de que um método alternativo para uma repartição com base no volume de negócios reflectiria melhor os custos.

(22) Estes custos repartidos incluíam todos os custos administrativos e outros gerais, incluindo publicidade, quer financiada pelo exportador quer pelo importador relacionado. Os descontos, abatimentos e as mercadorias sem valor comercial foram, quando possível, deduzidas sobre uma base real, transacção a transacção.

(23) Alguns importadores relacionados alegaram que os custos entre a importação e a revenda variavam com o tipo de cliente. Apenas alguns destes importadores provaram satisfatoriamente este facto à Comissão e, nestes casos, as várias repartições de custos foram feitas segundo o tipo de cliente em causa. Nestes casos, as repartições basearam-se geralmente no volume de negócios de cada empresa gerado pelos diferentes tipos de clientes.

(24) Para se encontrar um preço de exportação CIF fronteira comunitária fizeram-se também ajustamentos para ter em conta os direitos aduaneiros da Comunidade e um lucro de 5 % sobre o volume de vendas. A Comissão baseou estes 5 % em dados pedidos e recebidos de alguns importadores independentes do produto em questão. Estes dados mostravam tanto perdas como lucros de mais de 10 %. Tendo em conta a opinião sobre a natureza

do comércio em causa que a Comissão formou a partir das informações recebidas dos importadores, foi determinado que uma margem razoável de lucro, nos termos do nº 8, alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, não deveria ser inferior a 5 %. Em conformidade com esta disposição, esta percentagem foi, consequentemente, aplicada a todas as vendas dos importadores relacionados ao seu primeiro comprador independente na Comunidade.

#### D. Comparação

(25) A fim de se estabelecer uma comparação válida entre o valor normal e os preços de exportação, a Comissão teve em conta, quando necessário, as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços tais como as diferenças relativas às características físicas e condições de venda, sempre que se podia demonstrar uma relação directa destas diferenças com as vendas em questão. Foi o caso relativamente às diferenças existentes nas condições de crédito, garantias, comissões, salários pagos aos vendedores, embalagem, transporte, seguro, manutenção e custos acessórios. Todas as comparações foram feitas no estádio à saída da fábrica. Também foram feitos pedidos de ajustamento relativamente às despesas gerais. O nº 10, alínea c), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 prevê que, regra geral, não será efectuado qualquer ajustamento para os encargos administrativos e gerais e que só se podem fazer ajustamentos relativamente a qualquer diferença nas condições de venda, quer se trate de despesas gerais ou custos vários, quando tenham uma relação directa com as vendas em questão. Dado que a Comissão, neste caso, nunca ficou convencida de que os encargos administrativos e gerais estavam englobados nas categorias das despesas directamente relacionadas com as vendas, não foi concedido qualquer ajustamento para as diferenças relativas a esses custos.

(26) Alguns exportadores alegaram que se devia fazer um ajustamento adicional para ter em conta as despesas gerais especificamente suportadas pelas sociedades de venda no mercado interno, com o fundamento de que todos os seus custos tinham uma relação directa com as vendas no mercado interno, dado que se dedicavam exclusivamente a vendas no mercado interno.

Este pedido não pôde ser satisfeito pelas razões indicadas nos pontos 11 e 12.

Além disso, por força do Regulamento (CEE) nº 2176/84, só se podem fazer ajustamentos para diferenças nos factores mencionados no nº 9 do artigo 2º, referidos com mais pormenor no nº 10

do artigo 2º. O factor principal que os exportadores consideram relevante para o seu pedido relativo às despesas gerais das suas sociedades de venda no mercado interno, diz respeito às « condições de venda ». Este é um termo técnico relativamente estrito que se refere às obrigações inerentes a um contrato de venda, que podem estar formuladas no próprio contrato ou nas condições gerais de venda estipuladas pelo vendedor. O que é decisivo é saber se os custos são absolutamente necessários para cumprir as condições de venda em questão. Se se aplica este primeiro critério, é necessário provar também que estes custos têm uma relação funcional directa com as vendas em questão, i.e., tais custos ocorrem porque é feita uma determinada venda. Em geral, os encargos administrativos e gerais, onde quer que se verifiquem, não têm essa relação funcional directa, não sendo por isso susceptíveis de ajustamento. No caso presente, não há razão para se derrogar esta norma. As distinções jurídicas, como a atribuição de funções de gestão globais a uma sociedade e não a outra ou a mais de uma sociedade, a estrutura social do grupo ou a execução de vendas no mercado interno por uma filial de vendas ou um departamento de vendas não são adequadas para um processo *anti-dumping* que se deve debruçar sobre a realidade económica e não apenas sobre a forma jurídica. Estas distinções, portanto, não são só por si suficientes para se deixar de aplicar as directrizes pertinentes e, em nenhum caso, como explicado anteriormente, as despesas gerais tinham qualquer ligação directa com as vendas em questão.

(27) Algumas partes afirmaram também que, visto, no caso dos importadores associados serem tomados em consideração todos os custos do importador para o cálculo do preço de exportação, deveria proceder-se de forma idêntica sempre que as vendas no mercado interno fossem feitas através de sociedades de vendas associadas. Este argumento confunde duas questões diferentes, nomeadamente, o cálculo do preço de exportação com base num preço de revenda de um importador relacionado e a comparação entre o valor normal e o preço de exportação. Para o cálculo do preço de exportação, o Regulamento (CEE) nº 2176/84 prescreve a dedução de todos os custos suportados entre a importação e a revenda. O objectivo é encontrar-se um preço de exportação que não seja influenciado pela relação existente entre a sociedade exportadora e os seus importadores associados. Quanto à comparação entre o valor normal e o preço de exportação, aplicam-se outras regras que levaram a ajustamentos de preços para todos os factores ajustáveis, como ficou explicado no ponto 25.

(28) Neste contexto, alguns exportadores pediram também que, para além dos ajustamentos já conce-

ditos no termos do nº 10 do artigo 2º, especialmente em relação às diferenças nas condições de venda, se procedesse a um ajustamento para certos custos no cálculo de qualquer valor normal a ser comparado com os preços de exportação para os OEMs, que vendem os produtos importados na Comunidade com o nome da sua própria marca. Os exportadores argumentaram que essas vendas não constituíam operações comerciais comparáveis dado que geralmente foram feitas em grandes quantidades FOB Japão e implicaram custos de venda mínimos em comparação com os custos de venda das sociedades de venda no mercado japonês. Contudo, estes exportadores não conseguiram provar, de modo que satisfizesse a Comissão, que no caso de ter existido, tal como na Comunidade, um grande número de OEMs no mercado japonês, até que ponto estes custos difeririam dos que realmente se verificaram nas suas vendas a compradores independentes no mercado interno.

#### E. Margem de *dumping*

(29) Os valores normais de cada um dos modelos de cada exportador foram comparados com os preços de exportação de modelos comparáveis numa base de transacção a transacção. O exame preliminar dos factos mostra a existência de práticas de *dumping* relativamente às importações de PPCs originários do Japão, por parte de todos os exportadores japoneses investigados, sendo a margem de *dumping* igual ao montante em que o valor normal ultrapassa o preço de exportação para a Comunidade.

(30) As margens de *dumping* variaram segundo o exportador e as margens médias ponderadas foram as seguintes :

	%
— Canon :	28,0
— Copyer :	7,2
— Fuji Xerox :	16,5
— Konishiroku :	39,0
— Kyocera :	69,4
— Matsushita :	40,3
— Minolta :	29,3
— Mita :	13,7
— Ricoh :	42,4
— Sanyo :	34,9
— Sharp :	25,7
— Roshiba :	15,3

(31) Para aqueles exportadores que nem responderam aos questionários da Comissão nem se deram a conhecer, o *dumping* foi determinado com base nas informações disponíveis.

Em conformidade com a prática seguida no passado, considera-se apropriado utilizar a margem mais alta de *dumping* para este grupo de exportadores.

#### F. Produtos similares

(32) No âmbito deste processo, levantam-se várias questões relativas à definição de produto similar. Por um lado, os autores da denúncia argumentaram que o termo similar deveria abranger todos os modelos de PPCs, i.e., a gama completa de máquinas fabricadas na Comunidade. Segundo eles, o mercado de PPCs é justificadamente considerado como um único mercado único e uniforme e não deveria ser subdividido em vários mercados por produtos. Do ponto de vista dos autores da denúncia, o mercado está em constante mutação e, conseqüentemente, não se poderia fazer qualquer distinção duradoura entre produtos.

