

Edição em língua
portuguesa

Legislação

Índice

I *Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade*

Regulamento (CEE) n.º 527/87 da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que fixa os direitos niveladores à importação aplicáveis aos cereais, às farinhas e às sêmolas de trigo ou de centeio	1
Regulamento (CEE) n.º 528/87 da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que fixa os prémios que acrescem aos direitos niveladores à importação em relação aos cereais, à farinha e ao malte	3
Regulamento (CEE) n.º 529/87 da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que altera pela quarta vez o Regulamento (CEE) n.º 646/86 que fixa as restituições à exportação no sector vitivinícola	5
* Regulamento (CEE) n.º 530/87 da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que derroga as normas de qualidade para os pepinos de campanha de 1987	6
* Regulamento (CEE) n.º 531/87 da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que derroga as normas de qualidade para os pimentos ou pimentos doces em relação à campanha de 1987	7
* Regulamento (CEE) n.º 532/87 da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que altera o Regulamento (CEE) n.º 2681/83 que estabelece modalidades de aplicação do regime da ajuda para as sementes oleaginosas	8
* Decisão N 533/87/CECA da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que estabelece as taxas de redução para o segundo trimestre de 1987, em conformidade com a Decisão n.º 3485/85/CECA relativa à prorrogação do sistema de vigilância e de quotas de produção de certos produtos para as empresas da indústria do aço	9
Regulamento (CEE) n.º 534/87 da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que altera a correcção aplicável à restituição em relação aos cereais	10
* Regulamento (CEE) n.º 535/87 do Conselho, de 23 de Fevereiro de 1987, que institui um direito <i>anti-dumping</i> definitivo sobre as importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão	12

Comissão

87/135/CEE :

- * Decisão da Comissão 23 de Fevereiro de 1987 que aceita um compromisso oferecido pela Kyocera Corporation no âmbito do processo *anti-dumping* relativo às importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão e que encerra o inquérito 36
-

Rectificações

- * Rectificação ao Regulamento (CEE) n° 3094/86 do Conselho, de 7 de Outubro de 1986, que prevê determinadas medidas técnicas de conservação dos recursos da pesca (JO n° L 288 de 11.10.1986) 38

I

(Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade)

REGULAMENTO (CEE) Nº 527/87 DA COMISSÃO

de 23 de Fevereiro de 1987

que fixa os direitos niveladores à importação aplicáveis aos cereais, às farinhas e às sêmolas de trigo ou de centeio

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Acto de Adesão de Espanha e de Portugal,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2727/75 do Conselho, de 29 de Outubro de 1975, que estabelece uma organização comum dos mercados no sector dos cereais⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1579/86⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 5 do seu artigo 13º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1676/85 do Conselho, de 11 de Junho de 1985, relativo ao valor da unidade de conta e às taxas de câmbio a aplicar no âmbito da política agrícola comum⁽³⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 3º,

Tendo em conta o parecer do Comité Monetário,

Considerando que os direitos niveladores aplicáveis à importação dos cereais, das farinhas de trigo e de centeio e das sêmolas de trigo foram fixados pelo Regulamento (CEE) nº 135/87 da Comissão⁽⁴⁾, e pelos regulamentos posteriores que o alteraram;

Considerando que, a fim de permitir o funcionamento normal do regime dos direitos niveladores, é conveniente tomar em consideração para o cálculo destes últimos:

— para as moedas cuja paridade se mantém dentro de um desvio instantâneo máximo a pronto de 2,25 %,

uma taxa de conversão com base na sua taxa central, corrigida pelo coeficiente previsto no nº 1, último parágrafo, do artigo 3º do Regulamento (CEE) nº 1676/85,

— em relação às outras moedas, uma taxa de conversão baseada na média aritmética das taxas de câmbio de cada uma destas moedas, verificada durante um período determinado, relativamente às moedas da Comunidade referidas no travessão anterior, e o coeficiente acima referido,

sendo estas cotações as verificadas em 20 de Fevereiro de 1987;

Considerando que o coeficiente acima referido corrige todos os elementos de cálculo dos direitos niveladores, incluindo os coeficientes de equivalência;

Considerando que a aplicação das modalidades constantes do Regulamento (CEE) nº 135/87 aos preços de oferta e às cotações desse dia, de que a Comissão tem conhecimento, implica a alteração dos direitos niveladores actualmente em vigor em conformidade com o anexo do presente regulamento,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

Os direitos niveladores a cobrar à importação dos produtos referidos nas alíneas a), b) e c) do artigo 1º do Regulamento (CEE) nº 2727/75 são fixados no anexo.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 24 de Fevereiro de 1987.

⁽¹⁾ JO nº L 281 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ JO nº L 139 de 24. 5. 1986, p. 29.

⁽³⁾ JO nº L 164 de 24. 6. 1985, p. 1.

⁽⁴⁾ JO nº L 17 de 20. 1. 1987, p. 1.

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1987.

Pela Comissão
Frans ANDRIESEN
Vice-Presidente

ANEXO

do regulamento da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que fixa os direitos niveladores à importação aplicáveis aos cereais, às farinhas e sêmolas de trigo ou de centeio

(em ECUs/t)

Nº da pauta aduaneira comum	Designação das mercadorias	Direitos niveladores	
		Portugal	Países terceiros
10.01 B I	Trigo mole e mistura de trigo e centeio (<i>mêteil</i>)	9,23	190,56
10.01 B II	Trigo duro	43,91	264,87 ⁽¹⁾ ⁽²⁾
10.02	Centeio	38,30	181,02 ⁽²⁾
10.03	Cevada	36,57	188,36
10.04	Aveia	94,86	158,55
10.05 B	Milho, que não seja o milho híbrido destinado a sementeira	—	181,77 ⁽²⁾ ⁽³⁾ ⁽⁴⁾
10.07 A	Trigo mourisco	36,57	129,27
10.07 B	Milho painço	36,57	155,01 ⁽⁴⁾
10.07 C II	Sorgo, que não seja o sorgo híbrido destinado a sementeira	22,48	183,58 ⁽⁴⁾ ⁽⁵⁾
10.07 D I	Triticale	⁽⁷⁾	⁽⁷⁾
10.07 D II	Outros cereais	36,57	64,37 ⁽⁷⁾
11.01 A	Farinhas de trigo ou de mistura de trigo e centeio (<i>mêteil</i>)	27,81	281,67
11.01 B	Farinhas de centeio	68,51	268,31
11.02 A I a)	Sêmolas de trigo duro	81,64	424,13
11.02 A I b)	Sêmolas de trigo mole	27,96	302,13

⁽¹⁾ Em relação ao trigo duro, originário de Marrocos e transportado directamente deste país para a Comunidade, o direito nivelador é diminuído de 0,60 ECUs por tonelada.

⁽²⁾ Em conformidade com o disposto no Regulamento (CEE) n.º 486/85, os direitos niveladores não são aplicados aos produtos originários dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico ou dos países e territórios ultramarinos e importados nos departamentos franceses ultramarinos.

⁽³⁾ Em relação ao milho originário dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico ou dos países e territórios ultramarinos, o direito nivelador à importação na Comunidade é diminuído de 1,81 ECUs por tonelada.

⁽⁴⁾ Em relação ao milho painço e ao sorgo originário dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico ou dos países e territórios ultramarinos, o direito nivelador à importação na Comunidade é diminuído de 50 %.

⁽⁵⁾ Em relação ao trigo duro e ao alpista produzidos na Turquia e directamente transportados deste país para a Comunidade, o direito nivelador é diminuído de 0,60 ECUs por tonelada.

⁽⁶⁾ O direito nivelador cobrado à importação de centeio produzido na Turquia e directamente transportado deste país para a Comunidade é definido pelos Regulamentos (CEE) n.º 1180/77 do Conselho e (CEE) n.º 2622/71 da Comissão.

⁽⁷⁾ Aquando da importação do produto da subposição 10.07 D I (triticale), é cobrado o direito nivelador aplicável ao centeio.

⁽⁸⁾ O direito nivelador referido no artigo 1.º do Regulamento (CEE) n.º 2913/86 do Conselho é fixado através de concurso, em conformidade com o Regulamento (CEE) n.º 3140/86 da Comissão.

REGULAMENTO (CEE) Nº 528/87 DA COMISSÃO

de 23 de Fevereiro de 1987

que fixa os prémios que acrescem aos direitos niveladores à importação em relação aos cereais, à farinha e ao malte

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Acto de Adesão de Espanha e de Portugal,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2727/75 do Conselho, de 29 de Outubro de 1975, que estabelece uma organização comum dos mercados no sector dos cereais ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1579/86 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 6 do seu artigo 15º,Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1676/85 do Conselho, de 11 de Junho de 1985, relativo ao valor da unidade de conta e às taxas de câmbio a aplicar no âmbito da política agrícola comum ⁽³⁾ e, nomeadamente, o seu artigo 3º,

Tendo em conta o parecer do Comité Monetário,

Considerando que os prémios que acrescem aos direitos niveladores em relação aos cereais e ao malte foram fixados pelo Regulamento (CEE) nº 2011/86 da Comissão ⁽⁴⁾, e pelos regulamentos posteriores que o alteraram;

Considerando que a fim de permitir o funcionamento normal do regime dos direitos niveladores, é conveniente tomar em consideração para o cálculo destes últimos;

- para as moedas cuja paridade se mantém dentro de um desvio instantâneo máxima a pronto de 2,25 %, uma taxa de conversão com base na sua taxa central, corrigida pelo coeficiente previsto no nº 1, último parágrafo, do artigo 3º do Regulamento (CEE) nº 1676/85,
- em relação às outras moedas, uma taxa de conversão baseada na média aritmética das taxas de câmbio de

cada uma destas moedas, verificada durante um período determinado, relativamente às moedas da Comunidade referidas no travessão anterior, e o coeficiente acima referido,

sendo estas cotações as verificadas em 20 de Fevereiro de 1987;

Considerando que, em função dos preços CIF e dos preços CIF de compra a prazo, de hoje, os prémios que acrescem aos direitos niveladores devem ser alterados nos termos dos anexos do presente regulamento,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

1. Os prémios que acrescem aos direitos niveladores fixados previamente em relação às importações de cereais e de malte em proveniência de Portugal referidos no artigo 15º do Regulamento (CEE) nº 2727/75 são fixados em zero.

2. Os prémios que acrescem aos direitos niveladores fixados previamente em relação às importações de cereais e de malte, em proveniência de países terceiros, referidos no artigo 15º do Regulamento (CEE) nº 2727/75 são fixados no anexo.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 24 de Fevereiro de 1987.

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1987.

Pela Comissão
Frans ANDRIESEN
Vice-Presidente

⁽¹⁾ JO nº L 281 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ JO nº L 139 de 24. 5. 1986, p. 29.

⁽³⁾ JO nº L 164 de 24. 6. 1985, p. 1.

⁽⁴⁾ JO nº L 173 de 1. 7. 1986, p. 4.

ANEXO

ao regulamento da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que fixa os prémios que acrescem aos direitos niveladores à importação em relação aos cereais, à farinha e ao malte em proveniência de países terceiros

A. Cereais e farinhas

Nº da pauta aduaneira comum	Designação das mercadorias	<i>(em ECU/t)</i>			
		Corrente 2	1º período 3	2º período 4	3º período 5
10.01 B I	Trigo mole e mistura de trigo e centeio (<i>méteil</i>)	0	0	0	0
10.01 B II	Trigo duro	0	0	0	0
10.02	Centeio	0	0	0	0
10.03	Cevada	0	0	0	0
10.04	Aveia	0	0	0	0
10.05 B	Milho, que não seja o milho híbrido destinado a sementeira	0	0	0	0
10.07 A	Trigo mourisco	0	0	0	0
10.07 B	Milho painço	0	0	0	0
10.07 C II	Sorgo, que não seja o sorgo híbrido destinado a sementeira	0	0	0	0,55
10.07 D	Outros cereais	0	0	0	0
11.01 A	Farinhas de trigo ou de mistura de trigo e centeio (<i>méteil</i>)	0	0	0	0

B. Malte

Nº da pauta aduaneira comum	Designação das mercadorias	<i>(em ECU/t)</i>				
		Corrente 2	1º período 3	2º período 4	3º período 5	4º período 6
11.07 A I a)	Malte de trigo, não torrado, sob a forma de farinha	0	0	0	0	0
11.07 A I b)	Malte de trigo, não torrado, não apresentado sob a forma de farinha	0	0	0	0	0
11.07 A II a)	Malte, que não seja de trigo, não torrado, apresentado sob a forma de farinha	0	0	0	0	0
11.07 A II b)	Malte, que não seja de trigo, não torrado, não apresentado sob a forma de farinha	0	0	0	0	0
11.07 B	Malte torrado	0	0	0	0	0

REGULAMENTO (CEE) Nº 529/87 DA COMISSÃO

de 23 de Fevereiro de 1987

que altera pela quarta vez o Regulamento (CEE) nº 646/86 que fixa as restituições à exportação no sector vitivinícola

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 337/79 do Conselho, de 5 de Fevereiro de 1979, que estabelece a organização comum do mercado vitivinícola ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 3805/85 ⁽²⁾, e, nomeadamente o nº 4 do seu artigo 20º,Considerando que o Regulamento (CEE) nº 646/86 da Comissão ⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 3468/86 ⁽⁴⁾, fixa as restituições à exportação no sector vitivinícola;

Considerando que a evolução dos preços, relativamente aos vinhos de mesa tintos, verificado nos mercados espanhóis, justifica uma adaptação do montante da restituição aplicável, para estes mesmos vinhos, em Espanha, que é conveniente alterar neste sentido o regulamento em questão;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de Gestão dos Vinhos,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

No anexo do Regulamento (CEE) nº 646/86, na coluna «Montante da restituição aplicável em Espanha», o montante «0,70» aplicável aos vinhos de mesa tintos ou rosés da subposição ex 22.05 C I, C II da pauta aduaneira comum é substituído pelo montante «0,90».

*Artigo 2º*O presente regulamento entra em vigor na data da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1987.

Pela Comissão

Frans ANDRIESEN

Vice-Presidente⁽¹⁾ JO nº L 54 de 5. 3. 1979, p. 1.⁽²⁾ JO nº L 367 de 31. 12. 1985, p. 39.⁽³⁾ JO nº L 60 de 1. 3. 1986, p. 46.⁽⁴⁾ JO nº L 319 de 14. 11. 1986, p. 33.

REGULAMENTO (CEE) Nº 530/87 DA COMISSÃO**de 23 de Fevereiro de 1987****que derroga as normas de qualidade para os pepinos de campanha de 1987**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1035/72 do Conselho, de 18 de Maio de 1972, que estabelece a organização comum de mercado no sector das frutas e dos produtos hortícolas ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 135/86 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 2 segundo parágrafo, do artigo 2º,Considerando que as normas de qualidade para os pepinos foram fixadas no Anexo 1/2 do Regulamento nº 183/64/CEE do Conselho ⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 845/76 da Comissão ⁽⁴⁾; que uma categoria III foi definida no Anexo VII do Regulamento (CEE) nº 1194/69 do Conselho ⁽⁵⁾; que as normas não permitem a comercialização de certos calibres os quais são, porém, susceptíveis de encontrar compradores no mercado;

Considerando que as normas de qualidade devem ter em conta esta situação; que é conveniente adquirir uma experiência suficiente antes de se proceder a nova alteração definitiva das normas e, por isso, derrogar de novo temporariamente as normas de qualidade para pepinos;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de Gestão das Frutas e dos Produtos Hortícolas,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

Em relação à campanha de 1987, são derrogadas do seguinte modo as disposições do Anexo 1/2 do Regulamento nº 183/64/CEE:

- 1) No texto do Título III « Calibragem » é aditado o seguinte ponto:

« iv) as disposições anteriores não se aplicam aos pepinos do tipo “fruto pequeno”. »
- 2) No Título VI « Marcação » em « natureza do produto » adita-se « frutos pequenos » em todos os casos, em relação a este tipo de pepinos. »

*Artigo 2º*O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1986.

Pela Comissão

Frans ANDRIESEN

Vice-Presidente⁽¹⁾ JO nº L 118 de 20. 5. 1972, p. 1.⁽²⁾ JO nº L 119 de 8. 5. 1986, p. 46.⁽³⁾ JO nº 192 de 25. 11. 1964, p. 3217/64.⁽⁴⁾ JO nº L 96 de 10. 4. 1976, p. 30.⁽⁵⁾ JO nº L 157 de 28. 6. 1969, p. 1.

