385R1698

22. 6. 85 Jornal Oficial das Comunidades Europeias Nº L 163/1

REGULAMENTO (CEE) nº 1698/85 DO CONSELHO

de 19 de Junho de 1985

relativo à instituição de um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas originárias 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 da Comissão, apresentada após consultas realizadas no âmbito do Comité Consultivo instituído pelo referido regulamento,

Considerando o seguinte:

A. Medidas provisórias

1. Pelo Regulamento (CEE) nº 3643/84 (2), a Comissão institui um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão e encerrou o processo no que respeita à Nakajima All Co. Ltd. Este direito foi prorrogado por um período máximo de dois meses, pelo Regulamento (CEE) nº 1015/85 (3).

B. Continuação do processo

2. Após a instituição do direito *anti-dumping*, todos os exportadores e um certo número de importadores associados ou não àqueles, com excepção da Nakajima All e das empresas que importam os produtos da Nakajima All na Comunidade, bem como os produtoes denunciantes da Comunidade solicitaram, tendo-lhes sido concedida, uma audiência pela Comissão. Esta informou-os em pormenor dos factos em que havia baseado as suas conclusões provisórias. Aqueles deram igualmente a conhecer por escrito o seu ponto de vista sobre as conclusões.

3. A seu pedido, as partes foram igualmente informadas dos principais factos e considerações com base nos quais a Comissão tencionava recomendar a instituição de direitos definitivos, bem como a cobrança definitiva dos montantes garantidos por um direito *anti-dumping* provisório. A Comissão concedeu-lhes um prazo para apresentarem as suas observações na sequência daquelas reuniões de informação. Os seus comentários foram tomados em consideração.

C. Valor normal

4. Para a imposição do direito provisório, a Comissão tinha determinado o valor normal com base nos preços dos modelos relativamente aos quais tinha a certeza de que eram vendidos ao Japão em quantidades importantes de venda internos; relativamente a todos os outros modelos, o valor normal foi determinado com base no valor calculado. A este respeito, a Comissão considerou que era apropriado e do interesse da segurança jurídica decidir que as vendas no mercado interno deveriam ser normalmente tidas em conta para o estabelecimento do valor normal caso ultrapassassem em volume 5 % das exportações para a Comunidade.

Considerou-se a possibilidade de determinar o valor normal com base num preço comparável do produto similar quando este é exportado para um país terceiro; todavia, o único país terceiro que se revelava conveniente para o efeito era um país em que alguns dos exportadores efectuavam as suas vendas por intermédio de importadores associados e teria sido provavelmente necessário calcular o preço de exportação naquele mercado.

5. Alguns exportadores defenderam que se não deveria fixar um limiar deste tipo, porque a Comunidade não poderia ter em conta circunstâncias especiais que existem em geral e, no caso específico, em especial. Todavia, a fixação de um limiar assegura a segurança

(1) JO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.
(2) JO nº L 335 de 22. 12. 1984, p. 43.
(3) JO nº L 108 de 20. 4. 1985, p. 18.

jurídica que não tem existido até hoje. É evidente que, em cada caso, as instituições comunitárias devem examinar se existem circunstâncias especiais que exigem ou justificam a abertura de uma excepção a esta prática geral.

O mercado japonês não é demasiado estreito, nem em termos relativos, nem em termos absolutos, para ser adoptado como base de comparação. Em consequência, não havia qualquer razão para a Comunidade se afastar da linha geral que consiste em estabelecer, com base nos preços de venda internos, o valor normal dos modelos de máquinas de escrever electrónicas, relativamente às quais as vendas no Japão eram superiores a 5 % das vendas para exportação pra a Comunidade.

6. A Brother alegou que um tal limiar apenas deveria ser fixado para os casos futuros. Contudo, nada na prática anteriormente seguida pela Comunidade pôde convencer a Brother de que as vendas daquele volume no mercado interno não seriam tidas em conta para efeitos da determinação do valor normal;

7. Em consequência, relativamente aos modelos exportados pela Brother, pela Canon e pela Silver Seiko que eram vendidos em quantidades suficientes para consumo no mercado japonês, o valor normal foi estabelecido com base na média ponderada dos preços de venda internos efectivamente pagos ou a pagar em operações comerciais normais.

8. Para tal, utilizaram-se os preços de venda praticados pelas sociedades de venda dos produtores japoneses relativamente aos seus clientes.