(33) Pelo contrário, os exportadores e OEMs consideram que, dado que nem todos os PPCs são substituíveis, não existe um mercado único para os PPCs e, conseqüentemente, nem todos os PPCs podem ser considerados produtos similares. Quanto à definição no processo de produto similar, os exportadores consideram que a classificação de mercado, publicada pela agência de análise de mercado independente Dataquest, deveria ser usada para identificar o produto similar. Esta classificação agrupa os modelos PPCs em sete categorias de produtos ou « segmentos » com base no preço de compra e em características técnicas das máquinas. As características técnicas mais significativas são a velocidade de cópia e o volume de cópia. Cada categoria inclui uma gama de máquinas classificadas de acordo com essas características.

(34) O argumento dos exportadores equivale, de facto, ao ponto de vista segundo o qual neste processo uma série de produtos similares deveria ser definida com base na classificação Dataquest. O número de categorias abrangidas pelo inquérito seria limitado, contudo, àqueles em que existisse tanto exportação japonesa como produção comunitária. De acordo com os exportadores, esta abordagem resultaria na definição de não mais do que três categorias de produtos similares — segmentos 1, 2 e 3 da classificação Dataquest — dado que, quanto aos outros quatro segmentos (copiadora pessoal e segmentos 4, 5 e 6) se alega que não existe, de facto, quer produção comunitária, quer exportação japonesa.

(35) A fim de determinar a definição e o âmbito de produto similar neste processo, a Comissão examinou todos os factos relevantes relativos à produção de aparelhos de fotocópias por parte de

produtores comunitários e comparou estes produtos com aqueles vendidos por exportadores japoneses na CEE, tendo em vista determinar quais as máquinas que são « similares em todos os aspectos » ou que têm características que se aproximam das do produto em causa, como exigido pelo nº 12 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84.

(36) A Comissão verificou que os produtores comunitários no seu conjunto produziram no período de referência, uma gama de aparelhos fotocopiadores, que variava de fotocopiadoras pessoais até máquinas de baixo, médio e alto volume. As máquinas maiores, contudo, eram essencialmente máquinas reconstruídas da Rank Xerox e não foram durante o período de referência. Pelo contrário, os exportadores japoneses não forneceram o mercado comunitário quer durante quer antes do período de referência, em quaisquer máquinas de alto volume, ou seja, aquelas que, de acordo com a classificação Dataquest proposta pelos exportadores, são classificadas nos segmentos 5 e 6.

(37) Dada a grande semelhança na gama de modelos fornecidos pelos exportadores japoneses em relação aos produzidos pelos produtores comunitários no mercado, com excepção dos de alto volume, é evidente que a principal questão relativa a produtos similares que surge no contexto do processo é a de saber se as máquinas de alto volume produzidas por produtores comunitários são produtos similares quando comparadas com as maiores máquinas fornecidas por exportadores japoneses. Mais precisamente, a questão pode reduzir-se a saber se as máquinas produzidas na Comunidade, classificadas no segmento 5 da classificação Dataquest, são produtos similares aos PPCs japoneses do segmento 4. Dado que não existia produção, quer comunitária quer japonesa, de copiadores maiores no período de referência (segmento 6), a questão de saber se estes produtos são produtos similares comparativamente aos outros PPCs não é relevante.

(38) Após analisar todos os factos, a Comissão considera que os PPCs dos segmentos 4 e 5 podem ser considerados produtos similares. Isto não significa, evidentemente, que todas as fotocopiadoras sejam produtos similares (as copiadoras pessoais e as máquinas de alto volume de consola controladas por operadores não são evidentemente produtos similares), mas sim que pelo menos os PPCs de segmentos adjacentes podem ser considerados produtos similares. Um certo número de factores são relevantes a este respeito.

(39) Em primeiro lugar, após analisar o mercado dos PPCs na Comunidade, a Comissão crê que o mais correcto é considerá-lo como uma série de segmentos de produtos encavalitados, sem fron-

teiras rígidas claramente definidas entre si. Neste contexto, foram fornecidas provas que sugerem que existe, pelo menos em determinada medida, um certo grau de possibilidade de substituição entre máquinas de diferentes segmentos. Isto aplica-se especialmente às máquinas de segmentos adjacentes. De facto, não é raro que os clientes sejam confrontados com uma verdadeira escolha entre instalações de cópia centralizadas e descentralizadas, isto é, entre a compra de um pequeno número de máquinas de maior volume ou uma maior quantidade de máquinas de menor volume. Esta escolha é influenciada, em grande medida, pelo preço ou custo do aluguer da máquina e pelo preço por cópia produzida por máquinas de diferentes categorias. Um segundo factor consiste em que com as alterações tecnológicas, os critérios que definem as fronteiras entre segmentos podem ser modificados na sequência da evolução do mercado. Isto sugere que o mercado é mais fluido do que se pensaria ao definir uma série de produtos similares de acordo com os segmentos Dataquest.

- (40) À luz destas observações quanto à concorrência entre máquinas de diferentes segmentos e aos elementos de prova que lhe foram apresentados, a Comissão chegou à conclusão que os PPCs de segmentos adjacentes são, pelo menos, suficientemente semelhantes para serem considerados produtos similares no contexto do presente processo. Consequentemente, a produção comunitária de PPCs de alto volume pode, para efeito das conclusões preliminares da Comissão, ser considerada como produção de produtos similares aos fotocopiadores japoneses.
- (41) A questão de saber se os produtores comunitários de máquinas sofreram prejuízos em todas as áreas do mercado será analisada em seguida.
- (42) Certas partes interessadas sugeriram que se deveria efectuar uma distinção entre o mercado das máquinas « de alto volume » alugadas e o mercado de vendas das máquinas « de baixo volume » e entre o mercado dos comerciantes (máquinas vendidas através de comerciantes) e o mercado directo (transacções através de organizações de venda directa que são, frequentemente, sociedades de locação de máquinas de alto volume). A Comissão considera que o facto de existirem diferentes métodos de vender fotocopiadores e de algumas máquinas serem alugadas e outras vendidas é irrelevante do ponto de vista da questão dos produtos similares. O que conta é saber se os produtores comunitários produzem o produto similar ao exportado para a Comunidade.
- (43) Finalmente, uma das partes interessadas argumentou que os PPCs de « toner » líquido não são um produto similar aos PPCs de « toner » seco que

agora predominam no mercado. A Comissão considera que a diferença no « toner » não basta para distinguir os PPCs uns dos outros.

### G. Prejuízo

#### a) *Antecedentes do desenvolvimento do mercado dos PPCs na Comunidade*

- (44) Para avaliar o prejuízo, a Comissão considerou necessário tomar em conta certos desenvolvimentos fundamentais que afectaram a evolução do mercado dos PPCs na Comunidade durante os últimos dez anos. O primeiro e mais significativo destes desenvolvimentos foi o fim do controlo da tecnologia xerográfica, à escala mundial, detido pela Xerox Corporation dos EUA, na sequência de uma investigação da Federal Trade Commission (FTC) iniciada em 1973. A assinatura por parte da Xerox de um acordo com a FTC em Julho de 1975 permitiu que as patentes das copiadoras da Xerox fossem concedidas mediante licenças a outros produtores, terminando com o controlo da tecnologia xerográfica detido até então por esta sociedade. Antes desta data, a Xerox Corporation e as suas filiais europeias e japonesas haviam detido uma quota predominante do mercado, a nível mundial, de copiadoras de papel. Certos outros produtores tinham desenvolvido máquinas reprográficas electrostáticas indirectas com base em tecnologias não pertencentes à Xerox antes de 1975/1976, mas a sua quota de mercado era relativamente pequena. Até esta data a maior parte dos produtores, que não a Xerox, utilizavam principalmente a tecnologia do papel revestido (CPC) (processo electrostático directo), especialmente no que respeita a copiadores de pequeno volume, isto é, máquinas cuja capacidade de volume de cópia era relativamente pequena e cuja velocidade era baixa.
- (45) A abertura do mercado de copiadoras de papel normal em 1975/1976 ofereceu às sociedades a oportunidade de desenvolverem máquinas de papel normal (PPC) e de desafiar a forte posição da Xerox no mercado. As estratégias escolhidas pelas sociedades variaram, mas os esforços das sociedades japonesas, em especial, concentraram-se no desenvolvimento de modelos PPCs de baixo volume. Algumas sociedades europeias seguiram a mesma linha da acção, as outras começaram a desenvolver modelos de volume mais elevado, contando com os modelos de baixo volume produzidos pelos japoneses, a fim de completarem a sua gama de modelos. A velocidade com que as sociedades deixaram de se basear na tecnologia CPC para passarem à PPC variou, mas, em finais dos anos 70, a maior parte das sociedades tinha completado ou estava bastante avançada no processo de completar a mudança no sentido de produzir apenas máquinas PPC.