REGULAMENTO (CEE) Nº 531/87 DA COMISSÃO**de 23 de Fevereiro de 1987****que derroga as normas de qualidade para os pimentos ou pimentos doces em relação à campanha de 1987**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1035/72 do Conselho, de 18 de Maio de 1972, que estabelece a organização comum de mercado no sector das frutas e produtos hortícolas ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1351/86 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 2, segundo parágrafo, do seu artigo 2º,Considerando que as normas de qualidade para os pimentos ou pimentos doces foram fixadas no anexo do Regulamento (CEE) nº 2397/76 da Comissão ⁽³⁾;

Considerando que se verificou uma evolução considerável na venda de pepinos em pequenas embalagens e, nomeadamente, no que se refere à homogeneidade do produto; que as normas de qualidade devem ter em conta esta situação; que, por outro lado, é conveniente adquirir experiência suficiente antes de se proceder a uma alteração definitiva das normas; que, neste momento, é conveniente, por conseguinte, derrogar de novo, temporariamente, as normas de qualidade para os pimentos e pimentos doces, sem por isso prejudicar a qualidade do produto;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de Gestão das Frutas e Produtos Hortícolas,

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1987.

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

Para a campanha de 1987, são derrogadas as disposições do anexo do Regulamento (CEE) nº 2397/76 da forma seguinte :

No Título V « Disposições que dizem respeito à apresentação », letra A « Homogeneidade », o parágrafo seguinte é inserido a seguir ao primeiro parágrafo :

« Para as pequenas embalagens de um peso inferior ou igual a 1 kg a homogeneidade só é exigida para a origem e para a categoria de qualidade ».

*Artigo 2º*O presente regulamento entra em vigor no terceiro dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.*Pela Comissão*

Frans ANDRIESEN

Vice-Presidente⁽¹⁾ JO nº L 118 de 20. 5. 1972, p. 1.⁽²⁾ JO nº L 119 de 8. 5. 1986, p. 46.⁽³⁾ JO nº L 270 de 2. 10. 1976, p. 13.

REGULAMENTO (CEE) Nº 532/87 DA COMISSÃO

de 23 de Fevereiro de 1987

que altera o Regulamento (CEE) nº 2681/83 que estabelece modalidades de aplicação do regime da ajuda para as sementes oleaginosas

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Regulamento nº 136/66/CEE do Conselho, de 22 de Setembro de 1966, que estabelece a organização comum de mercado no sector das matérias gordas ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1454/86 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 5 do seu artigo 27º,Considerando que o nº 1 do artigo 27º do Regulamento (CEE) nº 2681/83 da Comissão ⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 3695/86 ⁽⁴⁾, fixou o montante da caução referida no nº 2 do artigo 9º do Regulamento (CEE) nº 1594/83 do Conselho, de 14 de Junho de 1983, relativo à ajuda para as sementes oleaginosas ⁽⁵⁾; que, tendo em conta a evolução dos preços no mercado mundial e o nível de ajuda fixada durante os últimos meses, é necessário aumentar o montante da caução;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento são conformes ao parecer do Comité de Gestão das Matérias Gordas,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

O nº 1 do artigo 27º do Regulamento (CEE) nº 2681/83 é alterado do seguinte modo :

- no primeiro travessão, os termos « 35 ECUs » são substituídos por « 40 ECUs »,
- no segundo travessão, os termos « 45 ECUs » são substituídos por « 47 ECUs ».

*Artigo 2º*O presente regulamento entra em vigor no terceiro dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1987.

Pela Comissão

Frans ANDRIESEN

Vice-Presidente⁽¹⁾ JO nº L 172 de 30. 9. 1966, p. 3025/66.⁽²⁾ JO nº L 133 de 21. 5. 1986, p. 8.⁽³⁾ JO nº L 266 de 28. 9. 1983, p. 1.⁽⁴⁾ JO nº L 341 de 4. 12. 1986, p. 11.⁽⁵⁾ JO nº L 163 de 22. 6. 1983, p. 44.

DECISÃO N 533/87/CECA DA COMISSÃO

de 23 de Fevereiro de 1987

que estabelece as taxas de redução para o segundo trimestre de 1987, em conformidade com a Decisão nº 3485/85/CECA relativa à prorrogação do sistema de vigilância e de quotas de produção de certos produtos para as empresas da indústria do aço

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço,

Tendo em conta a Decisão nº 3485/85/CECA da Comissão, de 27 de Novembro de 1985, relativa à prorrogação do regime de vigilância e de quotas de produção de certos produtos para as empresas da indústria do aço⁽¹⁾, e, nomeadamente, o nº 1 do seu artigo 8º,

Considerando que as taxas de redução respeitantes a certos produtos devem ser fixadas, para o segundo trimestre de 1987, com base em estudos efectuados em colaboração com as empresas e associações de empresas,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO :

Artigo 1º

As taxas de redução para o estabelecimento de quotas de produção para o segundo trimestre de 1987 serão as seguintes :

categoria I a	53
categoria I b	46
categoria II	47
categoria III	53
categoria IV	39
categoria VI	45.

As taxas de redução para o estabelecimento da parte das quotas de produção que pode ser entregue no mercado comum serão as seguintes :

categoria I a	57
categoria I b	47
categoria II	54
categoria III	56
categoria IV	37
categoria VI	42.

Artigo 2º

A presente decisão entra em vigor na data da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

A presente decisão é obrigatória em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feto em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1987.

Pela Comissão
Karl-Heinz NARJES
Vice-Presidente

⁽¹⁾ JO nº L 340 de 18. 12. 1985, p. 5.

REGULAMENTO (CEE) Nº 534/87 DA COMISSÃO
de 23 de Fevereiro de 1987
que altera a correcção aplicável à restituição em relação aos cereais

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Acto de Adesão de Espanha e de Portugal,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2727/75 do Conselho, de 29 de Outubro de 1975, relativo à organização comum dos mercados no sector dos cereais ⁽¹⁾, com a última redacção que com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 1579/86 ⁽²⁾ e, nomeadamente, o nº 4, quarta frase, do segundo parágrafo, do seu artigo 16º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2746/75 do Conselho, de 29 de Outubro de 1975, que estabelece no sector dos cereais as normas gerais relativas à concessão das restituições à exportação e aos critérios de fixação do seu montante ⁽³⁾,

Considerando que a correcção aplicável à restituição em relação aos cereais foi fixada pelo Regulamento (CEE) nº 372/87 da Comissão ⁽⁴⁾;

Considerando que, em função dos preços CIF e dos preços CIF de compra a prazo deste dia e tendo em conta a evolução previsível do mercado, é necessário alterar a correcção aplicável a restituição aos cereais, actualmente em vigor,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

A correcção aplicável às restituições fixadas antecipadamente para as exportações de cereais, referida no nº 4 do artigo 16º do Regulamento (CEE) nº 2727/75, fixada no anexo do Regulamento (CEE) nº 372/87, é alterada em conformidade com o anexo.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 24 de Fevereiro de 1987.

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1987.

Pela Comissão
Frans ANDRIESEN
Vice-Presidente

⁽¹⁾ JO nº L 281 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ JO nº L 139 de 24. 5. 1986, p. 29.

⁽³⁾ JO nº L 281 de 1. 11. 1975, p. 78.

⁽⁴⁾ JO nº L 35 de 6. 2. 1987, p. 26.

ANEXO

do regulamento da Comissão, de 23 de Fevereiro de 1987, que altera a correcção aplicável à restituição em relação aos cereais

(Em ECUs/t)

Nº da pauta aduaneira comum	Designação das mercadorias	Corrente	1º período	2º período	3º período	4º período	5º período	6º período
		2	3	4	5	6	7	8
10.01 B I	Trigo mole e mistura de trigo e centeio	0	0	0	0	0	— 30,00	— 30,00
10.01 B II	Trigo duro	0	0	0	0	0	—	—
10.02	Centeio	0	0	0	0	0	—	—
10.03	Cevada	0	0	0	0	— 20,00	— 20,00	— 20,00
10.04	Aveia	—	—	—	—	—	—	—
10.05 B	Milho, sem ser milho híbrido destinado a sementeira							
	relativamente às exportações para :							
	— a zona I, a zona II b), a zona IV b), a República Democrática de Alemanha e as ilhas Canárias	0	+ 20,00	+ 20,00	+ 20,00	+ 20,00	—	—
	— os outros países terceiros	0	0	0	0	0	—	—
10.07 C II	Sorgo, que não seja o sorgo híbrido destinado a sementeira	—	—	—	—	—	—	—
11.01 A	Farinhas de trigo mole	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00
11.01 B	Farinhas de centeio	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00
11.02 A I a)	Grãos de cereais descascados e sêmolos de trigo duro	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00
11.02 A I b)	Grãos de cereais descascados e sêmolos de trigo mole	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00

Nota: As zonas são as delimitadas pelo Regulamento (CEE) nº 1124/77 (JO nº L 134 de 28. 5. 1977), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) nº 3817/85 (JO nº L 368 de 31. 12. 1985).

REGULAMENTO (CEE) Nº 535/87 DO CONSELHO

de 23 de Fevereiro de 1987

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

O CONSELHO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2176/84 do Conselho, 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⁽¹⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 12º,

Tendo em conta a proposta apresentada pela Comissão, depois de consultas realizados no âmbito do Comité Consultivo, como previsto no referido regulamento,

Considerando o seguinte :

A. MEDIDAS PROVISÓRIAS

- (1) Pelo Regulamento (CEE) nº 2640/86⁽²⁾, a Comissão instituiu um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de certos aparelhos fotocopiadores de papel normal (adiante designados PPCs) originários do Japão. Este direito foi prorrogado por um período máximo de dois meses pelo Regulamento (CEE) nº 3857/86⁽³⁾.

B. DESENROLAR DO PROCESSO

- (2) Na sequência da instituição do direito *anti-dumping* provisório, todos os exportadores e certos importadores independentes, bem como a indústria comunitária denunciante, solicitaram, tendo-lhes sido concedida, a possibilidade de serem ouvidos pela Comissão. Apresentaram igualmente observações por escrito dando a conhecer os seus pontos de vista sobre as conclusões.
- (3) A seu pedido, as partes foram igualmente informadas dos factos e considerações essenciais com base nos quais se tencionava recomendar a instituição de direitos definitivos e a cobrança definitiva das somas garantidas pelo direito provisório. Foi-lhes igualmente concedido um período para apresentarem as suas observações na sequência destas reuniões de informação. Os seus comentários foram tidos em consideração tendo a Comissão, quando

apropriado, alterado nesse sentido as suas conclusões.

- (4) Para além das investigações que levaram à determinação preliminar, a Comissão procedeu a outras nas instalações da Océ nos Países Baixos, da Olivetti em Itália e da Rank Xerox no Reino Unido.

C. VALOR NORMAL

- (5) O valor normal para os PPCs sujeitos ao direito provisório foi, para efeitos das conclusões definitivas, geralmente estabelecido com base nos métodos utilizados na determinação provisória de *dumping*, tendo em conta os novos elementos de prova apresentados pelas partes em causa.
- (6) Certos exportadores continuaram a solicitar que fossem tidos em consideração, para efeitos do estabelecimento do valor normal através dos preços internos, os preços de transacções entre sociedades relacionadas ou filiais de venda desses exportadores no mercado japonês. A Comissão continuou, no entanto, a considerar esta posição incorrecta pelas razões indicadas no ponto 7 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86, o que foi confirmado pelo Conselho.
- (7) Certos exportadores objectaram relativamente à eliminação de certas vendas, ou canais de venda, do cálculo do valor normal quando este se baseava nos preços internos, devido a estas vendas serem consideradas como não tendo sido efectuadas no decurso de operações comerciais normais. A Comissão considerou que quando se procedeu a esta eliminação as vendas foram efectuadas durante um período de tempo prolongado (pelo menos o período de referência de Janeiro a Julho de 1985), em quantidades substanciais e a preços que não permitiam cobrir todos os custos no período de referência, considerado como um prazo razoável nos termos do nº 4 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84. Esta conclusão é confirmada pelo Conselho.
- (8) Para efeitos das conclusões definitivas, nestas circunstâncias e nos casos em que as restantes vendas, isto é, as consideradas como tendo sido efectuadas no decurso de operações comerciais normais, representavam menos de 5 % do volume de exportações para a Comunidade de um determinado modelo em causa, os valores normais foram estabelecidos através de valores calculados.

⁽¹⁾ JO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.⁽²⁾ JO nº L 239 de 26. 8. 1986, p. 5.⁽³⁾ JO nº L 359 de 19. 12. 1986, p. 9.

Para além das vendas da sua própria marca, a maior parte dos exportadores vendeu PPCs a OEMs. Estes OEMs eram geralmente empresas que anteriormente haviam produzido a sua própria marca de PPCs ou continuavam a produzir outros produtos do sector electrónico ou de reprografia para escritórios. Estes aparelhos eram geralmente de estilo diferente e tinham especificações técnicas diferentes dos vendidos pelos produtores japoneses sob a sua própria marca. Não foram realizados durante o período de referência vendas de aparelhos OEM no mercado japonês, tendo consequentemente sido utilizados valores calculados no estabelecimento dos valores normais para comparação com os preços de exportação para as OEMs.

- (9) Os valores calculados foram determinados pela soma de todos os custos, fixos e variáveis, no país de origem, dos materiais e do processo de fabrico, acrescidos dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais e de uma margem de lucro razoável. Nos casos em que as vendas internas foram efectuadas através de uma ou várias filiais de vendas, foi efectuado 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 filiais de venda. Noutros casos, os ajustamentos foram efectuados 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.

Um exportador alegou que as despesas de investigação e desenvolvimento não deveriam ser incluídas em nenhuma determinação do valor normal calculado. A Comissão rejeitou esta opinião, tendo considerado que estas despesas constituem despesas gerais razoáveis que, nos termos do nº 3, ponto ii) da alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, devem ser adicionadas a todos os custos dos materiais e do processo de fabrico.

- (10) No que diz respeito ao lucro, no entanto, a Comissão tomou em consideração as alegações de certas partes em causa relativamente ao cálculo do lucro para efeitos do cálculo do valor normal.

Assim, a Comissão aceitou como apropriado para efeitos das conclusões definitivas calcular um lucro para cada exportador baseado nas suas vendas no decurso de operações comerciais normais de PPCs no mercado interno comparáveis às exportadas e não, como nas conclusões provisórias, com base no comércio global de fotocópias do exportador no mercado interno. Para além disso, esta perspectiva é inteiramente compatível com a adoptada para os

cálculos do prejuízo relativos à indústria comunitária.

Certos exportadores alegaram que, ao restringir-se o cálculo às vendas de aparelhos no decurso de operações comerciais normais e eliminando assim certas vendas com perda, seria obtida uma margem de lucro artificialmente elevada. Para além disso, foi alegado que certas vendas com perda deveriam ser consideradas, no decurso de operações comerciais normais, como uma prática comercial normal no comércio de PPCs. A Comissão rejeitou esta posição já que o nº 4 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 prevê que em tais circunstâncias o valor normal pode ser determinado com base unicamente nas restantes vendas, isto é, nas vendas realizadas com lucro.

De qualquer modo, tendo as vendas consideradas lucrativas incluído todas as vendas de máquinas efectuadas em média acima do custo de produção, algumas vendas efectuadas com perda foram incluídas no cálculo, especialmente quando o preço médio se situava perto do custo de produção.

Em relação aos exportadores relativamente aos quais era insuficiente a informação para fazer este cálculo, ou que venderam com perda ou que não efectuaram vendas ou vendas suficientes de produtos similares no mercado, interno, tendo em conta a variedade de margens de lucro encontrada, foi aplicada a margem de lucro média dos outros exportadores em relação aos quais se dispunha de informação adequada.

Esta margem de lucro média foi calculada em 14,6 %.

- (11) Nos casos em que os valores calculados foram estabelecidos para comparação com as vendas para exportação para OEMs, a Comissão reconheceu a existência de uma diferença entre as vendas do fabricante do produto da sua própria marca e as vendas a OEMs. No entanto, devido ao facto de não se terem efectuado vendas a OEMs no mercado japonês durante o período de referência, não pôde ser avaliada de modo exacto qualquer diferença no custo ou no lucro (ver pontos 22 a 24 do considerando). O nº 3, ponto ii) da alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 estipula, no entanto, que o valor calculado é determinado pela soma do custo de produção e de uma margem de lucro razoável e que, quando não existe informação adequada sobre o lucro normal realizado no mercado interno do país de origem, o lucro é determinado a partir de qualquer base razoável.

Assim, tendo em conta o reconhecimento por parte da Comissão da diferença existente entre as vendas do produtor da sua própria marca e as vendas a OEMs, considera-se razoável que esta diferença,

quer no custo, quer no lucro, seja tomada em consideração, mediante a aplicação de um nível de lucro inferior aos valores calculados, determinados para comparação com os preços de exportação para OEMs.

Já que não podem ser tiradas orientações das vendas a OEMs no mercado japonês relativamente a tais diferenças, considera-se apropriado aplicar o mesmo nível de lucro a todos estes valores calculados, nível que deveria ser de 5 %, em vez do nível de lucro relativamente às vendas de PPCs dos exportadores no mercado interno aplicado em outros valores calculados.

- (12) Diversos exportadores continuaram a alegar que as despesas de venda, as despesas gerais e as despesas administrativas suportadas pelas suas organizações de venda no Japão não deveriam ser incluídas no cálculo do valor normal, quer baseado no valor calculado quer nos preços praticados no mercado interno. A Comissão considera, no entanto, que tais despesas devem ser incluídas na determinação do valor normal pelas razões indicadas no ponto 12 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86.

No que diz respeito às vendas a OEMs, foram tomadas em conta de modo razoável quaisquer diferenças nos custos e no lucro, no estabelecimento do respectivo valor normal (ver ponto 24).

Para além disso, foi alegado que certas vendas em que não participam OEMs não teriam ocasionado os custos das organizações de vendas relacionadas se tivessem sido efectuadas no mercado japonês. Na falta de qualquer elemento de prova satisfatória em apoio a esta hipótese, a Comissão considera que as despesas de venda, as despesas gerais e as despesas administrativas das organizações de venda devem ser incluídas no cálculo do valor normal relativamente a essas vendas. A Comissão é igualmente de opinião que um montante razoável para tais despesas deve ser tomado em consideração no estabelecimento do valor normal com base no valor calculado, quando o exportador não efectue vendas do produto em causa no mercado interno. Estas conclusões são confirmadas pelo Conselho.

- (13) Todos os exportadores que anteriormente haviam solicitado um ajustamento para ter em conta o pagamento nos casos em que o comprador entrega a sua máquina usada em troca de uma máquina nova, mantiveram esta exigência nas observações apresentadas em resposta à instituição de medidas provisórias. A Comissão considerou de novo integralmente o argumento apresentado pelos exportadores em causa, mas não recebeu novos elementos de prova para alterar a sua determinação preliminar,

tal como descrita nos pontos 13 e 14 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86.

Estes pagamentos são feitos pelo produtor, quer directamente ao utilizador final quer ao comerciante no sentido de lhe permitir efectuar um pagamento aos utilizadores finais pelas máquinas usadas entregues. O pagamento é assim adicional e separado de qualquer desconto susceptível de ser concedido e em relação ao qual o único lucro do produtor (ou de comerciante) é a venda de um novo aparelho. A contrário do caso de desconto normal, quando o comprador entrega a sua máquina usada em troca de uma nova, o produtor recebe algo em contrapartida. Já que as máquinas usadas são, salvo circunstâncias excepcionais, retiradas do mercado, é evidente não estar o seu valor relacionado com qualquer revenda destas máquinas no Japão. Este valor corresponde, antes ao lucro ou ao interesse que os produtores têm na retirada do mercado das máquinas usadas e à consequente inexistência no Japão de um mercado de PPCs de segunda mão. A procura de máquinas novas mantém-se assim ao mais alto nível possível, a preços que, consequentemente, se mantêm a níveis igualmente mais elevados do que aconteceria se existisse um mercado da segunda mão. Esta procura mais elevada não só estimula os preços como também níveis de produção mais elevados dos quais decorrem, normalmente, maiores economias de escala e níveis de lucro proporcionalmente mais elevados.

Alguns exportadores alegaram que todo ou parte deste pagamento era, na sua essência, um desconto, o qual se deveria ter em consideração.

A Comissão não recebeu, no entanto, elementos de prova satisfatórios que lhe permitissem quer estabelecer a validade da alegação quer quantificá-la de modo correcto. A investigação demonstrou a efectiva inexistência de um mercado de PPCs de segunda mão no Japão. Além disso, a Comissão observou que cada exportador utilizava esquemas de desconto diferentes daquele tipo de pagamentos. Esses pagamentos eram, em cada caso, descritos como sendo relativos a máquinas usadas dadas em troca de uma nova e, em quase todos os casos, condicionados à retirada das máquinas do mercado. Assim, todos os elementos de prova apontam para a invalidade das queixas que os exportadores apresentaram a esse respeito e, de qualquer modo, o nº 10 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 exige que os exportadores provem que tais queixas são justificadas, o que não sucede no presente caso.

Um exportador alegou que ao elaborar as facturas dos seus clientes já tinha tomado providências para aquele pagamento. Também salientou que, no seu caso, os comerciantes não eram obrigados a provar que as máquinas eram retiradas do mercado antes de serem classificadas para aquele pagamento.

O Conselho considera que, para os cálculos de *dumping*, o preço de factura não é necessariamente o factor determinante. No caso vertente observou-se que o preço de factura é líquido de determinados descontos e do pagamento da máquina nova depois de descontado o valor da usada. Teriam, então, que ser tidos na devida conta ambos os tipos de pagamento. De facto, a inexistência, no Japão, de um mercado de PPCs de segunda mão demonstra que, quase sem excepção, a maioria dos comerciantes retira as máquinas do mercado e que, consequentemente, esse exportador obtém, intencionalmente ou de outro modo, o mesmo lucro que os outros produtores de PPC no Japão. Não foi fornecida pelo exportador nenhuma prova convincente do contrário.

- (14) A Comissão é assim de opinião que, apesar da variedade dos métodos, quer no modo como estes pagamentos são efectuados quer no modo como são considerados de um ponto de vista contabilístico, podem ser aplicados os mesmos princípios a todos os pagamentos deste tipo no mercado interno japonês. A Comissão concluiu deste modo, e o Conselho confirmou, que o produtor recebe um valor pelo pagamento da máquina usada separado do valor da venda em si e que este pagamento, tendo em conta os lucros que decorrem para todos os produtores de PPC no mercado japonês desta prática, representa efectivamente o valor para o produtor da retirada da máquina usada do mercado.

D. PREÇO DE EXPORTAÇÃO

- (15) A partir das observações apresentadas por certos exportadores em relação ao conteúdo do ponto 16 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86, a Comissão reexaminou os factos relativos a casos em que, embora a sociedade filial não fosse formalmente a importadora, executava as funções e suportava os custos normais de um importador. Nesses casos essa sociedade recebia as encomendas, comprava os produtos ao exportador e revendia-os, geralmente a preços mais elevados *inter alia*, a clientes não relacionados. Esses clientes eram distribuidores do referido produto em áreas, geralmente Estados-membros, onde 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 a publicidade feitos a estes clientes não relacionados.

Foi alegado que, nestas circunstâncias, o preço de exportação pago ou a pagar nos termos do nº 8 do

artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 deveria ser o preço facturado pela filial aos compradores independentes na Comunidade.

No Regulamento (CEE) nº 2640/86, a Comissão aceitou parcialmente os argumentos antes apresentados pelos exportadores. Todavia, o Conselho considera agora que, em tais circunstâncias, o preço pago pela exportação para a Comunidade situa-se entre o exportador japonês e a sua filial na Comunidade, a qual, embora não seja o importador formal do produto, assume, contudo, as despesas próprias de uma filial importadora. Sendo este preço um preço de transferência, não deverá ser considerado como seguro. Assim, o preço de exportação deve ser calculado com base no preço da primeira venda a um comprador independente, sendo feito um ajustamento em relação a todas as despesas suportadas pela filial em causa, nos termos do nº 8, alínea b) do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84.

Foram feitos os ajustamentos adequados, com base nos elementos de prova apresentados pelas partes interessadas, no sentido de ter em conta as diferentes despesas suportadas pela empresa associada com a venda a diferentes tipos de compradores independentes.

- (16) O Conselho confirma as conclusões provisórias da Comissão no que diz respeito à aplicação do nº 8, alínea b) do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, como consta do ponto 17 do Regulamento (CEE) nº 2640/86. Relativamente à questão das vendas a OEMs, abordada no ponto 18 desse regulamento, o Conselho confirma as conclusões da Comissão segundo as quais os preços de exportação nestas circunstâncias devem ser ajustados de modo apropriado para ter em conta a função da filial do exportador ao realizar tais vendas.

O Conselho confirma igualmente as conclusões da Comissão, tal como expressas nos pontos 19 a 24 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86.

E. COMPARAÇÃO

- (17) 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 comparabilidade dos preços, tais como as diferenças relativas às características físicas e às condições de venda, quando foi satisfatoriamente demonstrada uma relação directa entre estas diferenças e 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.

- (18) Todas as comparações foram efectuadas, quando possível, no mesmo estúdio comercial. No sentido de situar o preço de exportação e o valor normal numa base comparável foram feitos os necessários ajustamentos relativamente às diferenças que afectam a comparabilidade dos preços, em conformidade com os nºs 9 e 10 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84.
- (19) No que diz respeito às diferenças nas características físicas, alguns exportadores forneceram PPCs no seu mercado interno sem tambores reprográficos, os quais eram fornecidos no âmbito de um contrato de manutenção ou de serviço que incluía o fornecimento de consumíveis, por exemplo, o *toner* e o revelador. Quando aparelhos comparáveis são vendidos para exportação com o tambor reprográfico, o valor normal deveria ser ajustado para ter em conta esta diferença. A alínea a) do nº 10 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 prevê que nestas circunstâncias o ajustamento seja baseado normalmente no efeito que essas diferenças exercem no valor comercial no país de origem ou de exportação e que « quando não houver dados disponíveis sobre os preços do mercado interno ou estes não permitirem uma comparação válida, o cálculo será efectuado a partir dos custos de produção dos elementos que determinam essas diferenças ». Em relação a alguns exportadores, os preços dos tambores no mercado interno não podem ser avaliados separadamente por se encontrarem incluídos no preço do contrato de serviço. Nestes casos, o ajustamento foi calculado com base no valor calculado do tambor determinado adicionando ao custo de produção, tal como definido no nº 3, ponto i) da alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, uma margem de lucro razoável. Foi considerado razoável, na falta de informação satisfatória sobre a rentabilidade das vendas de tambores no Japão, considerar a mesma margem de lucro que a relativa ao PPC em si (ver ponto 10).
- (20) Foram igualmente solicitados ajustamentos relativamente aos encargos administrativos e gerais. A alínea c) do nº 10 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 prevê que os ajustamentos por diferenças nas condições de venda sejam limitados às que têm uma relação directa com as vendas em causa e que não seja concedido um ajustamento em geral para as despesas administrativas ou gerais. Dado que a Comissão, neste caso, nunca ficou convencida de que os encargos administrativos e gerais integravam a categoria de despesas directamente relacionadas, o Conselho confirma as conclusões provisórias da Comissão, tal como estabelecidas no ponto 26 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86, nos termos das quais não deve ser concedido um ajustamento para diferenças nestes encargos.
- (21) Alguns exportadores fizeram, nas suas observações à Comissão a seguir à instituição das medidas provisórias, pedidos semelhantes ou similares aos referidos no ponto 27 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86. A posição da Comissão neste aspecto, como referida no ponto (27), permaneceu inalterada no sentido de não deverem ser feitos ajustamentos em relação às despesas administrativas de vendas e gerais suportadas pelas empresas ou serviços de venda dos exportadores no seu mercado interno. Esta posição é confirmada pelo Conselho.
- (22) A maior parte dos exportadores solicitou igualmente um ajustamento para cobrir alegadas diferenças existentes nos custos nos casos em que os PPCs são vendidos exclusivamente a comerciantes, no Japão, e a comerciantes distribuidores e OEMs na Comunidade.
- Em primeiro lugar, no que diz respeito à comparação entre vendas a comerciantes no mercado interno e a distribuidores da marca própria dos exportadores de PPCs na Comunidade, não foram recebidos elementos de prova relativos a qualquer diferença de custo entre estas vendas susceptível de ser objecto de ajustamento nos termos do nº 10 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84.
- (23) Em segundo lugar, no que diz respeito a vendas a OEMs na Comunidade, a Comissão recebeu mais observações, quer dos exportadores quer dos OEMs em causa, em apoio aos seus pedidos de ajustamento para ter em conta as alegadas diferenças de custo entre as vendas a comerciantes no mercado japonês e as vendas no mercado interno a OEMs, no caso de estas últimas terem existido.
- Na consideração deste ajustamento a Comissão não pôde no entanto afastar-se do princípio consagrado no ponto 28 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86, nos termos do qual, para que seja efectuado um ajustamento, é necessário demonstrar que, no caso de ter existido, tal como na Comunidade, um grande número de OEMs no mercado japonês, até que ponto os custos suportados pelas empresas de venda japonesas com as vendas a OEMs difeririam dos suportados com as vendas a outros compradores independentes dos produtos da própria marca do exportador ou que o valor do produto para o comprador pudesse ter diferido.
- (24) Os exportadores pediram também que, para além dos ajustamentos já concedidos 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 OEMs, que vendem os produtos importados na Comunidade sob a sua própria marca. Os exportadores argumentaram que essas vendas não se situavam no mesmo nível comercial já que eram geralmente efectuadas em grandes quantidades FOB Japão e implicavam custos de venda mínimos em comparação com os custos de venda suportados pelas empresas de venda no mercado japonês. Estes exportadores não conseguiram, no entanto, provar, a contento da Comissão, que no caso de existir um grande número de OEMs

no mercado japonês, tal como na Comunidade, até que ponto tais custos difeririam dos realmente suportados com as suas vendas a compradores independentes no mercado interno.

No entanto, mesmo na ausência de tais elementos de prova, a Comissão, no cálculo do valor normal para comparação com as vendas exportadas para os OEMs, reconheceu que pode existir uma diferença nos custos e no lucro e efectuou o ajustamento adequado respectivo (ver ponto 11).

- (25) Em relação a um exportador, foi alegado que ele agia meramente como subcontratante na produção de PPCs para um OEM. Esta posição não foi partilhada pela Comissão. Em primeiro lugar, o exportador parece, de acordo com os elementos de prova de que a Comissão dispõe, só ter fornecido ao OEM em questão PPCs similares aos produtos vendidos sob a própria marca de produtos. Em qualquer caso, mesmo se o produtor em causa pudesse ser de qualquer forma considerado como um subcontratante do OEM, o cálculo do valor normal incluiu apenas os custos de produção suportados pelo exportador em causa, bem como uma margem de lucro razoável. Não foi necessário portanto um outro ajustamento para comparação com os preços de exportação.

F. MARGENS DE DUMPING

- (26) O exame final dos factos revela a existência de *dumping* em relação às importações de PPCs originários do Japão, por parte de todos os exportadores japoneses abrangidos pelo inquérito, sendo a margem de *dumping* igual ao montante em que o valor normal, tal como estabelecido, excede o preço de exportação para a Comunidade.
- (27) As margens de *dumping* variaram consoante o exportador e as margens médias ponderadas foram as seguintes:

	%
Canon	26,6
Copyer	7,2
Fuji Xerox	22,0
Konishiroku	30,8
Kyocera	60,1
Matsushita	36,1
Minolta	35,0
Mita	12,6
Ricoh	40,6
Sanyo	34,7
Sharp	24,8
Toshiba	10,0

As diferenças substanciais nas margens estabelecidas resultaram, em grande medida, do facto de a Comissão ter em conta a diferença entre as vendas

a OEMs e as vendas sob a sua própria marca (ponto 11). Em geral, foram estabelecidas margens mais baixas para as sociedades que apresentavam um elevado nível de vendas a OEMs.

G. PRODUTO SIMILAR

- (28) Nas suas conclusões provisórias, a Comissão concluiu, que apesar de em todos os aparelhos fotocopiadores serem « produtos similares » na acepção do nº 12 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, os PPCs de segmentos adjacentes podiam ser considerados produtos similares nos termos do ponto 38 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86. Esta conclusão foi contestada por alguns exportadores que sustentaram que não existia um mercado separado para os PPCs e que, conseqüentemente, nem todos s PPCs podiam ser considerados como produtos similares. Por outro lado, foi argumentado que o segmento de mercado dos copiadores pessoais, desenvolvido pela Canon, deveria ser tratado em separado. Outro argumento avançado referia que os aparelhos classificados no segmento 4 da classificação Dataquest constituíam um mercado distinto dos dos segmentos 1 a 3. Por último, foi alegada a não existência de elementos de prova suficientes para demonstrar que os fotocopiadores de segmentos adjacentes eram produtos similares.

- (29) Os copiadores pessoais constituem um segmento separado da classificação Dataquest que inclui as máquinas mais pequenas e mais baratas vendidas no mercado. A Comissão declarou nas suas conclusões provisórias (ponto 49) que o desenvolvimento deste produto contribui para a expansão do mercado das pequenas copiadoras, mas determinou igualmente o aumento da concorrência no sector baixo de gama. Esta conclusão é apoiada pelo facto de existir, em termos de volume de cópias e de velocidade, uma sobreposição entre as máquinas classificadas no segmento dos copiadores pessoais e as classificadas no segmento 1. Para além disso, a Comissão recebeu elementos de prova relativos a ofertas de contratos que demonstram que os copiadores pessoais competem com outros copiadores, nomeadamente com os do segmento 1. Estes exemplos demonstram que o segmento do copiator pessoal não pode ser isolado do resto do mercado dos PPCs.