- (46) O mercado de PPC na Europa alargou-se rapidamente a partir de 1976 e calcula-se que as colocações de máquinas quintuplicaram entre 1976 e 1981. Calcula-se que as exportações japonesas para a Comunidade quase sextuplicaram desde o final de 1975 até ao final de 1981, conquistando assim uma quota crescente deste mercado da Comunidade, ele próprio em crescimento.
- (47) Durante este período, e por diversas razões, um certo número de sociedades na Comunidade ou se retiraram do mercado ou fracassaram completamente ou deixaram de produzir para se concentrarem na comercialização de fotocopiadores feitos no Japão sob a sua própria marca.
- (48) O forte crescimento do mercado continuou desde 1981, se bem que a taxa a um ritmo mais lento que nos cinco anos anteriores. As exportações japonesas continuaram a crescer rapidamente durante este período. Outras sociedades deixaram de produzir na Comunidade para se dedicarem à distribuição de produtos japoneses sob a sua própria marca.
- (49) Uma importante inovação no mercado nos últimos cinco anos foi o desenvolvimento e comercialização de copiadores pessoais, um conceito originário da Canon, um exportador japonês. Esta evolução contribuiu para a expansão do mercado dos pequenos copiadores e, simultaneamente, fez aumentar a concorrência neste sector do mercado.

b) *Prejuízo causado a produtores comunitários*

- (50) Quanto ao prejuízo causado pelas importações objecto de práticas de *dumping*, as provas de que dispõe a Comissão demonstram que as importações de PPCs na Comunidade (excluindo Espanha e Portugal) provenientes do Japão aumentaram de 272 000 unidades em 1981 para 492 000 unidades em 1984, o que representa um aumento de 81 % neste período. Tendo em conta as evoluções ocorridas durante o período de referência, o número médio de unidades mensalmente importadas do Japão mais do que duplicou, passando de 23 000 por mês em 1981 para 48 000 no período de Janeiro a Julho de 1985, o que representa um aumento de 112 %. Calcula-se que a quota de mercado comunitário de vendas de máquinas novas, detida pelas sociedades exportadoras, aumentou de 81 % em 1981 para 85 % em 1985, durante o período de referência. Estes números incluem máquinas importadas pelos próprios produtores europeus de exportadores japoneses, que permaneceram estáveis a um nível de cerca de 5 % do total das importações japonesas no período 1981/1985.

Os dados estimativos sobre colocações mostram aproximadamente a mesma tendência de aumento da quota de mercado, ou seja, um aumento na

quota de mercado detida pelos produtores japoneses, de 81 % em 1981 para 83 % em 1984. Entre 1980 e 1981, contudo, a quota de mercado japonesa, em termos de colocações, aumentou de 73 % para 81 %.

i) *Período de referência*

- (51) A maior parte das vendas dos produtores comunitários foram efectuadas através dos seus próprios serviços de vendas directamente aos utilizadores finais. Os exportadores japoneses, em geral, venderam através de sociedades filiais relacionadas com comerciantes independentes. A fim de tornar estes preços de venda comparáveis, haveria que efectuar um ajustamento que tivesse em conta este facto. Este ajustamento demonstrou-se difícil de calcular.

Além disso, a comparação de modelos com diferentes características e possibilidades é uma tarefa bastante complexa, cuja dificuldade aumenta à medida que a dimensão da máquina se torna também maior. As diferenças técnicas entre máquinas exigem ajustamentos que são difíceis de quantificar com precisão.

- (52) Sempre que foi possível comparar numa base razoável, modelos determinados e sempre que as vendas de PPCs objecto de práticas de *dumping* foram efectuadas por importadores relacionados com utilizadores finais, podendo por conseguinte ser comparadas às vendas da maior parte dos produtores comunitários, procedeu-se a uma comparação pormenorizada, baseada sobretudo em informações recebidas dos exportadores e dos OEMs. Nesta fase só foi possível efectuar a comparação quanto a uma minoria dos modelos, isto é, quando se considerou que não era necessário qualquer ajustamento para ter em conta as diferentes instalações e características.

Três grupos exportadores fornecem PPCs directamente a utilizadores finais na Comunidade em quantidades significativas e nestes casos a redução de preços média atingiu 12 %.

- (53) A fim de efectuar uma comparação razoável noutros casos, isto é, os casos em que os importadores japoneses venderam a comerciantes, os preços dos produtores comunitários aos utilizadores finais foram ajustados, de modo a ter em conta os custos e o lucro conseguido ao nível do comerciante. Por outras palavras, um preço aos comerciantes aproximado foi calculado relativamente aos produtores comunitários que venderam apenas a utilizadores finais, deduzindo do seu preço ao utilizador final os custos que não teriam ocorrido se houvessem

vendido a comerciantes. Foi também deduzida uma percentagem razoável de lucro, cujo montante se baseou nas informações de que dispunha a Comissão sobre vendas por importadores independentes, OEMs por exemplo, que venderam a utilizadores finais. Nesta base, considerou-se razoável uma margem de 5 %.

Ainda concedendo que esta comparação tinha certas imperfeições, nos casos em que os modelos foram considerados comparáveis e após um ajustamento adequado para os custos e lucros, de forma a ter em conta os diferentes níveis de comércio, apurou-se uma significativa redução de preços. Foi especialmente o caso quanto aos copiadores pessoais, relativamente aos quais se apurou normalmente uma redução de 40 % durante o período de referência. Quanto aos outros segmentos do mercado, a redução de preços baseada nos preços médios atingiu 23 %.

ii) Período 1976 a 1984

(54) A Comissão examinou também a evolução dos preços na Comunidade desde 1976, tendo em vista identificar os casos em que ocorreram reduções de preços e analisar os efeitos que daí resultaram para o mercado. A análise da Comissão baseou-se em fontes de informação disponíveis para o público em geral, especificamente o suplemento alemão do « Copying and Duplicating Industry Service » da Dataquest e vários exemplares do manual « Ratgeber Kopierer » da Info-Markt. Os dados relacionam-se com o mercado alemão que é o maior mercado de PPCs na Comunidade e as suas evoluções foram consideradas representativas de toda a Comunidade.

(55) Quanto ao período 1976-1980, calcula-se que os preços médios ponderados de venda a retalho de PPCs no mercado alemão baixaram 3 % anualmente. Em especial os preços médios ponderados de venda a retalho de PPCs de baixo volume (classificados pela Dataquest nos segmentos 1 e 2) baixaram 6 % por ano durante este período. As maiores baixas de preços (7 % por ano) durante o período 1976/1980 diziam respeito a PPCs mais pequenos (classificados no segmento 1 da classificação Dataquest) que representavam cerca de 80 % das unidades PPC fornecidas na Alemanha em 1980 e foi o segmento em que ocorreu o maior crescimento durante este período.

Tanto os exportadores japoneses como os produtores comunitários reduziram os preços durante este período, embora os elementos de prova demonstrem que as reduções percentuais ponderadas médias anuais dos produtores comunitários foram inferiores às das sociedades japonesas. Os preços médios ponderados de revenda de PPCs identifi-

cados no segmento 1 da classificação Dataquest e fornecidos pela Rank Xerox, o único autor da denúncia que produzia modelos deste segmento durante este período, baixaram 3 % por ano nessa época, segundo se calcula. As informações demonstram também que todos os 6 exportadores japoneses que venderam em quantidades significativas modelos do segmento 1 reduziram os preços durante este período e que aqueles que haviam obtido as maiores quotas individuais de mercado em 1980 tinham reduções anuais superiores à média. Estas reduções variaram de 8 % a 12 % anualmente, tendo um exportador japonês reduzido os seus preços em cerca de 45 %. Estas evoluções de preços ocorreram durante um período no qual os preços a retalho na Alemanha aumentaram de 22 %.

A média ponderada dos preços dos produtores comunitários em 1976 foi superior à dos exportadores japoneses.

(56) No mesmo período, 1976/1980, estes dados demonstram que a quota de mercado alemão, em termos de colocação de máquinas, detida por exportadores japoneses e importadores de OEM que fornecia PPCs produzidos no Japão, aumentou substancialmente. Foi especialmente o caso no que respeita ao segmento 1, em que as mais significativas descidas de preços foram feitas por todos os concorrentes, mas especialmente pelos exportadores japoneses. Neste segmento, a quota japonesa de colocação de máquinas aumentou de cerca de 30 % em 1976 para cerca de 70 % em 1980, segundo se calcula.

(57) No que respeita ao período 1981/1984, não se dispõe de comparações pormenorizadas de preços no mercado alemão, do tipo anteriormente efectuado pela Dataquest. Um exame dos preços de revenda na publicação da Info-Markt durante este período demonstra, não obstante, provas repetidas de reduções de preços generalizadas por parte dos produtores japoneses e dos seus distribuidores. Estas reduções podem ser observadas quanto a todos os tipos de máquinas exportadas para a Comunidade, tendendo a aparecer mais frequentemente no decurso do segundo ano de comercialização de determinado modelo. Os preços dos produtores comunitários, por outro lado, permaneceram mais estáveis por períodos de tempo mais longos e as reduções de preço tenderam a ser menores que as dos exportadores japoneses.