Em qualquer caso, mesmo a ser válido o argumento dos exportadores de que o sector dos copiadores pessoais deveria ser analisado à parte devido ao facto de os copiadores pessoais serem um produto separado, a Tetras, um produtor comunitário, produz um copiator pessoal que é claramente um produto similar aos copiadores pessoais vendidos pelos produtores japoneses no mercado da Comunidade.

- (30) O argumento avançado por um exportador de que as máquinas do segmento 4 constituíam um mercado separado e distinto dos PPCs classificados nos segmentos 1 a 3 baseou-se numa série de considerações gerais relativas às características técnicas dos copiadores do segmento 4, o seu volume elevado, a eventual necessidade de assistência de um operador e o baixo custo por cópia. A Comissão não considerou estas características suficientes para estabelecer uma distinção entre estes aparelhos, como produto similar separado, dos outros copiadores de segmentos adjacentes, sobretudo tendo em conta as provas documentais do facto de estes aparelhos entrarem em concorrência com os de outros segmentos.

Relativamente à questão geral de saber se os fotocopiadores de segmentos adjacentes são produtos similares, a Comissão recebeu e analisou inúmeras observações com indicação de casos de concorrência entre segmentos alternados no mercado. Com base nas provas relativas aos contratos apresentados pelos denunciante, apurou-se que não só os aparelhos de segmentos adjacentes se encontram frequentemente em concorrência uns com os outros, como, por vezes, existe concorrência entre fotocopiadores classificados em segmentos não adjacentes, por exemplo máquinas separadas por dois ou mais segmentos nos termos da classificação Dataquest. Para além disso a Comissão examinou certo material publicitário, no qual a filial europeia de uma sociedade japonesa sublinhava o facto de o seu aparelho competir com fotocopiadores de um outro segmento.

Para além disso, certos critérios-chave utilizados pela Dataquest para classificar os modelos nos diferentes segmentos, nomeadamente a velocidade do aparelho e o volume de cópias, são estabelecidos para cada segmento em termos de intervalos que por vezes se sobrepõem. Uma situação semelhante ressalta do estudo relativo a uma comparação de modelos realizado pelo especialista alemão de estudos de mercado IMV Info-Marketing (Info-Markt) para a Comissão, baseado em parte na classificação Dataquest. Este estudo faz igualmente referência às vantagens e desvantagens a considerar pelo comprador na decisão de centralizar ou descentralizar a produção de cópias, aspecto que em si mesmo revela a existência de concorrência entre aparelhos de diferentes categorias.

- (31) À luz das provas apresentadas, o Conselho confirma a conclusão provisória da Comissão nos termos da qual as máquinas de segmentos adjacentes são suficientemente semelhantes para serem consideradas

« produto similar » no âmbito deste processo. Tendo os exportadores japoneses fornecido PPCs do segmento dos copiadores pessoais e dos segmentos 1 a 4 inclusive, durante o período de referência, todos os aparelhos fotocopiadores até ao segmento 5 inclusive da classificação Dataquest devem ser considerados como produto similar aos exportados pelo Japão. Os aparelhos do segmento 6, de que não existiu produção comunitária ou japonesa no período de referência, encontram-se portanto, como anteriormente, excluídos do âmbito do processo.

H. PREJUÍZO

i) Volumes

- (32) No sentido de determinar de modo mais preciso a estrutura do mercado comunitário e o volume de vendas nele realizado, a Comissão solicitou, após a publicação das suas conclusões provisórias, certas informações complementares relativas ao volume das importações, às vendas e revendas na Comunidade dos exportadores japoneses, das OEMs e dos produtores comunitários. Tendo em consideração o facto de certas empresas ligadas japonesas e compradores independentes reexportarem PPCs para fora da Comunidade, considerou-se que o modo mais adequado de análise das tendências das importações na Comunidade era o de examinar as vendas e aluguer de PPCs novos no mercado da Comunidade. Este exame foi efectuado relativamente a um período de cinco anos, de 1981 até ao fim do período de referência (Julho de 1985).
- (33) Os dados, tal como finalmente estabelecidos, revelaram que o número total de vendas e alugueres de PPCs japoneses novos distribuídos por empresas filiais japonesas, OEMs ou pelos produtores comunitários aumentou de 210 000 unidades em 1981 para 470 000 em 1984, na Comunidade com exclusão de Espanha e Portugal, um aumento superior a 120 %. Na mesma base, as unidades novas vendidas ou alugadas de máquinas de produção japonesa elevaram-se a aproximadamente 300 000 no período de referência (Janeiro a Julho de 1985), uma taxa média mensal de venda cerca de 145 % mais elevada que em 1981. Globalmente, a parte do mercado comunitário detida por máquinas de produção japonesa aumentou de 70 % em 1981 para 78 % em 1985 no período de referência. Estes dados incluem as revendas de fotocopiadores de produção japonesa pelo Comité dos Produtores Europeus de Fotocopiadoras (CECOM), que se elevaram a cerca de 3 a 5 % do mercado total da Comunidade em cada um dos anos do período de cinco anos 1981 a 1985 (até Julho de 1985).

- (34) As vendas e alugueras de máquinas novas, no período examinado, produzidas por produtores comunitários (Rank Xerox, Océ, Olivetti, Tetras) aumentaram de 62 000 unidades em 1981 para 108 000 em 1984, ou seja, um aumento de 74 %. No período de referência, a taxa média mensal de vendas e alugueras de máquinas novas produzidas pelos membros da CECOM ultrapassou mal as 6 300 unidades, 20 % superior ao valor equivalente de 1981. A parte de mercado atribuível às máquinas produzidas pela CECOM desceu de 21 % em 1981 para 11 % no período de referência.
- (35) A parte de mercado de outros fornecedores — produtores da Comunidade que não apoiaram a denúncia e exportações de dois fornecedores dos Estados Unidos — diminuiu de 9 % em 1981 para 6 % em 1984, mas aumentou abruptamente no período de referência para 10 % do mercado total da Comunidade. O aumento abrupto de 1985 é imputável principalmente a vendas de PPCs de uma nova unidade de produção estabelecida pela Canon na Comunidade em 1984.
- (36) Globalmente, as provas de que a Comissão dispõe demonstram que, a partir de 1981 até ao fim do período de referência, período de rápido crescimento no mercado, a parte dos produtores da CECOM em termos de volume de novas vendas e alugueras de PPCs decresceu substancialmente enquanto que a parte detida por máquinas produzidas no Japão e vendidas na Comunidade sob marca própria ou sob marca das OEMs aumentou.
- (37) A perspectiva de análise da Comissão das tendências da parte de mercado foi criticada por certos exportadores e OEMs que defenderam que grande parte do aumento da parte de mercado foi devida à comercialização dos copiadorees pessoais em grandes quantidades a partir de 1983. Argumentou-se assim que em vez de considerar os volumes totais de máquinas novas vendidas, a análise deveria incidir na tendência da parte de mercado no interior de cada segmento Dataquest.
- (38) Os dados de que a Comissão dispõe não eram nem satisfatórios nem concludentes. Pelas razões enunciadas nos pontos 28 a 31, a Comissão não concorda com a subdivisão do mercado da forma proposta pelos exportadores ou pelos OEMs.
- (39) No que diz respeito aos copiadorees pessoais, este mercado tem sido dominado por produtores japoneses desde a introdução do primeiro copiadoree deste tipo em 1982, sendo as vendas da Tetras, o único produtor comunitário de copiadorees pessoais, não significativas em 1984 ou 1985. No entanto, se se tiver em conta o facto de algumas destas vendas substituírem e competirem com vendas de outros copiadorees de baixo volume, é evidente que a parte real dos produtores comunitários no sector baixo de gama do mercado no seu conjunto é mais pequena que a indicada se analisarmos somente o segmento 1.
- (40) Por último, certas partes em causa contestaram o facto de o volume de cópias constituir o melhor método de cálculo da parte de mercado. A Comissão considerou que, já que o que é exportado para a Comunidade por exportadores japoneses são máquinas de fotocópias e não cópias, a principal preocupação do inquérito *anti-dumping* foi a de determinar se estes produtos eram objecto de *dumping* e se causavam prejuízo aos produtores comunitários. Infere-se assim que o mercado relevante para este processo é o das máquinas PPC. A ser analisado o volume de cópias, seriam necessários inquéritos sobre outros produtos, como o papel e outros produtos, geralmente vendidos separadamente das máquinas fotocopiadoras. Por estas razões, considera-se apropriado analisar o mercado das máquinas de fotocópias neste processo.

ii) Preços

- (41) Nas suas conclusões provisórias, a Comissão indicou a grande dificuldade com que se deparou na comparação dos preços das máquinas produzidas pelo Japão e das máquinas produzidas na Comunidade, no mercado comunitário. Estas dificuldades referiam-se essencialmente à comparação de modelos e aos ajustamentos a introduzir nos preços a comparar para ter em conta o facto de as vendas serem efectuadas a diferentes tipos de compradores.

Como resultado, a Comissão restringiu, na fase provisória, a comparação de modelos aos que não necessitavam de ajustamentos para ter em conta características diferentes. Nesta base e procedendo a um ajustamento quando necessário, dos preços para ter em conta as vendas efectuadas a diferentes tipos de compradores, considerou-se ter-se verificado subcotação de preços no mercado da Comunidade.

- (42) No sentido de facilitar uma análise mais completa da subcotação dos preços, na sequência das conclusões provisórias, a Comissão celebrou um contrato com uma agência alemã de estudos do mercado, a Info-Markt, para realizar um estudo técnico de comparação de modelos no mercado alemão. O objectivo deste estudo era o de estabelecer a lista dos modelos produzidos pelo Japão e pela Comunidade, com características técnicas comparáveis, que pudesse ser utilizada pela Comissão para determinar definitivamente o grau de subcotação dos preços no mercado.

- (43) O estudo realizado pela Info-Markt, colocado à disposição das partes em causa no processo, estabeleceu padrões para as características chave dos aparelhos PPC em cada segmento do mercado. As características dos diferentes modelos foram seguidamente classificadas como encontrando-se acima, abaixo ou ao nível da categoria (segmento) padrão. Nesta base, foi possível estabelecer conclusões como se os aparelhos pudessem ser, dois a dois, razoavelmente comparados em termos de características. Em geral, as conclusões do relatório confirmaram que era possível proceder a comparação de preços entre modelos e que portanto a abordagem da Comissão era razoável.
- (44) Uma conclusão a tirar do relatório é a de que os modelos produzidos pelo Japão oferecem geralmente um maior número de funções do que os modelos CECOM concorrentes. A Comissão foi obrigada, assim, frequentemente na selecção dos pares de modelos a comparar, a escolher um modelo CECOM com menor número de funções para o comparar com o modelo de produção japonesa com características básicas similares. Assim, dentro de um segmento, as máquinas japonesas de base têm tendência para oferecer um certo número de funções adicionais (por exemplo, no sector baixo de gama, funções de redução e aumento, *zoom*, *toners* a cores, etc.), quando comparados com as máquinas produzidas na Comunidade. Em geral, um modelo mais aperfeiçoado deveria ser mais caro por causa das suas funções adicionais.
- (45) No sentido de tornar os preços de venda aos utilizadores finais dos membros do CECOM comparáveis com as vendas efectuadas pelas empresas filiais relacionadas na Comunidade, vendidas principalmente a comerciantes independentes, a Comissão procedeu a ajustamentos, recorrendo à metodologia indicada no ponto 53 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86. Os montantes do ajustamento tiveram em consideração as observações feitas pelos exportadores, pelos OEMs e pelos denunciante.
- (46) As comparações de preços foram efectuadas unicamente em relação aos preços de venda. A comparação dos preços de aluguer não foi considerada viável tendo em conta a vasta gama de mecanismos de preços e o facto de tais preços incluírem rendimento da assistência prestada à máquina que varia consoante o tipo de contrato de manutenção celebrado, bem como o rendimento do elemento equipamento (*hardware*) relativo à máquina e um elemento de financiamento do aluguer.

Os rendimentos de alugueres imputáveis a máquinas estimam-se em 35 % do volume de vendas dos produtores comunitários provenientes

de máquinas. Em relação às sociedades filiais japonesas, a proporção dos rendimentos totais imputável às máquinas e representada por alugueres é muito pequena. Põe-se, no entanto, a questão de saber se os preços das vendas dos produtores comunitários constituem uma amostra suficientemente representativa para comparar com os preços japoneses. Na opinião da Comissão, é o caso.

- (47) Dado que em quase todos os casos são vendidos pelos exportadores os mesmos modelos na Comunidade, as conclusões do estudo da Info-Markt relativo à comparabilidade dos modelos vendidos na Alemanha aplicam-se à Comunidade no seu conjunto. Nesta base e de acordo com os princípios enunciados supra, a Comissão procedeu a uma comparação de preços pormenorizada em relação às vendas de PPCs na Comunidade de cada exportador, sempre que uma comparação razoável em termos técnicos podia ser feita. O número de modelos seleccionados para cada exportador para esta acção constituiu uma amostra representativa da sua gama total de modelos vendidos na Comunidade.

Os factos, como estabelecidos definitivamente, revelaram que a subcotação dos preços era extensa e praticada por todos os exportadores sem excepção. Esta subcotação assumiu a forma não só de preços reduzidos, mas também de venda de máquinas com maior número de funções aos mesmos preços ou até a preços mais baixos que as dos produtores comunitários. Este último aspecto da subcotação foi particularmente frequente.

- (48) Apesar de extenso, o grau da subcotação de preços não pode ser em termos gerais descrito como substancial. Para além disso, para quase todos os exportadores verificou-se que em relação a, pelo menos, um modelo, não existia subcotação com o modelo CECOM com que era comparado. Um outro aspecto notado foi o carácter transitório da subcotação. Os modelos vendidos a preços subcotados num período, deixavam de ser vendidos a preços subcotados nos períodos seguintes. Esta situação pode-se explicar pelo facto de o mercado PPC na Comunidade ser um mercado maduro com um grande número de fornecedores concorrentes o que torna difícil para os vendedores não alinharem os seus preços com os que existem no mercado durante largos períodos de tempo. Nestas condições, não acompanhar os preços de mercado tem um impacto nos volumes de vendas de modo relativamente rápido.

- (49) Em termos gerais, e apesar da dificuldade de comparar modelos com funções diferentes e vendas a diferentes tipos de clientes, os elementos de prova de que a Comissão dispõe revelam :

- a subcotação de preços foi extensa e praticada de modo intermitente por todos os exportadores japoneses no mercado comunitário,
- a subcotação foi em geral de carácter transitório e não se manteve durante grandes períodos de tempo relativamente a um mesmo modelo, já que os produtores comunitários ajustaram os seus preços para fazerem face à pressão exercida pelos baixos preços dos exportadores japoneses,
- o grau da subcotação dos preços foi em geral bastante baixo em termos de preço,
- a subcotação de preços sob a forma de venda de modelos com maior número de funções a preços comparáveis ou mesmo inferiores a modelos menos completos vendidos pelos produtores comunitários foi frequente. Não foi, no entanto, possível atribuir com segurança um valor às funções adicionais incorporadas nos aparelhos japoneses, não podendo consequentemente esta subcotação ser quantificada.

Face ao acima exposto, a Comissão concluiu que existiam provas de que os produtores comunitários haviam sofrido um prejuízo com a subcotação de preços praticada pelos exportadores japoneses no mercado da Comunidade, mesmo se esta subcotação foi de carácter transitório e assumiu frequentemente a forma de venda de máquinas com maior número de funções do que as dos produtores comunitários, a preços comparáveis ou mesmo mais baixos.

O Conselho confirma estas conclusões.

iii) Definição da indústria comunitária no contexto do processo

No presente caso, a Comissão foi obrigada a ter em conta o facto de todos os produtores comunitários em causa no processo terem ligações de natureza organizacional ou comercial com exportadores japoneses. Esta situação originou problemas complexos em relação à definição de indústria comunitária nos termos do nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 e exigiu um exame pormenorizado da posição de cada uma das sociedades denunciadas com base nos factos específicos relativos à situação de cada uma delas.

a) Posição da Rank Xerox

- (50) No Regulamento (CEE) nº 2640/86, a questão de saber se a Rank Xerox deveria, tendo em conta a

sua relação organizacional com o seu fornecedor japonês Fuji Xerox, ser considerada como parte da indústria comunitária para efeitos da avaliação do prejuízo no âmbito do processo, foi no geral deixada em aberto, dado a Comissão ter concluído que os produtores comunitários tinham sido prejudicados independentemente da produção da Rank Xerox de copiadores de baixo volume ser ou não abrangida pelo termo indústria comunitária. No entanto, dado ter-se calculado que o direito necessário para eliminar o prejuízo era mais baixo quando se incluía a Rank Xerox na indústria comunitária para a avaliação do prejuízo do que se esta tivesse sido excluída, a Comissão decidiu considerar a Rank Xerox como parte da indústria para efeito das conclusões provisórias.

- (51) A fim de chegar a uma conclusão definitiva sobre a posição da Rank Xerox no processo, a Comissão voltou a examinar todos os aspectos de interesse para saber se a indústria comunitária, tal como definida no nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, deveria incluir a Rank Xerox. Como ponto de partida, a Comissão examinou a importância relativa das operações da Rank Xerox com a sua associada Fuji Xerox comparada com as outras operações da empresa na indústria dos fotocopiadores na Comunidade.

- (52) Os factos, tal como finalmente estabelecidos, demonstram que as importações da Rank Xerox de PPCs da Fuji Xerox que foram vendidos na Comunidade representaram cerca de 7 % das vendas e alugueres totais da empresa na Comunidade de máquinas novas dos segmentos 1 a 5 ao longo do período de 1981 até ao final do período de referência. Com excepção das importações de 1 055 modelos de volume médio da Fuji Xerox em 1984, estas importações foram todas de copiadores dos segmentos 1 e 2 e representaram aproximadamente 8 % das vendas e alugueres de aparelhos dos segmentos 1 e 2 da Rank Xerox, na Comunidade, deste tipo de aparelhos no mesmo período. Em termos de vendas e alugueres de aparelhos novos dos segmentos 1 a 5 inclusive, no mercado comunitário, por todos os produtores durante o período de 1981 a Julho de 1985, as vendas da Rank Xerox de importações da Fuji Xerox representaram menos de 1 % do total.

- (53) São confirmadas as conclusões constantes do Regulamento (CEE) nº 2640/86 (ponto 74 do considerando) relativas aos motivos que levaram a Rank Xerox a importar principalmente antes do fabrico

do modelo equivalente na Comunidade e quanto aos preços de revenda das importações da Fuji Xerox que são os mesmos que os dos modelos fabricados na Comunidade, não tendo sido apresentadas provas em contrário.

- (54) No que diz respeito às vendas da Rank Xerox de copiadores dos segmentos 1 e 2 que não foram fornecidos em unidades completas pela Fuji Xerox ao longo do período de 1981 até ao final do período de referência, foi alegado que estes foram produzidos na Comunidade a partir de componentes fornecidos em grande medida à Rank Xerox na Comunidade. Neste contexto, a Comissão visitou as fábricas de produção da Rank Xerox no Reino Unido (máquinas de baixo volume) e nos Países Baixos (máquinas de médio volume) e examinou a natureza das operações de produção efectuadas em cada fábrica.
- (55) Nos Países Baixos, verificou-se que operações de produção integrada eram realizadas por ou por conta da Rank Xerox na Comunidade. O valor acrescentado na Comunidade nestas operações de produção ultrapassa 70 %. Os fotocopiadores produzidos pela Rank Xerox nos Países Baixos têm origem comunitária.

No Reino Unido, os produtos da Rank Xerox eram fabricados a partir de componentes originários predominantemente do Japão e, em menor medida, da Comunidade. Contudo, a Rank Xerox tinha já elaborado planos concretos para substituir certos componentes-chave de origem japonesa por componentes de origem comunitária. Estes planos concretizaram-se entretanto, levando a um aumento substancial do valor acrescentado na Comunidade para estes produtos de baixo volume.

No que diz respeito ao tipo de operações executadas no Reino Unido, consistem na construção de subconjuntos para a linha de produção, incluindo os dispositivos de fusão, módulos, caixas de revelação, cassetes, manipuladores semiautomáticos de documentos, equipamentos ópticos e outros conjuntos menores. Essas operações são completadas pela montagem da estrutura e pela montagem final na linha principal de subconjuntos e componentes. O processo de fabrico é completado pelo ensaio e embalagem dos fotocopiadores. No total, no período de referência, o valor acrescentado na Comunidade na produção de copiadores de baixo volume pela Rank Xerox encontra-se compreendido entre 20 % e 35 %.

- (56) A Comissão examinou se, tendo em conta estes factos, a Rank Xerox pode ser considerada como

um produtor comunitário de fotocopiadores dos segmentos 1 e 2, na acepção do nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2176/84. A Comissão notou que o regulamento não estabelece directrizes precisas neste contexto. Em especial, não foi estabelecido qualquer limite mínimo, quer na legislação comunitária quer em casos anteriores, para o valor acrescentado mínimo a respeitar para que um produtor seja considerado parte da indústria comunitária. A Comissão foi assim obrigada a considerar as particularidades do caso presente.

- (57) O primeiro ponto a notar é que a sociedade é um produtor de fotocopiadores na Comunidade com grandes tradições e uma das maiores sociedades no mercado.

Apesar das operações de produção da Rank Xerox no Reino Unido serem mais limitadas que as actividades prosseguidas na sua fábrica nos Países Baixos, durante o período de referência, a sociedade realizou, no entanto, uma multiplicidade de operações de fabrico necessárias à produção de fotocopiadores para o mercado. Para além disso, a Rank Xerox tinha estado activamente empenhada na substituição de componentes do Japão por outros componentes-chave, quer de fabrico próprio, quer de subcontratantes na Comunidade.

A investigação revelou que a não serem tomadas medidas de protecção em relação aos copiadores dos segmentos 1 e 2, ver-se-ia prejudicado o processo em que a Rank Xerox se encontra activamente empenhada de substituição de componentes-chave do Japão por fornecimentos produzidos na Comunidade. O Regulamento (CEE) nº 2176/84 autoriza, no nº 1 do seu artigo 4º, medidas de protecção no caso de atraso no estabelecimento de uma indústria. Se não fossem tomadas medidas *anti-dumping* no presente caso, assistir-se-ia não só a um recuo dos futuros planos da Rank Xerox no sentido de os produtos serem produzidos na Comunidade, planos já bem definidos, mas também a uma ameaça ao processo já iniciado neste domínio. Isto poderia levar a uma ruptura do processo de aumento da produção da Rank Xerox de copiadores de baixo volume a partir de componentes fabricados na Comunidade.

- (58) Em qualquer caso, dado que o produto similar no processo foi definido como sendo todos os copiadores, desde os copiadores pessoais até às máquinas classificadas no segmento 5 inclusive da classificação Dataquest, seria inadequado analisar se um produtor comunitário deveria integrar a indústria comunitária só em função da sua produção de um modelo ou de uma gama limitada de modelos. É o

que acontece neste caso, ainda que, considerando este aspecto isoladamente, existam dúvidas sobre se as operações de fabrico da Rank Xerox no Reino Unido seriam suficientes para lhe conferir o estatuto de produtor comunitário, na acepção do n.º 5 do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 2176/84 em relação ao fotocopiadores dos segmentos 1 e 2. O valor acrescentado médio ponderado na Comunidade para todos os PPCs produzidos pela Rank Xerox dos segmentos 1 a 4 ultrapassou 50 % no período de referência. A sociedade tem igualmente uma política de obtenção de uma maior proporção dos seus componentes na Comunidade.

- (59) Em qualquer caso, mesmo se a produção da Rank Xerox no Reino Unido não fosse considerada como parte da indústria comunitária para efeitos deste processo, verificar-se-ia ainda a existência de produção comunitária de PPCs nos mesmos segmentos de mercado que os produtos japoneses, ou em segmentos adjacentes. As taxas do direito necessárias para proteger esta produção comunitária de acordo com os critérios usados neste regulamento não seriam afectadas por este facto.
- (60) A Comissão analisou igualmente a questão de saber se a Rank Xerox deveria ser excluída totalmente ou em parte da definição de indústria comunitária devido aos lucros que retira das importações objecto de *dumping* da Fuji Xerox. Além disso, procedeu-se a uma investigação sobre a questão de saber se a Rank Xerox causava prejuízo a si própria ao efectuar compras junto da Fuji Xerox e se a sua motivação ao importar não se devia mais a uma maximização de lucros no contexto da racionalização a nível mundial da produção de copiadorees da sociedade-mãe, a Xerox Corporation, do que a razões de autodefesa.
- (61) No que diz respeito aos lucros que decorrem para a Rank Xerox da sua relação organizacional com a Fuji Xerox, é evidente que se verificam ganhos decorrentes do fornecimento de aparelhos baratos antes do início da produção na Comunidade. No entanto, estes lucros têm uma duração curta e um alcance limitado. Além disso, quando se toma em consideração os volumes das importações em causa, é evidente que os lucros são insignificantes quando confrontados com o prejuízo causado à Rank Xerox pelo *dumping* praticado por outros exportadores japoneses.
- (62) No que diz respeito à possibilidade de a Rank Xerox ter causado um prejuízo a si própria ao provocar ou contribuir para uma queda dos preços no mercado, não há elementos de prova que sugiram esta situação. Em primeiro lugar, os preços de revenda da Rank Xerox de produtos dos segmentos 1 e 2 importados da Fuji Xerox eram os mesmos que os das máquinas correspondentes produzidas pela Rank Xerox da Comunidade e estes preços eram geralmente subcotados pelos preços das filiais japonesas no mercado comunitário.

rio. Este facto demonstra que não se pode considerar que a Rank Xerox tenha causado prejuízo a si própria através das suas compras e revendas de máquinas da Fuji Xerox.

- (63) No que respeita à possibilidade de a Rank Xerox ter causado prejuízo a outros produtores comunitários através de revenda de fotocopiadores fornecidos pela Fuji Xerox a preços de *dumping*, os elementos de prova demonstraram que, quando se tem em conta as diferentes características destes modelos e o modelo comparável produzido na Comunidade, os preços de revenda da Rank Xerox encontraram-se em geral abaixo dos do produtor comunitário em causa, devendo portanto, ser considerados causadores de prejuízo a esse produtor. Deve, por isso, ser tomado em consideração o efeito destas importações ao avaliar o prejuízo causado a outros produtores comunitários.
- (64) Finalmente, relativamente à questão de saber se a Rank Xerox agiu no sentido de se defender contra a concorrência a baixos preços dos produtores japoneses, a Comissão reexaminou os elementos de prova fornecidos pelas partes em questão, incluindo os apresentados pela própria Rank Xerox. Enquanto a empresa reafirma que um factor importante na sua decisão de comprar aparelhos fotocopiadores de baixo volume da sua associada no Japão a partir de 1978 eram os baixos preços existentes no mercado comunitário estabelecidos pelos exportadores japoneses, não foram apresentados elementos de prova convincentes em apoio desta alegação. Fontes independentes sugerem, pelo contrário, que a decisão pode ter derivado de dificuldades internas ressentidas pela Xerox Corporation no seu conjunto na produção de novos aparelhos de baixo volume. Confrontada com esta situação, a Rank Xerox virou-se para a Fuji Xerox que tinha desenvolvido um modelo de baixo volume (2202) para venda no Japão e importou este produto na Comunidade. Este modelo substituiu o modelo da Rank Xerox anteriormente produzido na Comunidade (660), mas não era por sua vez produzido na Comunidade.
- (65) Esta ligação de fornecimentos inicial com a Fuji Xerox foi de curta duração e foi suplantada em 1979 pelos acordos de fornecimento descritos no ponto 53 do considerando. O objectivo destes acordos de fornecimento era evidentemente o de permitir que a Rank Xerox se preparasse para e acelerasse a comercialização de novos produtos antes do seu fabrico na Comunidade enquanto produtos comunitários. Apesar de não se poder afirmar que a Rank Xerox foi obrigada a comprar aparelhos à Fuji Xerox por motivos de autodefesa, é, no entanto, claro que nas condições actuais em que o sector do mercado de aparelhos de baixo volume é dominado por fornecedores japoneses, a possibilidade de colocar mais rapidamente no mercado um produto, em vez de esperar pelo arranque da produção comunitária, permitiu à empresa defender melhor a sua posição global.

(66) Mesmo que as actividades da empresa ligadas à importação não fossem consideradas como sendo de autodefesa, o baixo volume dos fornecimentos da Fuji Xerox, em termos da produção da gama total da Rank Xerox na Comunidade, é um factor decisivo a favor do ponto de vista de que não há razões plausíveis para excluir a produção da empresa de copiadore de baixo volume da definição de indústria comunitária no processo, por força das suas compras de PPCs completos à Fuji Xerox.

(67) Em resumo e tendo em conta as circunstâncias especiais do caso, a Comissão considera que, nos termos do nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, a Rank Xerox deve ser considerada como produtor comunitário de fotocopiadores para efeitos do presente processo.

b) Posição da Tetras

(68) Em Novembro de 1986, a Tetras, um membro da CECOM e produtor de um copiadore pessoal na Comunidade, associou-se à Canon, um exportador japonês, tendo a Canon adquirido uma participação de 19 % na Tetras, com uma opção de compra adicional de 30 % do capital da empresa pertencente a outros investidores dentro de um prazo previamente estabelecido. A relação de participação minoritária da Canon não afectou a posição da Tetras, quer enquanto produtor comunitário quer enquanto denunciante e, por conseguinte, a Tetras mantém-se integrada na indústria comunitária para efeitos do presente processo.

c) Posição da Océ e da Olivetti

(69) No que se refere à posição da Océ e da Olivetti foram apresentadas observações por parte de alguns exportadores e OEMs, segundo as quais estas empresas deveriam ser excluídas do âmbito da indústria comunitária no processo, nos termos do nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, com base nas suas ligações com fornecedores japoneses. Foi alegado, fundamentalmente, que a dimensão e longa tradição das ligações destas empresas com fornecedores japoneses obstava a que fossem consideradas produtores comunitários no processo.

(70) No que diz respeito à importância relativa destas ligações das empresas com fornecedores japoneses, os dados revelam que as vendas da Océ e da Olivetti na Comunidade de aparelhos importados representaram entre 35 % e 40 % das vendas e alugueres de cada uma das empresas de aparelhos novos colocados no mercado durante o período de 1981 a Julho de 1985. Os modelos importados do Japão pela Océ para revenda têm sido copiadore dos segmentos 1 e 2 a preços mais baixos que os dos aparelhos produzidos pela própria Océ. A

Olivetti importou essencialmente copiadore do segmento 1 durante o período de 1981 a Julho de 1985, mas a partir de 1984 comprou igualmente copiadore pessoais à Canon.

(71) A questão de saber se a Olivetti e a Océ poderiam ter causado prejuízo a si próprias através das suas acções relativas à importação de PPCs objecto de *dumping* foi abordada em profundidade no Regulamento (CEE) nº 2640/86. O Conselho confirma estas conclusões e considera que estas empresas devem ser incluídas na definição de indústria comunitária pelas seguintes razões :

— ambas as empresas tentaram, por várias vezes, desenvolver e comercializar uma gama mais completa de modelos, mas as suas tentativas foram frustradas, devido aos preços de mercado depreciados das importações japonesas. Isto é ilustrado por análises de gestão relativas a projectos e documentação completa no caso de um modelo protótipo projectado para ser introduzido no mercado,

— o recurso das empresas à distribuição de aparelhos fabricados no Japão numa base OEM foi uma resposta à necessidade de oferecer uma gama completa aos seus clientes. Ao agir deste modo, as empresas tinham claramente como objectivo proteger a sua clientela de base contra a concorrência de outros fornecedores que dispunham de uma gama de modelos completa,

— durante o período de 1981 até ao final do período de referência, as empresas venderam e alugaram muito mais unidades dos produtos fabricados por si próprias do que de PPCs importados,

— os preços a que as duas empresas revenderam as importações numa base OEM eram geralmente mais elevados do que os do mesmo aparelho vendido pelos seus fornecedores no mercado comunitário, afastando assim a possibilidade da Océ e da Olivetti terem podido causar prejuízo a si próprias através da sua política de preços e apoiando o argumento segundo o qual estas vendas, numa base OEM, eram secundárias e destinadas a facilitar o escoamento dos aparelhos fabricados por si próprias,

— o volume muito reduzido de importações numa base OEM da Océ e da Olivetti relativamente às importações totais de aparelhos de produção japonesa (média de 4 % durante o período de 1981 a 1985) e o facto de aquelas serem vendidas a preços mais elevados do que os aparelhos vendidos pelos seus fornecedores revela que estas importações limitadas não puderam ter efeitos prejudiciais nos preços de PPCs fabricados por si próprias ou por outros produtores comunitários.

Concluindo, o Conselho confirma que, no âmbito deste processo, a Océ e a Olivetti não causarão prejuízo a si próprias ao importar PPCs de baixo volume do Japão para distribuição numa base OEM.