(58) Além da queda dos preços, o período 1981/1984 caracterizou-se por alterações frequentes nos modelos dos fabricantes japoneses e pela junção de características técnicas aos modelos de base. A menos que os preços aumentem de forma correspondente, esta última evolução constitui uma descida de preço de facto.

- (59) Simultaneamente com a contínua queda de preços no mercado comunitário durante o período 1981/1984, a parte do mercado comunitário pertencente aos produtores japoneses e aos importadores que distribuem os seus produtos continuou a aumentar especialmente na parte baixa/média do mercado.

### iii) Conclusão

- (60) Em conclusão, as informações relativas ao período de 1976 a 1984 demonstram claramente uma queda global nos preços de PPCs, num período durante o qual os preços em geral estavam a subir. Esta queda nos preços combinou-se com um forte aumento da quota de mercado detida pelos PPCs de origem japonesa. Não foram fornecidos elementos de prova suficientes para explicar este aumento da quota de mercado com base em qualquer fundamento geral que não os preços a que foram vendidos.

Existem provas, limitadas no seu âmbito, mas claras na sua natureza, de que houve durante este período, em várias ocasiões e lugares, reduções de preços, e, provavelmente, estas ocorreram de forma mais ampla.

Além disso e ainda mais importante, as informações disponíveis demonstram claramente uma redução de preços por parte dos exportadores japoneses durante o período de referência, se bem que baseada numa comparação de um número limitado de modelos e incluindo na maior parte dos casos um ajustamento de forma a ter em conta as diferenças de custos das vendas a diferentes níveis de comércio.

### c) Definição da indústria comunitária no contexto do processo

- (61) Por indústria comunitária relativamente à qual o impacto das importações objecto de práticas *dumping* deve ser determinado entende-se os produtores nacionais, definidos nos termos do nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, do produto similar que é objecto do processo (copiadores de papel normal), salvo, quando os produtores se relacionam com os exportadores ou importadores ou são eles próprios importadores do produto alegadamente objecto de *dumping*, caso no qual o termo indústria comunitária pode ser interpretado como referindo-se ao resto dos produtores.
- (62) Ao determinar o âmbito da indústria comunitária para efeitos de determinação do prejuízo no contexto do presente processo, a Comissão não incluiu a Develop, um dos denunciante iniciais,

que se retirou da CECOM em Maio de 1986 na sequência da sua aquisição pela Minolta, um exportador japonês. Filiais japonesas que produzem fotocopiadoras na Comunidade foram também excluídas. Os restantes produtores — os quatro denunciante CECOM — representam uma importante proporção da indústria.

- (63) Sobre a questão da definição da indústria comunitária alegadamente prejudicada pelas importações objecto de práticas de *dumping* surgiu durante o processo um certo número de questões. Os exportadores e certos OEMs argumentaram que o facto de três dos quatro membros da CECOM terem quer concluído acordos do tipo OEM com fornecedores japoneses quer, no caso da Rank Xerox, beneficiado de fornecimentos de uma sociedade relacionada (Fuji Xerox) na qual detinha 50 % do capital social, os impedia de serem considerados como parte da indústria comunitária para efeitos de avaliação do prejuízo. Em apoio da sua posição, os exportadores citam as importações substanciais feitas pelos membros do CECOM durante um longo período de tempo e argumentam que os membros do CECOM não estavam apenas a importar temporariamente para proteger uma base de clientes ou para manter uma quota de mercado, mas que agiam unicamente com o fim de maximizar os lucros, obtendo os fornecimentos mais baratos. Esta argumentação é considerada, pelos exportadores, ainda mais pertinente no caso da Rank Xerox que, além disso, é fornecida pela Fuji Xerox não apenas de fotocopiadores mas também de componentes para a produção de fotocopiadores para distribuição na Comunidade.

- (64) A questão de saber se o termo « indústria comunitária » do nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 deveria incluir os produtores comunitários que importam bens objecto de *dumping* é uma questão que só pode ser decidida caso a caso e à luz de todos os factos relevantes relativos à natureza das ligações entre produtores comunitários e os exportadores em causa. Como observação geral, contudo, há que notar que é actualmente perfeitamente normal para as grandes empresas que se dedicam ao comércio internacional comprar parte da sua gama de modelos a outros produtores.

A fim de estabelecer o âmbito da indústria comunitária para efeitos do presente processo, a Comissão examinou a história da relação entre os produtores comunitários e os seus fornecedores japoneses, os volumes importados, o ritmo e o efeito sobre os negócios dos produtores comunitários dos produtos objecto de *dumping* comprados por esses produtores.

- (65) No que respeita aos dois produtores da Comunidade (Océ, Olivetti) sem ligações organizacionais com os seus fornecedores, a Comissão observou que as estratégias seguidas por cada uma das sociedades foram diferentes. A Océ desenvolveu e comercializou um PPC de médio volume já em 1972 e confiou inicialmente nos copiadores CPC para as vendas no segmento do baixo volume. Contudo, à medida que os mercados de PPCs se desenvolveram, a Océ reconheceu a necessidade de fornecer PPCs de baixo volume aos seus clientes e a partir de 1975 começou a importar tais produtos de um fornecedor japonês para os revender sob o seu próprio nome. Entre 1975 e 1978, a Océ efectuou investigações de base no campo dos PPCs, que tiveram como resultado um projecto para investigar e desenvolver um modelo específico de baixo volume destinado a substituir o modelo importado japonês. Este projecto foi revisto em diversas ocasiões, com custos consideráveis para a sociedade, mas foi abandonado em 1981, quando se tornou claro que seria impossível conseguir compensações adequadas face aos baixos preços que se verificavam no mercado. À luz desta situação, a Océ continuou a importar PPCs de baixo volume numa base OEM do Japão, ao mesmo tempo que concentrava a sua própria produção em PPCs de médio volume. Um novo programa, que se seguia ao anterior, de investigação e desenvolvimento de um produto de baixo volume foi lançado em 1982, mas também não deu quaisquer resultados devido aos preços baixos do mercado.
- (66) A Olivetti iniciou trabalhos activos de desenvolvimento de produção de PPCs na sequência do consentimento da FTC e da concessão de licenças de patentes dos copiadores Xerox em 1975/1976. Durante a fase de desenvolvimento a sociedade comprou copiadores de baixo volume a um fornecedor japonês, numa base OEM, que pretendia substituir pela sua própria produção de copiadores em fase posterior. A sociedade produziu e comercializou um copiador de médio volume de 1978 em diante. Em 1981, a Olivetti completou os modelos da sua « própria produção », passando a produzir também um copiador de baixo volume. Nos dois anos seguintes (1982/1983) a dependência da sociedade relativamente às importações OEM foi reduzida essencialmente à importação de apenas um modelo-tipo com características técnicas que se situavam entre os modelos de baixo e os de médio volume da sua « própria produção ». A dependência da sociedade relativamente às importações japonesas aumentou subsequentemente, contudo, dado que ela foi incapaz de comercializar um produto que sucedesse ao seu copiador de médio volume. Uma avaliação económica deste projecto apontou para um rendimento negativo do investimento com os baixos preços que prevaleciam no momento da decisão de investimento, e a produção, por conseguinte, não se iniciou. Em anos recentes, a sociedade importou também copiadores pessoais da Canon, em resposta a uma necessidade reconhecida de responder a toda a gama da procura de copiadores por parte dos seus clientes.
- (67) Os volumes de PPCs importados pelas duas sociedades como percentagem da sua própria produção no período 1982/1985 permaneceram relativamente estáveis num dos casos e demonstraram uma tendência para aumentar no outro. Durante este período, contudo, o volume dos modelos produzidos por cada uma das sociedades excedeu consideravelmente as importações OEM. O impacto, em termos de volume de vendas, das importações OEM sobre a Océ foi notoriamente menor em termos de percentagem do que em volumes importados, devido ao facto de os modelos comprados no Japão serem máquinas de menor valor que as produzidas pela própria sociedade. No que respeita à Olivetti, as percentagens relativas ao volume de negócios e às quantidades foram semelhantes.
- (68) Quanto ao número de PPCs comprados pelos dois produtores comunitários ao Japão, calcula-se que atingiram apenas 3 % das importações totais japonesas no período 1981/1985.
- (69) No que respeita à política de preços seguida pelos dois produtores comunitários para os modelos importados, veio a revelar-se que os preços eram pelo menos tão elevados e geralmente mais elevados do que os dos modelos correspondentes vendidos sob a marca do produtor. Neste contexto, observaram-se preços mais altos, até 14 %, em comparação com o modelo vendido pelo produtor.
- (70) A luz do baixo volume de importações compradas pelos dois produtores comunitários numa base OEM e da política de preços por eles seguida, a Comissão conclui que não podem ser considerados como tendo causado prejuízo a si próprios através da sua importação de PPCs do Japão.
- (71) A Comissão também averiguou que as importações compradas pelos dois produtores comunitários ao Japão poderiam ter tido o efeito de contribuir para baixar o nível geral dos preços observado na Comunidade, prejudicando assim os próprios interesses dos denunciantes. Embora estas acções possam ter causado alguns efeitos acidentais, a Comissão considera que estes são mais que compensados pelos efeitos sobre os preços resultantes do volume massivo de importações fornecidas ao mercado comunitário por exportadores japoneses e pelos seus importadores. Quaisquer efeitos indirectos prejudiciais sobre os preços, resultantes das importações dos importadores comunitários nos preços dos PPCs fabricados por eles próprios, foram, portanto, mínimos e não podem ser assim considerados significativos no contexto do presente processo.