(72) Finalmente, o argumento da Comissão constante do ponto 73 do Regulamento (CEE) nº 2640/86, segundo o qual a Océ e a Olivetti poderiam ser consideradas como nada tendo feito que lhes pudesse causar perdas superiores às que sofreriam no caso de terem decidido basear o seu próprio comércio de PPCs na comercialização de uma gama mais limitada de modelos, foi contestado com base na falta de elementos que provassem esta conclusão. Em resposta, o Conselho indica as dificuldades ressentidas pelas empresas no passado e no presente em basearem o seu comércio de aparelhos fotocopiadores na comercialização de uma gama mais limitada de aparelhos e na necessidade, sublinhada por quase todos os produtores bem sucedidos, de estarem em posição de darem uma resposta às necessidades globais dos seus clientes em termos de copiadores. Estas considerações corroboram as conclusões da Comissão.

(73) Em conclusão, o Conselho confirma que a Océ e a Olivetti deverão ser incluídas na definição de indústria comunitária para efeitos do processo.

d) *A posição da Develop*

(74) A Develop, um produtor comunitário de aparelhos fotocopiadores, foi efectivamente adquirida em Maio de 1986 pela Minolta, um exportador japonês, tendo retirado posteriormente o seu apoio à denúncia. Porque a Develop continua a ser um produtor, surge a questão de se saber se deve continuar a ser considerada como parte da indústria comunitária para efeitos da avaliação do prejuízo. Do ponto de vista da CECOM, a Develop deve ser abrangida, dado que, durante e antes do período de referência, a empresa foi prejudicada pelas práticas de *dumping* dos exportadores japoneses.

(75) A Comissão defende a posição de que, tendo retirado o seu apoio à denúncia, a Develop não deve continuar a ser considerada como parte da indústria comunitária para efeitos deste processo. No que se refere ao argumento segundo o qual se deveria ter em conta o prejuízo alegadamente sofrido pela Develop durante e antes do período de referência, o Conselho confirma a posição da Comissão de acordo com a qual as medidas tomadas para contrariar as práticas de *dumping* só se podem aplicar para compensar o prejuízo causado aos produtores definidos no processo como constituindo a indústria comunitária. Não seria, pois, lógico que, ao determinar as medidas a aplicar, se tivesse em

conta o prejuízo alegadamente sofrido por um produtor que não faz parte da indústria. Por conseguinte, a Develop não é, para efeitos deste processo, considerada como fazendo parte da indústria comunitária.

e) *Posição da Canon*

(76) Foram apresentadas considerações pela Canon à Comissão no sentido de a indústria comunitária dever ser definida de modo a incluir não só os denunciadores, mas também a Canon Giessen e a Canon Bretagne, produtores de aparelhos fotocopiadores na Comunidade, mas que não apoiam a denúncia. A Comissão considera que, dado que os denunciadores constituem uma grande parte da indústria, independentemente da inclusão ou não das filiais da Canon, é suficiente que no processo se avalie se o prejuízo foi causado a esta parte da indústria.

f) *Conclusão*

(77) Em resumo, a indústria comunitária para efeitos do presente processo é definida como sendo os produtores comunitários Rank Xerox, Olivetti, Océ e Tetras que fabricam fotocopiadores na Comunidade.

iv) *Impacto das importações objecto de dumping na indústria comunitária*

(78) Nas suas conclusões provisórias, a Comissão afirmou que, com base nos elementos de prova disponíveis, não tinha sido causado qualquer prejuízo à produção comunitária de máquinas do segmento 5, mas que, uma vez que os exportadores japoneses tinham começado a exportar copiadorees de maior volume desde o final do período de referência, a questão de saber se aquelas vendas ameaçavam ou não causar prejuízo aos produtores comunitários continuava por abordar.

Em resposta àquelas conclusões, os denunciadores afirmaram ter sido efectivamente causado prejuízo efectivo aos copiadorees do segmento 5 e alegaram não se compadecer da conclusão da Comissão com a posição segundo a qual as máquinas de segmentos adjacentes podiam ser consideradas como produtos similares e, por conseguinte, produtos concorrentes no mercado. Alegou-se que, uma vez que as importações de copiadorees do segmento 4 causavam prejuízo à produção comunitária de máquinas do segmento 4, tal significava, segundo o raciocínio da Comissão, verificar-se também um impacto nos copiadorees do segmento 5. Os denunciadores alegaram igualmente existir uma ameaça à produção comunitária de copiadorees do segmento 5 e de copiadorees do segmento 6.

- (79) Na consideração destes argumentos, os factos revelam que até ao final do período de referência as exportações japonesas de PPCs para a Comunidade se concentravam nos segmentos copiadores possoais a 4 da classificação Dataquest; não se verificaram quaisquer exportações de máquinas do segmento 5 até ao final do período de referência.

No que respeita à afirmação de que tinha sido causado um prejuízo real à produção comunitária de máquinas do segmento 5, a Comissão examinou se existiam ou não elementos de prova daquele prejuízo. Em primeiro lugar, afirmou-se que a Rank Xerox, o único produtor comunitário fornecedor de máquinas do segmento 5, detinha uma parte predominante do mercado até e incluindo o período de referência, e enfrentava a concorrência nesse segmento de apenas dois fornecedores dos Estados Unidos, a Kodak e a IBM. Acrescia ainda não terem sido fornecidos quaisquer elementos de prova que demonstrassem uma alteração das vendas em detrimento do segmento 5 e em favor de outros segmentos resultantes dos preços de *dumping* mais baixos. De facto, a informação de que dispunha a Comissão revelava ter havido um crescimento percentual mais rápido em relação à colocação no mercado de máquinas do segmento 5 do que em relação às máquinas do segmento 4. No que respeita à prova da baixa de preços, os elementos de prova fornecidos não eram concludentes e não demonstraram que a queda dos preços tivesse sido causada por exportações japonesas de máquinas do segmento 4 a baixos preços. À luz destes factores, o Conselho considera serem insuficientes os elementos de prova para demonstrar que os produtores comunitários de máquinas de segmento 5 tenham sofrido um prejuízo efectivo até final do período de referência.

- (80) No que respeita à ameaça de prejuízo, os denunciadores alegaram que os exportadores japoneses tinham começado a fornecer copiadores do segmento 5 desde o final do período de referência e que vários de entre eles tinham anunciado planos no sentido de virem a ser fornecedores plenamente integrados, retirando à Rank Xerox parte do mercado relativa a este segmento.

Ao analisar a existência ou não de ameaça de prejuízo efectivo, a Comissão considerou os factores enunciados no nº 3 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, em especial a alínea a) relativa à taxa de crescimento das exportações objecto de *dumping* para a Comunidade. Do reexame dos elementos de prova, a Comissão concluiu existirem poucas provas que demonstrem que tais máquinas produzidas no Japão aumentaram rapidamente a sua parte de mercado desde o fim do período de referência.

No que respeita à capacidade de exportação dos exportadores quanto aos fotocopiadores em questão,

não foram fornecidos à Comissão quaisquer elementos de prova. Foram fornecidas certas informações de imprensa afirmando que um fabricante japonês tinha planos para produzir aquele tipo de copiadores na Comunidade, mas isto respeita à produção comunitária e não às exportações japonesas.

Resumindo, com base nos elementos de prova disponíveis, a Comissão conclui que não existem provas suficientes da existência de ameaça de prejuízo à produção comunitária de copiadores classificados no segmento 5 e segmento 6 da classificação Dataquest.

- (81) No que respeita ao impacto das importações a baixos preços, uma análise da rentabilidade dos três maiores produtores comunitários (Rank Xerox, Océ, Olivetti) revela que o lucro líquido antes da tributação obtida nas suas vendas de máquinas e no componente máquina dos rendimentos de aluguer (ver ponto 107 infra), considerados conjuntamente, declinou progressivamente no período de 1983 a final de Julho de 1985. O lucro líquido médio ponderado antes da tributação, quanto aos três produtores considerados conjuntamente, resultante das suas máquinas de fabrico próprio classificadas nos segmentos 1 a 4, estima-se ter diminuído de 8 % em 1983 para cerca de 4 % em 1984 e no período de referência. Os resultados das empresas individualmente consideradas são contraditórios. Enquanto num dos casos o lucro líquido antes da tributação permanecia de facto inalterado, em cerca de 5 % do volume de negócios, no que respeita às duas outras empresas, os lucros registaram uma forte tendência para descer, de cerca de 8 % do volume de negócios em 1983 para 2 % quanto a uma das empresas, durante o período de referência, e de 13 % para uma perda de 5 % quanto à outra. Estas diferenças nos níveis de lucro reflectem as diferentes áreas em que se concentram as actividades dos três denunciadores no mercado de fotocopiadoras.

- (82) Lucros reduzidos ameaçam a capacidade dos produtores comunitários de efectuarem as despesas de Investigação e Desenvolvimento necessárias para desenvolver novos produtos para competirem no futuro com os exportadores japoneses no mercado comunitário e à promoção dos seus produtos através de despesas de publicidade e de promoção de vendas a níveis suficientes para fazer face aos seus concorrentes japoneses.

- (83) O Conselho confirma outros efeitos resultantes da baixa rentabilidade e da continuação da prática de preços baixos a que se referem os pontos 82 a 84 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86. A incapacidade de beneficiar em especial de maiores economias de escala é considerada como uma importante fraqueza dos produtores comunitários.

- (84) No que respeita à possibilidade de ter sido causado prejuízo por factores, tais como o volume e o preço das importações não objecto de *dumping* ou uma estagnação da procura, o Conselho confirma as conclusões provisórias da Comissão segundo as quais aqueles factores são irrelevantes no contexto do processo.
- (85) No que respeita à possibilidade do prejuízo ter sido causado aos denunciante por outros factores, a Comissão examinou a posição de cada empresa de forma a ver se existiam factores susceptíveis de explicarem aquelas dificuldades.

Relativamente à Rank Xerox, tal como consta do ponto 64 do considerando, os problemas internos da Xerox Corporation no seu conjunto contribuíram pelo menos em parte para as dificuldades com que deparou a empresa ao introduzir um novo modelo de pequeno volume no mercado, em 1978, em substituição do modelo 660. Os problemas da Xerox foram em grande parte solucionados em 1980/1981, na sequência de conselhos prestados por consultores independentes em matéria de gestão e que conduziram à reorganização da empresa em unidades empresariais, bem como a uma melhoria na fiabilidade e na eficiência na introdução de novos produtos no mercado a um custo mais baixo. No contexto mais recente, uma racionalização da base subcontratante da empresa e esforços para reduzir custos aos níveis dos custos dos concorrentes desempenharam um papel significativo.

Estas importantes melhorias de gestão e de actividade comercial, que levaram vários anos a realizar, culminaram no lançamento da série «10» de produtos em 1982/1983. Estes produtos constituíram a base da tentativa da Rank Xerox no sentido de restabelecer a sua posição competitiva no mercado.

Embora os problemas relativos a produtos pudessem ser referidos como a principal causa responsável pelos seus problemas no passado, tal factor não pode ser considerado como explicação válida a partir da execução das mudanças acima descritas, i. e., a partir de 1983/1984. Consequentemente, o prejuízo efectivo causado à sociedade é atribuível a outros factores. Segundo o Conselho, a principal causa foi a concorrência a baixos preços dos concorrentes japoneses que, no período de referência, se provou terem por base preços objecto de *dumping*.

- (86) Relativamente à Océ e à Olivetti, não foram fornecidos quaisquer elementos de prova concludentes susceptíveis de confirmarem os argumentos apresentados pelos exportadores e pelas OEMs, no sentido de os prejuízos sofridos pelas empresas serem consequência de uma adopção tardia da tecnologia de copiadores de papel normal. No que respeita à Tetra, verificaram-se certas dificuldades

de arranque no início das suas actividades, mas a empresa sofreu igualmente um prejuízo efectivo causado pelas práticas de *dumping* das sociedades japonesas vendedoras de copiadores pessoais, que fizeram baixar os seus preços e prejudicaram as suas tentativas de alcançar uma posição no mercado.

Não foram acompanhadas por elementos de prova concludentes, excepto quanto às funções múltiplas, as observações que alegavam que a grande parte de mercado detida pelos exportadores japoneses se devia à alegada superioridade das máquinas de fabrico japonês em relação às produzidas pelos produtores comunitários. Quanto à gama das máquinas, os elementos de prova apontam no sentido de os produtores comunitários terem, no seu conjunto, uma gama tão variada quanto a dos seus concorrentes em termos de velocidade de cópia. Em matéria de qualidade e de fiabilidade não foi produzido qualquer elemento de prova que indicasse que as máquinas comunitárias no seu conjunto fossem inferiores ou exigissem maior assistência. Também não foram apresentados quaisquer elementos de prova que indicassem que o serviço de pós-venda dos produtores comunitários fosse inferior quando comparado com o dos seus concorrentes japoneses.

v) Conclusão

- (87) A Comissão reitera as suas conclusões provisórias de que o volume de importações objecto de *dumping*, a sua parte de mercado, os preços a que foram oferecidas para revenda na Comunidade, bem como a perda de lucros sofrida pela indústria comunitária, levam a concluir que os efeitos das importações objecto de *dumping* de PPCs do Japão, considerados isoladamente, causaram prejuízo efectivo à indústria comunitária.

O Conselho confirma esta conclusão.

I. INTERESSE DA COMUNIDADE

- (88) Ao estabelecer se é do interesse da Comunidade a instituição de medidas *anti-dumping* em relação às importações de PPCs do Japão que se provou serem objecto de *dumping* e causarem prejuízo efectivo à indústria comunitária denunciante, a Comissão tomou em consideração os pontos de vista de todos os produtores comunitários, exportadores japoneses e importadores na Comunidade, em especial os OEMs.

Quando estas partes interessadas apresentaram observações relativas ao interesse da Comunidade na sequência da imposição das medidas provisórias, tais observações não introduziram, em geral, novos factos ou argumentos relativamente a esta questão, limitando-se a completar os pontos previamente levantados.

- (89) Consequentemente, a Comissão mantém o seu ponto de vista, expresso no ponto 93 do Regulamento (CEE) nº 2640/86, de que a eliminação do prejuízo causado pelo *dumping* é importante para a sobrevivência dos produtores de PPCs ou, pelo menos, de alguns dos restantes produtores denunciadores. Os elementos de prova de que a Comissão dispõe, em especial, a recente absorção por um exportador japonês de um dos membros do CECOM sugerem que, se não forem adoptadas medidas *anti-dumping*, a continuação de uma indústria comunitária independente, mesmo na sua actual forma reduzida é susceptível de ser posta em causa. Além disso, é claro que a indústria fotocopiadora continuará a constituir uma parte chave da indústria de equipamento de escritório como um todo e que a retenção e o desenvolvimento da tecnologia actualmente utilizada serão essenciais para o desenvolvimento de futuros produtos de reprografia. O Conselho confirma estes pontos de vista.
- (90) No que diz respeito às OEMs, as maiores empresas continuaram todas a argumentar, tal como referido no ponto 94 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86 que institui medidas provisórias, que a imposição de medidas definitivas põe em risco a sua sobrevivência como distribuidores de PPCs e de outros produtos afins na Comunidade e, em alguns casos, a continuação da sua presença na Comunidade, no domínio dos produtos de reprografia, que não os PPCs. Alguns OEMs sugeriram que a sua posição devia ser tomada em consideração, mediante a instituição de medidas específicas para as OEMs, quer na sua qualidade de importadores, quer em alguns casos de exportadores, quando PPCs são efectivamente adquiridas pelas OEMs no Japão.
- (91) A Comissão considerou plenamente todos estes argumentos. Em primeiro lugar, a Comissão não recebeu qualquer elemento de prova satisfatória que sugira que a imposição de medidas *anti-dumping* definitivas em si poria em perigo a sobrevivência de qualquer um dos OEM, que são, em qualquer caso, vulneráveis ao estabelecimento de novos sistemas de distribuição e instalações de fabrico na Comunidade por produtores japoneses e têm, no seu conjunto, perdido parte de mercado na Comunidade em favor das máquinas japonesas vendidas sob a sua própria marca. O Conselho confirma estes pontos de vista.
- (92) No que diz respeito à imposição de medidas distintas relativamente às importações por OEMs surgem duas questões. Em primeiro lugar, a questão de saber se se podem adoptar medidas específicas não para os exportadores em questão mas para os importadores dos produtos e, em segundo lugar, se

alguns dos OEMs podem ser considerados como exportadores do produto em questão.

Parece não haver qualquer justificação jurídica, quer para impor medidas específicas para os importadores quer para considerar alguns dos OEMs como exportadores, em relação aos quais se pudessem calcular margens de *dumping* diferentes.

As margens de *dumping* foram calculadas, no caso presente, com base numa comparação de preços de cada exportador em questão e as margens de *dumping* assim determinadas são, consequentemente, específicas a cada exportador individual. Assim, qualquer abordagem que impusesse medidas específicas a uma categoria determinada de importadores seria complexa, passível de violação e provavelmente não funcionaria. O mesmo aconteceria com qualquer disposição nos termos da qual os OEMs pagassem um direito a taxas inferiores às dos outros importadores. Seria inadequado que os OEMs pudessem comprar a qualquer exportador e pagassem o mesmo nível de direitos, independentemente do nível aplicado ao exportador em causa. Em qualquer caso, a Comissão não considera que o facto de os OEMs revenderem produtos importados sob a sua própria marca seja razão suficiente que justifique um tratamento distinto para os OEMs em comparação com outros importadores.

Alguns OEMs argumentaram que exportam o produto do Japão e podiam, consequentemente, ser tratados, no que diz respeito à imposição de medidas, de modo semelhante aos produtores japoneses. Todavia, esta abordagem também seria inadequada. É claro que, mesmo que o OEM efectivamente exporte o produto, esse produto é vendido ao OEM para exportação e, por conseguinte, o preço pago para exportação para a Comunidade é o preço pago pelo OEM ao produtor japonês em questão. Seria, pois, inadequado excluir estas vendas do cálculo da margem de *dumping* para o exportador em questão, sobretudo se tal exclusão pudesse, como seria possível, aumentar a margem de *dumping* para esse exportador.

- (93) A Comissão mantém, pois, o ponto de vista de que, no caso presente, é necessária a imposição de um direito *anti-dumping* definitivo para assegurar a continuação da existência de pelo menos alguns dos produtores comunitários de PPCs restantes, com os consequentes benefícios para a Comunidade em termos de emprego, especialização tecnológica e fonte local de fornecimentos e que a consideração de todos estes aspectos é mais do interesse da Comunidade do que favorecer os importadores ou distribuidores comunitários que têm estado, em grande medida, dependentes dos efeitos prejudiciais de importações objecto de *dumping*. Além disso, a Comissão não vê qualquer justificação jurídica para a imposição de direitos *anti-dumping* a diferentes

níveis em relação a importações de produtos do mesmo produtor japonês. O Conselho confirma este ponto de vista.

(94) Alguns exportadores e importadores reafirmaram as alegações de que a imposição de medidas *anti-dumping* definitivas reduziria a concorrência na Comunidade, aumentando o risco de criação de condições de mercado oligopolísticas com resultados prejudiciais potenciais para os consumidores comunitários em termos de fornecimento e preço. A Comissão não recebeu quaisquer elementos de prova em favor destas alegações. Na realidade, os elementos de prova de que a Comissão dispõe parecem levar à conclusão oposta de que sem a imposição de medidas *anti-dumping* o número de concorrentes no mercado será reduzido. Este é especialmente o caso em relação a alguns dos denunciadores que podem ser vulneráveis a uma absorção semelhante à de um dos denunciadores iniciais por um dos exportadores durante o processo. Além disso, seis dos nove exportadores que poderiam estar realisticamente interessados em produzir na Comunidade, ou já o estão a fazer, ou comunicaram que o farão num futuro próximo. Não existe também qualquer indicação de que o número de fornecedores japoneses para a Comunidade será reduzido. Assim sendo, a alegação de que as medidas *anti-dumping* podem ter um efeito anticompetitivo não parece, neste caso, ter qualquer fundamento.

(95) O Conselho confirma o ponto de vista da Comissão relativamente ao interesse da Comunidade, tal como referido nos pontos 101 e 102 do considerando do Regulamento (CEE) n.º 2640/86.

(96) A Comissão não recebeu qualquer elemento de prova que sugira que o efeito global no emprego no comércio de PPCs na Comunidade no seu conjunto causado pela imposição de medidas *anti-dumping* definitivas fosse mais do que limitado.

(97) Um certo número de exportadores e importadores, especialmente OEMs, sugeriu que, a serem impostas medidas, estas deviam ser restritas de modo a proteger o que pode ser genuinamente considerado como indústria comunitária e não deviam proteger produtos que contêm uma grande proporção de componentes importados. Esta sugestão decorre do facto (tal como referido no ponto 54) de a Rank Xerox, o maior produtor comunitário de PPCs de baixo volume (segmentos 1 e 2), utilizar, na produção destes PPCs, uma proporção considerável de componentes importados do Japão. O

Conselho, ao tomar em consideração o aspecto referido no ponto 89 supra e também o facto de no caso presente o custo dos produtos em questão não afectar, em geral, os lucros globais dos utilizadores desses produtos na Comunidade, não considera razoável excluir produtos do benefício de medidas de defesa somente porque podem ter um nível relativamente baixo de valor acrescentado na Comunidade. Em qualquer caso, duas sociedades denunciadas, que não a Rank Xerox, produzem PPCs na área de baixo volume que tem um nível mais elevado de valor acrescentado na Comunidade do que as máquinas Rank Xerox e, a não serem adoptadas medidas nesta área, estas sociedades seriam também privadas de medidas que as protegessem contra o efeito prejudicial de importações objecto de *dumping*.

Este ponto de vista é confirmado pelo Conselho.

(98) O Conselho confirma igualmente as conclusões provisórias da Comissão tal como constam do ponto 104 do Regulamento (CEE) n.º 2640/86, relativamente a qualquer aumento de preços susceptível de se verificar na sequência da instituição de medidas.

(99) Concluindo, e tendo considerado os vários argumentos de todas as partes interessadas, o Conselho confirmou as conclusões da Comissão de que tomando todos os aspectos em consideração é do interesse da Comunidade, a longo prazo, eliminar o efeito prejudicial, para a indústria comunitária em questão, das importações japonesas objecto de *dumping* e que os benefícios de tal protecção excedem claramente quaisquer efeitos, especialmente sobre o preço, que possam ser considerados como não sendo do interesse do consumidor.

J. COMPROMISSO

(100) A Kyocera, um exportador japonês que deixou de exportar para a Comunidade após o período de referência, ofereceu um compromisso revisto relativo às suas futuras exportações para a Comunidade.

Após consultas no âmbito do Comité Consultivo, a Comissão aceitou o compromisso revisto oferecido pela Kyocera. O inquérito relativo a esta sociedade foi, portanto, encerrado.

Foram igualmente oferecidos compromissos por parte de dois OEMs.

De acordo com a sua prática tradicional de não aceitação de compromissos de importadores (ver ponto 92), e não podendo, para este efeito, consi-

derar quaisquer dos OEMs como exportadores, a Comissão, após consultas no âmbito do Comité Consultivo, informou os dois OEMs em causa que os seus compromissos não podiam ser aceites.

K. DIREITO

(101) Tal como no caso das conclusões provisórias, foi considerada apropriada a imposição de um direito de nível inferior às margens de *dumping* finalmente determinadas, porque esse direito mais baixo era susceptível de eliminar o prejuízo causado pelas importações objecto de *dumping*. Para calcular este direito, a Comissão considerou apropriada e razoável a fixação do direito a um nível suficiente para permitir aos produtores comunitários obterem um lucro de 12 % antes da tributação nas suas « vendas » de máquinas. Lucro nas vendas neste contexto significa o lucro em vendas directas das suas próprias máquinas a utilizadores finais e comerciantes, e também os lucros provenientes do componente máquina dos rendimentos de aluguer.

(102) A escolha deste rendimento de 12 % na venda no Regulamento (CEE) nº 2640/86 foi contestada pelos exportadores e pelos OEMs, por ser demasiado elevado, e pelos denunciante, por ser demasiado baixo.

Para além disso foi alegado que, tal como a própria Comissão tinha reconhecido no Regulamento (CEE) nº 2640/86 (ponto 10 do considerando) as máquinas são frequentemente vendidas com perda ou com um lucro mínimo, sendo esse lucro obtido na venda posterior de consumíveis.

Quanto aos denunciante foi alegado que, a fim de se encontrarem numa posição de atrair capital para financiar com êxito o negócio, os produtores de fotocopiadores necessitavam obter um rendimento de pelo menos 18 % no conjunto do activo dos negócios. Com um volume de negócios por activo (volume de negócios dividido por activos) unitário, o valor do rendimento traduz-se num rendimento de 18 % nas vendas. Foi para além disso alegado que mesmo que as máquinas fossem consideradas separadamente do negócio dos respectivos consumíveis e fornecimentos, a taxa de rendimento exigida deveria ser pelo menos de 18 %. A CECOM tentou igualmente demonstrar que um rendimento de 18 % nas vendas correspondia às exigências de um fornecedor integrado, isto é, um fornecedor que produz, distribui e vende fotocopiadoras a nível de retalho.

(103) A escolha da Comissão de uma taxa de rendimento de 12 % foi uma estimativa do rendimento neces-

sário a permitir ao conjunto dos produtores comunitários :

- salvaguardar a sua posição no mercado, no futuro, ao permitir-lhes realizar as despesas adequadas de investigação e desenvolvimento e promover os seus produtos,
- proporcionar uma taxa de rendimento razoável e proporcionar ao risco de desenvolvimento de novos produtos e permitir um rendimento razoável aos detentores de partes sociais.

Ao escolher um rendimento de 12 %, a Comissão tomou igualmente em consideração a estrutura da indústria comunitária, especialmente o facto de a Rank Xerox e a Océ terem actuado como produtores completamente integrados, enquanto a Olivetti vendeu predominantemente a comerciantes. Para além disso, se fosse adequado encarar rendimentos de lucro mínimos separadamente para o fabrico, distribuição e operações de venda a retalho dos produtores comunitários não seria razoável considerar taxas de rendimento inferiores a 5 % para cada actividade. Tais taxas de rendimento são em geral consistentes com uma taxa de rendimento global de 12 %. Estas taxas mínimas de lucro são consistentes com a escolha de uma taxa de lucro de 5 % aplicada aos distribuidores japoneses no contexto do cálculo dos preços de exportação e aos comerciantes, quando foram necessários ajustamentos aos seus preços (pontos 16 e 107).

Para além disso, a Comissão considerou igualmente o facto de os volumes de vendas dos produtores serem significativamente diferentes e que se um valor indicativo mais elevado de rendimento nas vendas se podia justificar em relação aos produtores de volume baixo, este facto necessitava ser contrabalançado com as menores necessidades dos produtores de volumes mais elevados.

(104) Relativamente ao argumento dos denunciante que um rendimento nas vendas de 18 % era adequado para as máquinas, a Comissão considera que este valor incluía os lucros mais elevados geralmente obtidos em negócios de consumíveis e de fornecimentos, e era portanto inadequado só para as máquinas. Apesar dos denunciante tentarem demonstrar que um rendimento nas vendas de 18 % apenas nas máquinas era ainda justificável, a Comissão considerou que a prova apresentada não era conclusiva e era em alguns casos inconsistente com observações anteriores.

(105) Quanto ao argumento de que o rendimento nas vendas de 12 % é demasiado elevado, a Comissão recebeu poucos elementos de prova, quer de OEMs, quer de exportadores, em apoio das suas posições ou propostas de um valor adequado. Como acima

definido, a Comissão considera que os actuais rendimentos diminuídos dos produtores são demasiado baixos. Além disso, a Comissão não vê razão para, como os exportadores parecem sugerir, os lucros só serem obtidos relativamente aos consumidores e aos fornecimentos.

- (106) Em conclusão e pelas razões acima indicadas, o Conselho apoia o ponto de vista da Comissão de que um rendimento de 12 % na venda é um valor indicativo razoável e justo a ser aplicado aos produtores comunitários para efeitos da determinação do direito no processo.
- (107) O direito necessário para sanar o prejuízo causado aos produtores comunitários de PPCs foi calculado do seguinte modo :

- i) Para cada tipo de transacção concluída entre os produtores comunitários e os seus clientes (isto é, alugueres, vendas a utilizadores finais e vendas a comerciantes), foi estabelecida uma conta de ganhos e perdas para cada máquina a partir dos dados de gestão internos revistos para o período de referência (Janeiro a Julho de 1985). Este período foi considerado como sendo um período representativo para a análise do comportamento financeiro dos denunciantes da indústria. Não foram incluídos quaisquer dados no cálculo relativamente à Tetras, como anteriormente, uma vez que esta empresa não tinha comercializado durante todo um exercício financeiro e não dispunha de quaisquer contas revistas. Relativamente aos alugueres, que têm de ser examinados em separado, a Comissão considerou que não seria apropriado ignorar este tipo de transacção no cálculo, devido à sua importância global em termos de valor e, por conseguinte, solicitou à Océ, à Olivetti e à Rank Xerox que elaborassem contas de ganhos e perdas estimadas para o componente máquina dos alugueres.

A Océ e a Rank Xerox forneceram estes dados, dividindo os rendimentos de aluguer, pelos componentes máquina, assistência e financiamento, calculando os custos associados ao componente máquina de acordo com informações contabilísticas da empresa. Os custos eram geralmente atribuídos numa base de volume de negócios.

As duas empresas alegaram que a componente financiamento deveria ser considerada um centro de lucro separado e, desse modo, os custos deveriam ser atribuídos proporcionalmente. A Comissão não aceitou este ponto de

vista uma vez que o objectivo principal do financiamento era o de facilitar a colocação das máquinas no mercado e não o de obter um lucro separado.

Para o cálculo do direito neste processo não foram incluídas quaisquer estimativas para a componente equipamento (*hardware*) da actividade de aluguer da Olivetti, dado que não foi possível apresentar dados financeiros na mesma base do que o que foi efectuado para o Océ e a Rank Xerox. Esta exclusão não tem, no entanto, qualquer impacto no cálculo, dada a pequena dimensão (menos de 1 %) da actividade de aluguer da Olivetti comparada com as vendas globais de fotocopiadores da CECOM (incluindo a componente equipamento (*hardware*) do rendimento de aluguer).

- ii) Foi determinado para cada máquina para cada tipo de transacção um valor final de lucro antes da tributação expresso enquanto percentagem do volume de negócios (rendimento nas vendas). Os resultados para cada máquina foram acumulados de modo a originarem uma conta de ganhos e perdas (e rendimento nas vendas) para esse tipo de transacção, para cada produtor, para todas as máquinas dos segmentos 1 a 4 da classificação Dataquest.
- iii) Com base no rendimento nas vendas calculado para cada canal, foi efectuado um cálculo para determinar em quanto é que os rendimentos de cada produtor comunitário teriam de aumentar de modo a obter-se uma taxa de rendimento de 12 % para cada tipo de transacção.
- iv) Dado que sociedades japonesas filiais associadas vendem principalmente a comerciantes na Comunidade, foi necessário um ajustamento para aumentar o rendimento indicativo para os produtores comunitários que vendem do nível do utilizador final até ao nível do comerciante. O factor necessário para efectuar este ajustamento era idêntico ao indicado no ponto 53 do considerando do Regulamento (CEE) nº 2640/86, utilizado para tornar comparáveis os preços de venda dos modelos produzidos no Japão e os CECOM.
- v) O aumento do rendimento indicativo a nível do comerciante por cada tipo de transacção para cada sociedade foi então ponderado por volume de negócios por tipo de transacção para se obter um aumento médio ponderado do rendimento do conjunto dos produtores comunitários. Este aumento foi de 13 %.

vi) Foi acrescentado ao volume de negócios total CIF das vendas dos exportadores japoneses a filiais associadas na Comunidade um factor representativo dos custos médios entre a importação e a revenda a comerciantes. Este factor de 35 % representa os custos médios ocasionados entre a importação e a revenda para as filiais japonesas que venderam a comerciantes na Comunidade durante o período de referência e relativamente aos quais os custos entre a importação e a revenda puderam ser facilmente identificados. Os custos destas filiais tidos em consideração no cálculo foram considerados representativos dos custos entre a importação e a revenda para o conjunto das filiais japonesas.

vii) 13 % [dado explicado em (v) supra] do valor acumulado descrito em (vi) representa o valor absoluto de que é adequado aumentar os preços das filiais japonesas aos comerciantes. Este valor absoluto, expresso em percentagem do volume de negócios CIF total das vendas dos exportadores japoneses e filiais associadas na Comunidade representa o direito *ad valorem* na fronteira necessário para sanar os efeitos prejudiciais de *dumping*.

O cálculo final demonstrou que o direito *ad valorem* adequado era de 20 %.

(108) A metodologia adoptada pela Comissão para determinar o direito no processo baseia-se em duas suposições-chave. Por um lado, o aumento do rendimento não tem em consideração qualquer aumento da parte de mercado e de economias de escala de que os membros da CECOM possam beneficiar como resultado do aumento do direito. Por outro lado, não incluído qualquer elemento no cálculo que tomasse em consideração os efeitos da redução de preços, isto é, o aumento do rendimento requerido para permitir aos produtores comunitários obterem um rendimento nas vendas de 12 % foi calculado como percentagem dos preços reais por eles praticados no mercado durante o período de referência e não incluía um elemento adicional que tomasse em consideração a diferença entre estes preços e os preços de revenda geralmente mais baixos de sociedades japonesas associadas.