(72) Quanto às razões para a importação, há que notar que a política seguida pelos produtores comunitários que ofereceram uma vasta gama de modelos aos seus clientes foi perfeitamente coerente com as estratégias geralmente observadas prosseguidas por todos os vendedores no mercado. A razão pela qual praticamente todas as sociedades activas na indústria fotocopiadora na Comunidade (tanto o grupo de exportadores japoneses como produtores comunitários) seguem esta política é a necessidade de responder a todas as exigências dos clientes em matéria de copiadores. O carácter completo da gama de máquinas varia de sociedade para sociedade. Contudo, a maior parte das sociedades considera que um copião de baixo e outro de médio volume, pelo menos, são componentes essenciais da gama de produtos. Tanto a Océ como a Olivetti ofereciam aos seus clientes uma gama de modelos que incluía copiadores de baixo e médio volume.

(73) Globalmente e à luz dos factos de que dispõe, a Comissão considera que, ao importar PPCs numa base OEM do Japão, pode-se considerar que a Océ e a Olivetti não fizeram nada que lhes tivesse provocado perdas superiores às que teriam sucedido se tivessem tentado basear os seus próprios negócios de PPCs na comercialização de uma gama mais limitada de modelos. Consequentemente, não é necessário excluir os dois produtores em causa ao considerar a indústria comunitária para efeito da determinação do prejuízo no presente processo.

(74) Quanto ao produtor comunitário (Rank Xerox) com uma relação organizacional com o seu fornecedor japonês (Fuji Xerox), a Comissão verificou que a Fuji Xerox fornecera máquinas à Rank Xerox desde 1978. A frequência das importações desde 1978 tem sido altamente irregular — por exemplo, em 1981 não se verificaram importações — e os volumes importados variaram significativamente de modelo para modelo. De maneira geral, as importações consistiram em máquinas pertencentes ao segmento de baixo volume do mercado, fornecidas anteriormente à produção de modelos equivalentes pela Rank Xerox na Comunidade. As importações foram suspensas e o mercado foi fornecido com máquinas produzidas na Comunidade, logo que a produção se tornou fluente.

Além das importações de modelos de baixo volume em 1984, a Rank Xerox também importou da Fuji Xerox, em pequenas quantidades, uma máquina de médio volume que não foi posteriormente produzida na Comunidade. Os novos modelos desenvolvidos para substituir essa máquina são, contudo, produzidos na Comunidade.

A Comissão certificou-se de que até 10 % das importações da Fuji Xerox foram usadas pela Rank

Xerox para usos internos e para efeitos de formação e de demonstração. Além disso, uma grande percentagem das importações da Fuji Xerox foi reexportada para fora da Comunidade. Globalmente, a Comissão verificou que um pouco mais de metade das importações da Fuji Xerox foram realmente vendidas na Comunidade e não representaram mais de 7 % das vendas totais da Rank Xerox na Comunidade no período de 1981 até ao final do período de referência.

No que respeita aos preços de revenda das máquinas provenientes da Fuji Xerox, o seu nível foi o mesmo que o das máquinas idênticas produzidas na Comunidade.

(75) Ao apreciar se a Rank Xerox deveria ser considerada parte da indústria comunitária para efeitos de determinação do prejuízo no presente processo, a Comissão averiguou se, à luz da especial relação organizacional entre este produtor e o seu fornecedor japonês, a actuação da Rank Xerox na importação fora motivada em primeiro lugar pela necessidade de se proteger contra as importações a baixo preço do Japão que estavam a ter impacto na sua quota de mercado respeitante ao segmento de baixo volume do mercado.

Em apoio da sua posição, a Rank Xerox argumentou que a decisão inicial no sentido de obter algumas máquinas de baixo volume da Fuji Xerox e de criar instalações de produção na Comunidade, baseadas no fornecimento de componentes de baixo custo do Japão, foi significativamente influenciada pela situação do mercado comunitário no momento (1975/1977) e pelo volume, em rápido crescimento, das importações japonesas a baixo preço nesses anos. A luz desta situação e da necessidade de ser capaz de competir com produtores japoneses que haviam definido preços de mercado, a Rank Xerox considera que a sua actuação foi auto-protectora quanto à sua natureza e minimizou o prejuízo globalmente causado aos negócios de PPCs da sociedade.

(76) Ao avaliar os argumentos a favor e contra a inclusão da Rank Xerox na « indústria comunitária » no contexto deste regulamento de direito provisório, ainda que o argumento dos exportadores fosse válido, a análise da indústria comunitária demonstra que os restantes produtores comunitários ou produziam PPCs no mesmo segmento que os produtores japoneses ou produziam máquinas em segmentos adjacentes do mercado que concorriam, em certa medida, com as importações japonesas. Assim, no período de referência, a Tetras produziu copiadores pessoais, a Olivetti produziu uma copião de baixo volume (segmento 1) e a Océ produziu três copiadores de médio volume (segmento 4).

Além disso, a Comissão verificou que um outro produtor comunitário que não a Rank Xerox teve planos de produção de um copiator de baixo/médio volume (segmentos 2 ou 3), mas foi forçado a adiar a sua introdução devido à impossibilidade de obter uma remuneração adequada do investimento, devido aos baixos preços do mercado. As provas apresentadas neste contexto incluíam uma análise completa dos custos de projecto, pormenores de despesas de I&D e documentação sobre o protótipo.

(77) À luz das conclusões da Comissão, há que concluir que houve prejuízo para os produtores comunitários, quer se inclua a produção da Rank Xerox de copiadores de baixo volume no termo « indústria comunitária » quer não. Consequentemente, a Comissão determinou nas suas conclusões provisórias que o termo « indústria comunitária », para efeitos de determinação de prejuízo, inclui a produção de PPCs por parte dos denunciadores, com excepção dos PPCs classificados no segmento 6 da classificação Dataquest, que não foram nem exportados por exportadores japoneses nem produzidos pela indústria comunitária no período de referência e relativamente aos quais, por conseguinte, não se pode chegar a qualquer conclusão quanto a prejuízo.

(78) Certos exportadores haviam argumentado que pelo menos parte, senão toda, da produção na Comunidade da Rank Xerox não deveria ser incluída na indústria comunitária para efeitos de avaliação do prejuízo. Contudo, a Comissão, tendo estabelecido que a inclusão de toda esta produção da Rank Xerox resultava num prejuízo ligeiramente inferior do que seria o caso se ela fosse excluída, considerou que, pelo menos para efeitos de conclusões provisórias, a produção da Rank Xerox deveria ser incluída na avaliação do impacto das importações objecto de práticas de *dumping*.

d) *Impacto das importações objecto de práticas de dumping sobre a indústria comunitária*

(79) Ao avaliar o impacto resultante das importações objecto de práticas de *dumping* sobre a indústria comunitária em causa, a Comissão considerou cuidadosamente a extensão de qualquer prejuízo que possa ter sido causado pelas maiores máquinas japonesas (copiadores de segmento 4) importadas no período de referência, sobre a produção comunitária de máquinas de alto volume (classificadas no segmento 5). Embora a Comissão considere que estes produtos são suficientemente similares para serem designados como tal no contexto deste processo, isto não afasta a necessidade de considerar especialmente a questão de saber se qualquer

prejuízo terá sido causado pelas importações japonesas em questão.

A fonte principal de qualquer prejuízo sofrido pelos produtores comunitários será a importação de produtos com características técnicas semelhantes. No caso em questão, a Comissão considera que, dado que os produtores comunitários detinham uma forte posição no segmento 5 do mercado, e que não havia importações na Comunidade provenientes do Japão de PPCs classificados neste segmento (com uma velocidade de máquina de 70 a 90 cópias A4 por minuto e um volume mensal de cópias entre 25 000 e 125 000) não foi causado, pelas importações japonesas, qualquer prejuízo à produção comunitária de tais máquinas.