(109) Relativamente ao primeiro ponto, a Comissão considera que, uma vez que o objectivo das medidas é o de sanar o prejuízo actualmente causado aos produtores comunitários como resultado do *dumping*, estas medidas devem centrar-se no sanar da situação de prejuízo existente. Seria impossível ter em consideração qualquer outro

aumento da parte de mercado ou economias de escalas, já que o Conselho não pode prever o modo como os produtores comunitários responderão à evolução do mercado resultante da instituição dos direitos. É evidente, no entanto, que um reexame com base na alteração de circunstâncias nos termos do artigo 14º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 pode-se justificar se forem avançados elementos de prova suficientes da sobre-compensação do prejuízo.

(110) Relativamente ao argumento de que o aumento do rendimento deveria ser calculado de modo a tomar em consideração os preços de revenda geralmente mais baixos das filiais japonesas, o Conselho concluiu (ponto 49) que, apesar da subcotação de preços existir indubitavelmente no mercado, é transitória por natureza, relativamente pequena a toma frequentemente a forma de subcotação «funções adicionais» inquantificáveis. Dada a natureza desta subcotação, a Comissão não considera possível chegar a uma percentagem única que represente a subcotação média por parte de todos os exportadores. Como consequência, a Comissão decidiu que não seria apropriada no âmbito do presente processo a inclusão de um elemento nos cálculos do direito que tomasse em consideração o tipo de subcotação de preços determinado no processo.

(111) Foi igualmente levantada a questão de saber se a abordagem global da Comissão do cálculo do direito conseguiu criar sanções suficientes contra sociedades que se verificou praticarem *dumping* aos níveis mais elevados.

O Conselho considera, contudo, que tal como estabelecido no nº 3 do artigo 13º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, os direitos *anti-dumping* deveriam ser inferiores às margens de *dumping* verificadas se esse direito mais baixo fosse suficiente para eliminar o prejuízo. No presente processo verificou-se que esse nível de direito mais baixo era suficiente para eliminar o prejuízo causado aos produtores comunitários e será, conseqüentemente, aplicado aos produtores cujas margens de *dumping* sejam superiores ou iguais ao limiar estabelecido.

(112) Além disso, um exportador alegou que o modo como a Comissão tinha calculado o nível do direito não era justo para si por causa de a média dos custos de todos os exportadores entre a importação e a revenda usada pela Comissão nos cálculos ser mais elevada que os custos desse exportador. Este argumento não é aceite pela Comissão.

Não seria apropriado calcular diferentes taxas de direito para cada exportador, baseadas em considerações de prejuízo (distintas das margens de

dumping), sem se ter em consideração o facto de os diferentes modelos produzidos por cada exportador prejudicarem os preços dos modelos comunitários mais directamente concorrentes em montantes diversos. No entanto, provou-se ser impossível calcular taxas de direito diferentes para cada modelo produzido por cada exportador, devido a não poder ser feita uma comparação precisa entre modelos com diferentes funções e ao facto de os modelos japoneses não competirem somente com modelos comunitários específicos.

Nestas circunstâncias, as instituições comunitárias concluíram que não seria apropriado, ou mesmo possível, calcular, para cada exportador, um aumento de preço médio ponderado que represente o valor necessário aos produtores comunitários para ganharem 12 % nos seus modelos que competem com os do exportador em causa. Como resultado, concluiu-se que o único modo com sentido de expressar o aumento do rendimento global necessário aos produtores comunitários para beneficiarem de uma taxa de rendimento de 12 % seria o de calcular um valor global não discriminado por exportador. Nestas circunstâncias, a Comissão considera que, já que não foi possível quantificar o prejuízo causado por cada exportador individualmente, não seria adequado estabelecer o impacto do prejuízo causado à indústria comunitária meramente com base nas diferenças dos custos, entre a importação e a revenda, dos exportadores japoneses. Os custos suportados entre a importação e a revenda na Comunidade por uma filial do exportador não constituem um factor crucial no que diz respeito ao montante do direito *anti-dumping* a pagar já que este montante é função do preço na fronteira comunitária.

- (113) Um exportador alegou que o calcular o direito a Comissão deveria tomar em consideração a rentabilidade das vendas totais de máquinas dos denunciantes. Assim, foi alegado que o aumento do lucro necessário para permitir um rendimento nas vendas de 12 %, deveria ser calculado quer sobre as máquinas compradas numa base OEM, quer para distribuição directa por parte dos exportadores japoneses, bem como sobre os produtos produzidos por eles próprios.

A Comissão considera esta abordagem ilógica uma vez que o objectivo das medidas é o de eliminar o prejuízo causado aos produtores comunitários do produto similar. Dado que os produtores comunitários não produzem produtos que vendem numa base OEM, o prejuízo que decorra dessas operações, a existir, não pode ser tomado em consideração.

- (114) Em conclusão, foi considerado apropriado que o montante do direito definitivo a ser instituído deve ser de 20 % para as exportações de todas as empresas para as quais se tenha verificado uma margem de *dumping* igual ou superior a essa percentagem. Para as restantes empresas, o direito *anti-dumping* definitivo deve ser igual à margem de *dumping* fixada.
- (115) O direito *anti-dumping* definitivo deve ser aplicado a todos os modelos de copiadores de papel normal japoneses, à excepção das máquinas classificadas nos segmentos 5 e 6 da Dataquest.

Tal como no caso das conclusões provisórias da Comissão tal como constam do ponto 113 do considerando do Regulamento (CEE) nº2640/86, o Conselho considera que os critérios apropriados para determinar as copiadoras de papel normal que devem ser abrangidas pelas medidas é o da velocidade das máquinas. Relativamente ao ponto de separação, foi fixado nas conclusões provisórias em 70 cópias por minuto, ligeiramente abaixo da velocidade máxima das copiadoras de segmento 4 de 75 cópias por minuto. Reconsiderando este ponto de separação, o Conselho chegou à conclusão que, apesar da ligeira sobreposição com as copiadoras do segmento 5, as medidas devem aplicar-se até à categoria de velocidade máxima do segmento 4, tanto mais que o Conselho tem razões para crer que alguns exportadores estão agora a fornecer máquinas do segmento 4 ao mercado comunitário capazes de produzir 70 cópias por minuto. Uma vez que se considerou que os modelos deste segmento estavam a causar prejuízo à indústria comunitária deve ser cobrado um direito sobre eles. Por conseguinte os direitos *anti-dumping* definitivos não serão aplicados a copiadoras japonesas de papel normal que tenham capacidade para operar a uma velocidade de cópia superior a 75 cópias por minuto.

- (116) Os denunciantes alegaram que existe um risco de violação dos direitos, dado que segundo uma análise de laboratório realizada para a Rank Xerox pela sua sociedade-mãe, a velocidade de algumas copiadoras pode ser aumentada em 35 % ou mais sem grandes alterações de concepção, aumentando a velocidade da máquina para além do limiar das 75 cópias por minuto. Apesar das preocupações expressas pelos denunciantes sobre este ponto não deixarem de ter um certo mérito, pelo menos de um ponto de vista teórico, a Comissão considera, mesmo assim, que a prova apresentada em apoio da pretensão da CECOM é insuficiente para fornecer uma base que justifique um aumento do limiar para além das 75 cópias por minuto.

- (117) No decurso do processo verificou-se que a subposição 90.10 A da pauta aduaneira comum que abrange os fotocopiadores de papel normal, inclui outras máquinas de cópia de funções e usos variáveis que não estavam incluídas no processo. É, portanto, necessário que estes produtos, definidos em geral como copiadores a cores, copiadores de engenharia e de arquitectura, microimpressores leitores e copiadoras em cartão branco devam ser excluídos do âmbito destas medidas.
- (118) Finalmente, o Conselho verificou que o direito alfandegário máximo em vigor em Espanha para os aparelhos fotocopiadores de papel normal, em 1986 e 1987, excedia o direito da pauta aduaneira comum para o mesmo produto. A fim de impedir importações para esse Estado-membro sujeitas a direitos globalmente mais elevados que nos outros Estados-membros, considerou-se conveniente assegurar que, em Espanha, os efeitos conjuntos do direito *anti-dumping* e dos direitos aduaneiros não alinhados não excedam o montante conjunto da pauta aduaneira comum e do direito *anti-dumping*.

L. COBRANÇA DO DIREITO PROVISÓRIO

- (119) Tendo em conta a importância das margens de *dumping* verificadas e a gravidade do prejuízo causado aos produtores comunitários o Conselho considera necessário que os montantes garantidos pelos direitos *anti-dumping* provisórios sejam cobrados, quer integralmente quer até ao limite do direito definitivamente instituído nos casos em que o direito definitivo seja inferior ao direito provisório. Em relação à colecta dos direitos provisórios para Espanha aplicam-se as mesmas providências enunciadas supra, no ponto 118.

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO :

Artigo 1º

1. É instituído um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de fotocopiadores de papel normal de sistema óptico da subposição 90.10 A da pauta aduaneira comum, correspondente ao código Nimexe ex 90.10-22, originários do Japão.

2. A taxa do direito é de 20 % do preço líquido franco-fronteira comunitária não desalfandegado com excepção das importações dos produtos especificados no nº 1 do presente artigo produzidos e exportados pelas seguintes sociedades, a que se aplicam as taxas seguintes :

	%
— Coper Company Limited, Tóquio	7,2
— Mita Industrial Company, Osaca	12,6
— Toshiba Corporation, Tóquio	10,0

3. O direito referido no presente artigo não é aplicável aos produtos descritos no nº 1, exportados pela Kyocera Corporation, Tóquio.

4. O direito referido no presente artigo não é aplicável :

— aos produtos descritos no nº 1 que tenham a capacidade de operar a uma velocidade superior a 75 cópias por minuto de papel de dimensões A4,

— aos seguintes produtos :

— impressores leitores de cartões perfurados e impressores de microfímes (máquinas que têm a capacidade de ler imagens e fazer cópias ampliadas de microfímes, microfichas e cartões perfurados),

— copiadoras a cores (máquinas que têm a capacidade de fazer automaticamente cópias a cores de originais coloridos correspondentes, num ciclo de cópias através de um processo plicromático),

— copiadoras em cartão branco (máquinas que têm a capacidade de fazer cópias a partir de informações fornecidas em *écrans*),

— copiadoras de grande dimensão, que têm a capacidade de fazer cópias de dimensão A 2 e superior, a partir de originais com dimensão superior a A 2.

5. São aplicáveis as disposições em vigor relativas aos direitos aduaneiros.

Artigo 2º

Os montantes garantidos pelo direito *anti-dumping* provisório por força do Regulamento (CEE) nº 2640/86 são cobrados segundo as taxas do direito definitivamente instituído nos casos da Mita e da Toshiba e às taxas do direito provisório em todos os outros casos.

Artigo 3º

Os direitos *anti-dumping* instituídos ou colectados por força dos artigos 1º e 2º serão cobrados sobre as importações em Espanha apenas na medida em que o montante do direito alfandegário, em vigor neste Estado-membro, sobre o produto em questão acrescido do montante do direito *anti-dumping* não exceda o montante conjunto do direito da pauta aduaneira comum e do direito *anti-dumping* sobre o mesmo produto.

Artigo 4º

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

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1987.

Pelo Conselho

O Presidente

P. DE KEERSMAEKER

II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

23 de Fevereiro de 1987

que aceita um compromisso oferecido pela Kyocera Corporation no âmbito do processo *anti-dumping* relativo às importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão e que encerra o inquérito

(87/135/CEE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2176/84 do Conselho, 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⁽¹⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 10º,

Após consultas no âmbito do comité consultivo instituído pelo referido regulamento,

Considerando o seguinte :

Pelo Regulamento (CEE) nº 2640/86⁽²⁾, a Comissão instituiu um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão ;

A Kyocera Corporation era um dos exportadores japoneses considerado como tendo exportado em *dumping* aparelhos fotocopiadores de papel normal para a Comunidade durante o período de referência (Janeiro a Julho de 1985) e como tendo causado, por esse facto, um prejuízo aos produtores comunitários ;

Anteriormente à imposição das medidas provisórias, a Kyocera ofereceu um compromisso que não foi aceite pela Comissão nessa fase provisória ;

A Kyocera enviou pela última vez aparelhos fotocopiadores de papel normal para a Comunidade em Julho de

1985, não tendo voltado a exportar para a Comunidade a partir dessa data ;

A Comissão verificou que a Kyocera suspendeu toda a produção de aparelhos fotocopiadores de papel normal em Março de 1986 ;

A Kyocera reviu a sua oferta de compromisso em relação a exportações futuras e propôs informar eficazmente a Comissão no caso de vir a decidir recomeçar a exportar para a Comunidade ;

A Comissão considera o compromisso revisto oferecido pela Kyocera como aceitável ;

O Conselho, nos termos do artigo 1 do Regulamento (CEE) nº 535/87⁽³⁾, decidiu da cobrança das quantias garantidas pelo direito provisório,

DECIDE :

Artigo 1º

É aceite a compromisso oferecido pela Kyocera Corporation no âmbito do processo *anti-dumping* relativo às importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal, da subposição 90.10 A da pauta aduaneira comum, correspondente ao código Nime ex 90.10-22, originários do Japão.

(1) JO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.

(2) JO nº L 239 de 26. 8. 1986, p. 5.

(3) Ver página 12 do presente Jornal Oficial.

Artigo 2º

É encerrado o inquérito relativo ao processo *anti-dumping* referido no artigo 1º

Feito em Bruxelas, em 23 de Fevereiro de 1987.

Pela Comissão
Willy DE CLERCQ
Membro da Comissão

RECTIFICAÇÕES

Rectificação ao Regulamento (CEE) nº 3094/86 do Conselho, de 7 de Outubro de 1986, que prevê determinadas medidas técnicas de conservação dos recursos da pesca

(« Jornal Oficial das Comunidades Europeias » nº L 288 de 11 de Outubro de 1986)

Página 3, artigo 2º, primeiro parágrafo do nº 3

Este parágrafo passa a ter a seguinte redacção :

- 3. As percentagens referidas no Anexo I são calculadas em *proporção* do peso de todos os peixes, crustáceos e moluscos *a bordo, após escolha ou aquando do desembarque*, tendo em conta as quantidades que tenham sido transferidas para outras embarcações. »
-

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

RÉGIONS

Annuaire statistique 1986

L'Office statistique des Communautés européennes présente dans cette publication les plus récentes statistiques concernant les caractéristiques économiques et sociales des régions de la Communauté européenne.

Le champ couvert porte notamment sur:

- la population et ses structures,
- l'emploi et le chômage,
- l'enseignement, la santé et divers indicateurs sociaux,
- les agrégats de l'économie,
- les principales séries relatives aux différents secteurs de l'économie: agriculture, industrie, énergie et services,
- les concours financiers de la Communauté aux investissements.

Les principaux indicateurs régionaux sont également présentés dans une série de cartes en couleurs.

233 pages, 14 cartes.

Langues de publication: allemand, anglais, danois, français, grec, italien, néerlandais.

Numéro de catalogue: CA-44-85-412-7C-C ISBN: 92-825-5935-1

Prix publics au Luxembourg, taxe sur la valeur ajoutée exclue:

BFR 1 000 FF 151



OFFICE DES PUBLICATIONS OFFICIELLES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES
L-2985 Luxembourg

**CENTRO EUROPEU PARA O DESENVOLVIMENTO DA FORMAÇÃO PROFISSIONAL
(CEDEFOP)**

IGUALDADE DE OPORTUNIDADES E FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Cinco anos depois . . . Acções de formação profissional em favor das mulheres na Comunidade Europeia

O eixo mais marcante da política social comunitária no campo da igualdade profissional entre homens e mulheres é sem dúvida nenhuma o estabelecimento de uma legislação relativa a essa matéria. Um conjunto de normas jurídicas, directrizes com força de lei, formam um quadro que garante a igualdade de tratamento nos campos do emprego, da formação e da segurança social.

Mas, sabemos-lo todos, as disposições legislativas nunca são suficientes, só por si, para eliminar todas as formas de desigualdade de facto. Por conseguinte, paralelamente ao estabelecimento de leis, a Comissão das Comunidades Europeias elaborou e propôs aos Estados-membros o conceito de acção positiva. Trata-se de tomar medidas específicas com o fim de eliminar as desigualdades de que as mulheres são alvo na vida profissional.

É nesta perspectiva que o CEDEFOP inscreve cada ano, desde que começou a existir, em boa posição no seu programa de trabalho a assistência a prestar à Comissão na instauração deste conceito no que se refere aos aspectos de orientação e de formação.

116 páginas

Línguas de publicação: DA, DE, EN, FR, IT, NL, PT.

Nº de catálogo: HX-43-85-903-PT-C ISBN: 92-825-6563-7

Preços públicos no Luxemburgo, IVA excluído:

Esc 500 BFR 180



SERVIÇO DAS PUBLICAÇÕES OFICIAIS DAS COMUNIDADES EUROPEIAS
L-2985 Luxemburgo