(80) A Comissão observou, contudo que desde o final do período de referência, os produtores japoneses começaram a exportar copiadores de mais alto volume para a Comunidade. Na fase das suas conclusões provisórias, no entanto, a Comissão deixou em aberto a questão de saber se tais importações ameaçam causar prejuízo à indústria comunitária.

(81) O impacto das importações a baixo preço foi o de fazer diminuir progressivamente a rentabilidade dos produtores comunitários globalmente considerados, relativamente às vendas das fotocopiadoras produzidas por eles. Não considerando os dados referentes à Tetras, dado que as perdas por ela sofridas se deveram em parte aos custos de arranque em 1984 no início da produção, a remuneração média ponderada das vendas, antes de tributação, quanto aos restantes três produtores comunitários, diminuiu mais de metade entre 1983 e 1984, sabendo-se que diminuiu ainda mais em 1985, encontrando-se a um nível próximo da mera cobertura dos custos. Os resultados das três sociedades em causa foram contraditórios. Ao passo que uma delas conseguiu permanecer rentável neste período, se bem que a níveis muito baixos, as duas outras experimentaram declínios globais de rentabilidade, incluindo perdas. Uma destas sociedades sofreu perdas significativas em 1985.

Os efeitos da reduzida rentabilidade foram variados. A indústria foi forçada a diminuir as suas despesas de investigação e desenvolvimento de máquinas PPC até um nível que é substancialmente inferior ao dos seus concorrentes japoneses. Os dados de que dispõe a Comissão sugerem que, em média, as sociedades japonesas dispõem bastante mais em I&D do que os produtores comunitários, em termos de percentagem do volume de negócios. A incapacidade de afectar recursos suficientes à I&D ameaça o futuro da indústria e a sua capacidade de competir com as importações japonesas.

- (82) A perspectiva da continuidade de preços reduzidos resultou também no adiamento ou abandono do lançamento de novos modelos por parte de produtores comunitários, sobretudo no sector dos copiadoreis pessoais e de baixo volume. Isto impediu que os produtores realizassem projectos viáveis e efectivos em termos de custos nesta área. Esta situação ainda persiste, a despeito dos grandes esforços feitos por produtores comunitários no sentido de reduzir os custos fixos de forma a se adaptarem aos mais baixos níveis de preços prevalecentes no mercado. O esforço no sentido de diminuir os custos levou, *inter alia*, a uma certa redução no emprego na indústria comunitária como um todo (redução de 8 % de 1982 a 1984).
- (83) Apesar de terem concentrado os seus esforços de produção sobre uma gama limitada de modelos, os produtores comunitários não trabalharam com níveis satisfatórios de utilização das capacidades. A perda de quotas de mercado significou também que os produtores comunitários foram incapazes de beneficiar de economias de escala decorrentes de maiores volumes de produção, de que beneficiaram os seus concorrentes japoneses.
- (84) Se bem que seja difícil quantificar exactamente o prejuízo causado aos produtores comunitários em resultado de economias de escala reduzidas na produção, bem como o aumento de lucro que teria resultado se os custos globais de produção e gerais pudessem ter sido repartidos por um maior volume de unidades, uma sociedade calculou que, do total dos lucros perdidos devido a *dumping* por parte de produtores japoneses, até um terço pode ter sido devido à incapacidade de beneficiar destas economias de escala.
- (85) A Comissão considerou se o prejuízo terá sido causado por outros factores, tais como o volume e os preços de importações que não foram objecto de práticas de *dumping*, ou de uma estagnação da procura. Não existem provas relevantes, no entanto, quanto a qualquer destes factores. Calcula-se que a parte do mercado fornecida por outros exportadores tenha permanecido cerca de 1 %, somente, de 1981 a 1985. No que respeita ao consumo, o inquérito revelou que entre 1981 e 1985 o mercado destes produtos na CEE aumentou cerca de 100 %. Durante o mesmo período, as vendas dos produtores comunitários no mercado da Comunidade não aumentaram tão rapidamente quanto a procura e, conseqüentemente, a sua parte de mercado baixou de cerca de 19 % para 15,6 %.
- e) *Aspectos relacionados om o prejuízo suscitados pelos exportadores e importadores de PPCs japoneses*
- (86) Na determinação do prejuízo, a Comissão considerou os pontos de vista expressos por um certo número de exportadores e OEMs no sentido de que a causa fundamental do prejuízo importante sofrido pelos produtores comunitários desde a concessão de licenças sobre as patentes Xerox na tecnologia xerográfica, foi a sua decisão de dar ênfase à tecnologia de copiadoreis de papel revestido em vez de consagrar os recursos suficientes ao desenvolvimento de novos e eficazes modelos de fotocopiadores que incorporam tecnologia PPC. Os exportadores alegam, neste contexto, que aquelas empresas que se retiraram do fabrico de copiadoreis no final dos anos 70 e no início dos anos 80 foram vítimas em grande parte das suas incorrectas decisões em matéria de investimento. No que respeita aos denuncianteis no actual processo, os exportadores sustentam que a Océ e a Olivetti hesitaram antes de procederem à transição CPC-PPC num estágio avançado e resolveram reduzir a sua desvantagem em termos de competitividade através da via OEM enquanto se preparavam para mais tarde fabricar os seus próprios produtos PPC.
- (87) Com vista a determinar se o alegado fracasso de certos dos denuncianteis na passagem da tecnologia CPC para a PPC constituiu causa material do prejuízo por eles sofrido, a Comissão examinou os factos relacionados com as duas empresas em causa. A primeira observação a fazer neste contexto é a de que, contrariamente às afirmações dos exportadores, um empresa, a Océ, já tinha produzido um PPC (modelo 1 700) antes de findo o controlo da Xerox sobre as patentes da tecnologia xerográfica. Ao mesmo tempo, continuava a basear-se na tecnologia CPC para os copiadoreis de pequeno volume. A abertura do mercado em 1975/1976 deixou a empresa com falta de produtos PPC de pequeno volume e as suas importações de OEM começaram nessa altura. Contudo, tal como se mostrou anteriormente, a empresa tinha a intenção de substituir aquelas importações à medida que, e quando, desenvolvesse o seu próprio copiadoreis PPC de pequeno volume. O facto de ter sido incapaz de o fazer foi reflexo dos baixos preços prevalecentes no mercado e da conseqüente impossibilidade de obter um lucro adequado.
- Assim sendo, mesmo se o argumento dos exportadores no sentido de que a Océ registava um atraso em se empenhar profundamente na tecnologia PPC fosse aceite, os esforços subsequentemente desenvolvidos pela empresa demonstram que superou qualquer início tardio na área do pequeno volume, mas que foi impedida de avançar devido à impossibilidade de comercializar o produto por ela próprio fabricado a preços competitivos face ao produto japonês.
- (88) No que respeita à Olivetti, o primeiro PPC da empresa da sua « própria produção » foi comercializado em 1978 após vários anos de trabalhos de

desenvolvimento e experimentação. A dependência da empresa face aos PPCs originários do Japão foi reduzida ao longo de um certo número de anos à medida que as suas próprias actividades de produção de PPCs aumentavam e os produtos CPC eram substituídos. No período de 1982/1983 essencialmente apenas um modelo-tipo foi objecto de oferta pela Olivetti na qualidade de OEM no mercado comunitário. Subsequentemente, a dependência face ao fornecimento OEM aumentou até final do período de referência (Julho de 1985). A Olivetti não fabricou um copião de médio volume para substituição das suas anteriores séries de tais modelos devido à impossibilidade de obter do seu investimento um lucro adequado.

No caso da Olivetti, mesmo se fossem aceites os argumentos dos exportadores relativos à entrada tardia no mercado de PPCs, os factos mostram que a empresa desenvolveu as suas actividades relativas a PPCs atingindo uma posição em que oferecia aos seus clientes uma gama de máquinas por ela própria fabricadas. O facto de ter sido incapaz de, subsequentemente, prosseguir ou desenvolver a sua estratégia não é reflexo de uma deficiência inerente ao facto de que teria sido lenta na adaptação à tecnologia de PPCs.

(89) Resumindo, a Comissão não considera, neste caso, que encontrem apoio nos factos as alegações segundo as quais qualquer prejuízo sofrido pela Océ e pela Olivetti seja atribuível ao seu início tardio quanto à adopção da tecnologia PPC. No que respeita aos outros dois produtores comunitários, Rank Xerox e Tetras, as alegações são obviamente irrelevantes, uma vez que, no primeiro a Rank Xerox sempre forneceu produtos PPC e, no último, a Tetras apenas recentemente deu início à sua produção de copiadores pessoais.

(90) Não encontram apoio em elementos de prova suficientes as alegações feitas pelos OEMs segundo as quais o facto de as exportações japonesas deterem uma grande parte do mercado é resultado da sua superioridade em termos de variedade, qualidade, credibilidade e taxa de inovação relativamente às exportações dos produtores europeus e que, consequentemente, o desnível tecnológico é insuperável. A possibilidade de tal suceder, contudo, aumentará, se os produtores europeus se mostrarem incapazes, devido às margens de lucro baixas ou negativas quanto aos produtos existentes, de consagrarem recursos suficientes à investigação e desenvolvimento com vista ao desenvolvimento de novos produtos.

#### f) Conclusão

(91) Concluindo, o volume das importações objecto de práticas de *dumping*, a sua parte de mercado, os preços a que foram objecto de oferta para revenda na Comunidade, bem como a perda de lucros sofrida pela indústria comunitária conduziram a

Comissão a determinar que os efeitos das importações objecto de *dumping* de PPCs originários do Japão considerados isoladamente têm de ser considerados como causando um prejuízo importante à indústria comunitária.

#### H. interesse da Comunidade

(92) Ao estabelecer se é do interesse da Comunidade adoptar medidas contra os fotocopiadores objecto de práticas de *dumping* originários do Japão que se mostrou causarem prejuízo aos produtores comunitários, a Comissão tomou em consideração os pontos de vista de todas as partes interessadas, em especial os produtores, exportadores e OEMs, bem como os efeitos prováveis sobre os preços e na concorrência que se poderia esperar resultarem da imposição de direitos *anti-dumping* provisórios. A Comissão também se orientou pelo facto de a indústria fotocopiadora constituir uma parte chave da indústria de equipamento de escritório como um todo, bem como de a tecnologia utilizada vir a ser crucial para o desenvolvimento de futuros produtos de reprografia.

(93) Vista do lado dos produtores comunitários, a eliminação do prejuízo causado pela prática de *dumping* é importante para a sua sobrevivência como fabricantes e para a sua capacidade para competir com as exportações japonesas, quer dentro da Comunidade, quer à escala mundial. Os elementos de prova de que dispõe a Comissão sugerem que, se não forem rapidamente adoptadas medidas, a continuação da indústria comunitária com a sua actual estrutura é susceptível de ser posta em causa.

(94) É claro, por outro lado, que a imposição de direitos *anti-dumping* terá uma série de consequências na Comunidade. Os importadores que distribuem PPCs japoneses numa base OEM argumentam, por exemplo, que os direitos os penalizarão mais do que aos próprios exportadores e que a sua sobrevivência como distribuidores e, em certos casos, como fabricantes de produtos de reprografia que não PPCs poderia encontrar-se em perigo. No mínimo, afirmam que virão a perder uma parte substancial do mercado, uma vez que não possuem recursos financeiros para absorver direitos e, consequentemente, correm o risco de os seus produtos OEM virem a ter preços não competitivos. Em tais circunstâncias, os OEMs prevêem que a distribuição de fotocopiadores venha a ser progressivamente dominada pelos próprios exportadores japoneses. Alegam que ficarão a perder mais do que qualquer outro grupo envolvido no processo e argumentam que lhes deve ser concedido tratamento separado e especial.

(95) A Comissão considerou estes argumentos e concluiu que as dificuldades das OEMs resultam principalmente da natureza dos acordos comerciais que concluíram com os seus fornecedores japoneses e do seu papel de distribuidores de fotocopiadores japoneses.



No que respeita aos seus vínculos comerciais com o Japão, alguns OEMs fizeram acordos de longo prazo que os obrigam a comprarem quantidades mínimas de fotocopiadores a exportadores japoneses. O facto de os OEMs poderem sofrer desvantagens devido à imposição de direitos *anti-dumping* é uma consequência que resulta directamente dos acordos negociados que concluíram com os seus fornecedores. A Comissão, não ignorando a posição em que se encontram os OEMs, não considera, contudo, que isso constitua por si só uma justificação para a não adopção de medidas com base no interesse da Comunidade.

No que respeita à sua posição como distribuidores de fotocopiadores, a Comissão verificou que os OEMs perderam uma parte de mercado considerável durante os últimos anos. Além disso, é evidente que estas empresas são vulneráveis ao estabelecimento de novos sistemas de distribuição e/ou facilidades de fabrico na Europa por parte de exportadores japoneses independentemente da instituição ou não de direitos *anti-dumping*.

- (96) Relativamente ao argumento segundo o qual os direitos podem prejudicar o comércio em geral dos OEMs com consequências negativas no emprego na Comunidade, a Comissão considera que este interesse tem de ser pesado em contraposição às múltiplas consequências, incluindo as que se repercutem no emprego, decorrentes de não ser oferecida protecção a uma indústria europeia viável produtora de PPCs. A Comissão considera que, tudo considerado, os interesses da Comunidade residem mais na protecção de uma capacidade de fabrico na CEE como um todo contra os efeitos prejudiciais de importações objecto de *dumping* do que na protecção ou, pelo menos, aparência de favorecer um negócio comerciante/distribuidor que depende em larga medida das importações.
- (97) A mesma consideração é válida para empresas que fabricam algum equipamento de reprografia, mas dizem que o seu comércio global está dependente das suas vendas OEM de bens importados.
- (98) Concluindo, a Comissão, enquanto reconhece a posição vulnerável dos OEMs no processo, não vê justificação jurídica ou económica, para lhes conceder tratamento especial, mesmo se tal tratamento pudesse ser determinado no âmbito do disposto no Regulamento (CEE) nº 2176/84.
- (99) Também foi alegado que não é do interesse da Comunidade adoptar medidas *anti-dumping* uma vez que estas reduzirão a concorrência na Comunidade, aumentarão o risco de regresso às condições

oligopolísticas ou monopolísticas de mercado, protegerão uma empresa de propriedade norte-americana, reduzirão os fornecimentos devido à incapacidade dos produtores comunitários para responderem à procura criada por uma queda nas importações japonesas reduzirão o emprego nas áreas de importação, de serviços de distribuição e serviços técnicos e aumentarão os preços no consumidor.

- (100) No que respeita aos efeitos na concorrência dentro da Comunidade estes, dado o limitado período de validade de um regulamento provisório, serão de natureza temporária. Assim sendo, não será contrário aos interesses da Comunidade impor medidas *anti-dumping* provisórias no presente processo com fundamento no possível efeito negativo na concorrência dentro da Comunidade.
- (101) Também foi suscitada a questão se é do interesse da Comunidade adoptar medidas que beneficiariam substancialmente um fabricante de propriedade norte-americana (Rank Xerox) que produzia máquinas na Comunidade a partir de « kits » fornecidos pela Fuji-Xerox.

A Comissão considera ser irrelevante o facto de uma daquelas empresas ser de propriedade norte-americana. O que releva é se produz o produto similar dentro da Comunidade. No respeitante à alegação segundo a qual a Rank Xerox apenas fabrica fotocopiadores a partir de « kits » importados do Japão, a Comissão está convencida de que o valor acrescentado pela Rank Xerox em todas as suas operações de fabrico na Comunidade é suficientemente substancial para que as operações de fabrico da Rank Xerox possam ser consideradas como parte da indústria da Comunidade.

- (102) No que respeita ao argumento segundo o qual aquelas medidas conduziram a uma redução nos fornecimentos ou mesmo a uma escassez, a Comissão considera não existirem quaisquer elementos de prova no sentido de que a eliminação do prejuízo causado pela prática de *dumping* dará origem a uma redução nos fornecimentos. Em primeiro lugar, a indústria da Comunidade tem capacidade para aumentar consideravelmente o seu « out-put » e, de qualquer modo, quaisquer medidas *anti-dumping* não modificarão por si próprias o volume de PPCs disponíveis para exportação para a Comunidade.
- (103) Quanto aos efeitos no emprego no comércio de PPC na Comunidade como um todo, é de prever que quaisquer alterações no número global de empregados neste sector industrial como resultado da adopção de medidas provisórias serão limitadas.

- (104) Finalmente, foi suscitada a questão se seria do interesse da Comunidade que se verificasse, como resultado de medidas *anti-dumping* um aumento dos preços dos fotocopiadores japoneses, do qual resultariam preços mais elevados no consumidor.

A Comissão aceita que destas medidas possa resultar um aumento de preço a curto prazo. Contudo, perante a dimensão do prejuízo causado pelas importações objecto de *dumping* e a importância da indústria da Comunidade prejudicada, considera-se, neste caso, que é mais importante a necessidade de assegurar a estabilidade da indústria em questão.

Certamente, a longo prazo, será do interesse dos consumidores ter uma indústria comunitária viável que competirá com as importações e oferecerá uma alternativa às mesmas.

- (105) Concluindo, a Comissão considera que é do interesse da Comunidade que o prejuízo provocado pela prática de *dumping* seja eliminado e que seja concedida protecção à indústria da Comunidade contra as importações objecto de *dumping* provenientes do Japão que lhe causaram prejuízo. Com vista a evitar novos prejuízos durante o resto do processo, a acção a adoptar deveria tomar a forma de direitos *anti-dumping* provisórios.

#### I. Compromisso

- (106) A Kyocera, exportador japonês que deixou de exportar para a Comunidade depois do período de referência, ofereceu um compromisso relativo às suas futuras exportações para a Comunidade.

Este compromisso não foi aceite pela Comissão na fase provisória e, se forem propostas medidas definitivas, a aceitação será reconsiderada.

#### J. Direito

- (107) Apreciou-se se o nível do direito deveria ser inferior às margens de *dumping* provisoriamente determinadas, se tal direito inferior seria adequado para reparar o prejuízo causado pelas importações objecto de práticas de *dumping*. Para se chegar a uma conclusão provisória de saber que direito era necessário, foi considerado apropriado ter em conta o lucro obtido pelos produtores comunitários pela venda de PPCs durante o período considerado. Neste contexto, a Comissão examinou os relatórios de contas relativos ao ano financeiro de 1985 quanto às três empresas interessadas, Rank Xerox, Océ e Olivetti, e isolou os lucros obtidos nas vendas de máquinas PPC na Comunidade. Estes

dados foram então ponderados de acordo com o volume de vendas e comparados com o lucro mínimo considerado necessário para que a indústria possa funcionar competitiva e comercialmente.

- (108) No respeitante à escolha de uma taxa de rentabilidade adequada, a indústria da Comunidade alegou que um lucro sobre os activos (antes da tributação) não inferior a 18 % se impunha para que uma indústria neste sector pudesse funcionar competitiva e comercialmente, tendo em conta a investigação e desenvolvimento e exigências de publicidade, bem como o custo do financiamento conveniente na Comunidade.

As exigências de investigação e desenvolvimento resultam do curto ciclo de vida do produto dos PPCs e da necessidade de as empresas estarem em posição de introduzirem periodicamente novos modelos. Isto, por sua vez, requer a existência continuada de um certo número de programas de investigação e desenvolvimento desenvolvendo-se em paralelo. Existem riscos financeiros consideráveis em empreender tais programas e os custos do seu financiamento a taxas de mercado normais na Comunidade são consideráveis. Também deveria ser tida em conta a necessidade de os produtores comunitários financiarem as campanhas de publicidade relativas simultaneamente aos produtos novos e aos produtos já existentes a níveis de despesa similares aos dos exportadores em causa.

Face àquilo que antecede, um lucro líquido de 12 % sobre o rendimento antes da tributação foi considerado como um mínimo conveniente.

- (109) Com base nos factos à sua disposição, a Comissão considerou que a diferença entre o lucro obtido e o lucro considerado necessário resultava substancialmente do impacto das importações objecto de práticas de *dumping* na indústria da Comunidade.
- (110) Com vista à determinação da taxa do direito a instituir provisoriamente, a Comissão calculou, para a Rank Xerox, Océ e Olivetti, os aumentos no rendimento que seriam exigidos para lhes permitir obterem um lucro de 12 % antes da tributação. Tal não foi feito para a TetraS nesta fase, uma vez que os seus resultados financeiros foram grandemente influenciados pelos custos de instalação da empresa e o seu volume de negócios foi mínimo comparativamente às outras três empresas em causa.

Chegou-se a este aumento, para cada empresa, mediante a aplicação de um factor aos dados de 1985 que calculava o rendimento necessário para a obtenção do lucro acrescido. Estes dados foram então ponderados de acordo com o volume de

negócios de cada empresa com vista a obter-se um aumento médio no nível de preço por máquina para a indústria da Comunidade no seu conjunto (com exclusão da Tetras). Este cálculo não previu qualquer possível aumento nas vendas por parte dos produtores comunitários.

- (111) Com vista à determinação do direito aplicável na fronteira da Comunidade, adequado à obtenção do desejado aumento dos preços no consumidor, a Comissão calculou para as vendas de cada exportador para a Comunidade os custos suportados pelas filiais dos exportadores entre a fronteira e a revenda na Comunidade. Estes são os custos suportados pelos importadores relacionados com os exportadores japoneses entre a importação e a revenda do produto em causa a clientes independentes que, na sua maioria, eram comerciantes mas, em certos casos, utilizadores finais. Foi atribuída às filiais dos exportadores uma margem de lucro de 5 %. Não obstante os produtores da Comunidade terem vendido principalmente a utilizadores finais, para efeitos da adopção de medidas provisórias não foram tomados em consideração quaisquer custos adicionais suportados por comerciantes que comprem PPC de filiais de exportadores japoneses e os vendem a utilizadores finais.

- (112) Os custos e lucro de cada filial foram expressos em percentagem do preço fronteira comunitária e depois ponderados de acordo com o volume das exportações de cada empresa para a Comunidade de modo a facultar um factor representativo da diferença, numa base de média ponderada, entre aquele preço e o preço de venda na Comunidade para os exportadores japoneses no seu conjunto. O aumento percentual no rendimento requerido pelos produtores comunitários para lhes permitir obterem um lucro de 12 % foi então expresso em percentagem do preço fronteira comunitária. Este cálculo deu um aumento de preço de 15,8 % na fronteira.

Assim sendo, e com vista à eliminação do efeito prejudicial das importações objecto de práticas de *dumping* foi considerado conveniente que o montante do direito provisório a ser instituído seja de 15,8 % para as exportações de todas as empresas relativamente às quais tinha sido detectada uma margem de *dumping* igual ou superior a esta percentagem. Quanto às restantes empresas, o direito *anti-dumping* provisório deveria ser igual à margem de *dumping* estabelecida.

- (113) O direito *anti-dumping* provisório a ser instituído será aplicável a todos os modelos de copiadores de papel normal originários do Japão à excepção

daquelas máquinas classificadas nos segmentos 5 e 6 Dataquest. Para se determinar quais os copiadores de papel normal a que se aplicarão os direitos, o critério adequado será a velocidade da máquina, visto que o volume mensal de cópias não constitui um critério que possa ser convenientemente aplicados pelas autoridades aduaneiras. Existe uma ligeira diferença entre a velocidade média das máquinas copadoras do segmento 4 (40-75 cópias por minuto de papel A4) e a das copadoras do segmento 5 ou superior (70 cópias, ou mais por minuto de papel DIN A4). Uma vez, contudo, que não existiram, no período de referências, exportações japonesas de copadoras do segmento 4 de uma velocidade de 70-75 cópias por minuto, pode ser adoptado como ponto de separação para os copiadores do segmento 5 o critério da mais baixa velocidade de máquina. Nestes termos, os direitos *anti-dumping* provisórios não são aplicáveis aos copiadores do Japão que tenham capacidade para funcionar a uma velocidade de 70, ou mais, cópias por minuto de papel DIN A4.

- (114) Tudo aquilo que foi detectado para efeitos do presente regulamento é provisório podendo ter de vir a ser reconsiderado para efeitos de qualquer direito definitivo que a Comissão possa propor.

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

#### Artigo 1º

(1) É instituído um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de aparelhos de fotocópia de sistema óptico da subposição 90.10A da pauta aduaneira comum e correspondentes ao código NIMEXE 90.10-22 e originários do Japão.

(2) A taxa do direito será de 15,8 % do preço franco fronteira comunitária não desalfandegado com excepção das importações dos produtos especificado no nº 1 do presente artigo, que for fabricado e exportado pelas seguintes empresas, sendo as taxas dos direitos que lhes são aplicáveis as abaixo referidas :

— Copyer Company Ltd, Tóquio	7,2 %
— Mita Industrial Company, Osaca	13,7 %
— Toshiba Corporation, Tóquio	15,3 %

(3) O direito especificado no presente artigo não será aplicável àqueles produtos descritos no nº 1 que têm capacidade para funcionar a uma velocidade de 70, ou mais, cópias por minuto de papel DIN A4.

(4) Serão aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

(5) A introdução em livre prática na Comunidade dos produtos referidos no nº 1 fica sujeita ao depósito de uma garantia equivalente ao montante do direito provisório.

*Artigo 2º*

Sem prejuízo do disposto no nº 4, alíneas b) e c), do artigo 7º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, as partes interessadas podem dar a conhecer os seus pontos de vista e solicitar uma audição pela Comissão dentro do prazo de um

mês a contar da entrada em vigor do presente regulamento.

*Artigo 3º*

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

Sem prejuízo dos artigos 11º, 12º e 14º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, o artigo 1º do presente regulamento será aplicável por um período de quatro meses, a menos que o Conselho adopte medidas definitivas antes de findo aquele período.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 21 de Agosto de 1986

*Pela Comissão*

Willy DE CLERCQ

*Membro da Comissão*

---