Este modo de proceder foi contestado pela Brother, pela Silver Seiko e pela Canon. Considera-se todavia que, uma vez que o nº 3, alínea a) do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 exige que o valor normal tenha por base os preços efectivamente pagos ou a pagar no decurso de operações comerciais normais, o nº 7 do artigo 2º permite à Comissão afastar os preços praticados nas transações entre sociedades associadas, a menos que os preços e os custos envolvidos sejam comparáveis aos que existem nas transacções entre partes que não tenham vínculos desta natureza.

No presente caso dado que as sociedades de fabrico não efectuaram vendas a partes terceiras não associadas, a Comissão não podia ter a certeza de que os preços e os custos registados nas vendas às sociedades de venda correspondiam a transacções entre sociedades não associadas.

Resulta dos elementos de prova produzidos no decurso do inquérito que a sociedade de fabrico e as sociedades de venda fazem parte integrante da estrutura do grupo consolidado, no qual aquelas sociedades de venda desempenham funções que são, no essencial, semelhantes às de uma sucursal ou de um serviço de vendas. O facto de se tratar de entidades juridicamente distintas não afecta a existência de uma entidade económica única. O que entra em linha de conta não é a estrutura jurídica, mas o facto de aquelas sociedades de venda terem por função principal venderem ou facilitarem a venda do produto do grupo, serem inteiramente detidas ou controladas pela sociedade mãe do grupo ou a existência de fortes vínculos ao nível da direcção e do pessoal.

As empresas que foram objecto do inquérito preenchiam uma ou várias destas três condições. Consequentemente, as suas sociedades de venda devem ser consideradas como fazendo parte das estruturas dos grupos consolidados respectivos e para estabelecer o verdadeiro valor normal do produto apenas é possível tomar por base os preços de venda praticados por estas sociedades de venda em relação aos seus clientes.

No que diz respeito à Brother, são confirmadas as conclusões provisórias enunciadas nos considerandos nºs 13 e 14 do Regulamento (CEE) nº 3643/84.

9. Os produtores denunciantes da Comunidade defenderam que o valor normal não deveria ser determinado para a Canon com base nos preços pagos à Canon Sales Company (CSC), mas em função dos preços pagos aos agentes ligados à Canon que haviam comprado os produtos à CSC. Contudo, após ter examinado um certo número de acordos concluídos entre a CSC e os agentes ligados à Canon, a Comissão tem a certeza de que os preços pagos à CSC eram comparáveis aos praticados nas vendas efectuadas pela CSC a partes não ligadas à Canon.

10. Tal como para a determinação provisória a Comissão fixou o valor normal com base no valor calculado de todos os outros modelos, cujas vendas não haviam atingido as quantidades julgadas necessárias no mercado japonês, calculando o custo de produção, ao qual acrescentou uma margem de lucro razoável. O custo de produção foi calculado com base no conjunto dos custos, fixos e variáveis, decorrentes dos materiais e do fabrico no decurso de operações comerciais normais, acrescidos de um montante razoável a título das despesas de venda, despesas administrativas e outras despesas gerais.

11. Em geral, os exportadores não contestaram o modo de determinação dos custos fixos e variáveis dos materiais e do fabrico.

12. A Canon solicitou que os custos de fábrica sejam estabelecidos com base nos «custos tipo», que são os custos reais verificados num dado momento, deduzindo-se as economias de custo que se conta fazer nos custos no decurso de um período ulterior. Não obstante as economias de custo deverem, bem entendido, ser tomadas em consideração se realizadas dureante o período de inquérito, o método proposto pela Canon teria conduzido, entre outras coisas, à utilização, para certos modelos, de custos fictícios que teriam sido inferiores aos custos variáveis reais no decurso do período em questão, o que é claramente inaceitável. Consequentemente, os custos de fábrica foram determinados com base nos custos reais verificados em momentos determinados. Foram acrescidos de um certo montante para compensar as compras efectuadas pela Canon a um preço inferior ao custo e relativos a um elemento fabricado por uma unidade de produção da Canon.

13. Para repartir os seus custos de produção pelos produtos, a Towa (e não a Tokyo Juki como indicado por erro na determinação provisória) baseou alguns dos seus cálculos na produção normal, tendo os números sido consequentemente ajustados pela Comissão com vista a uma repartição dos volumes de produção reais no períodode inquérito.

14. No caso da Sharp, as conclusões resultantes da determinação provisória foram alterados na medida em que foram tomadas em consideração informações suplementaes respeitantes aos custos de mão-de-obra e às despesas gerais de fábrica relativos aos seis primeiros meses do período de inquérito.

A Sharp, por outro lado, apresentou uma repartição revista de certas despesas gerais, que foi em grande parte aceite. Contudo, esta sociedade pretendeu ter o direito de atribuir em parte a outros produtos certas despesas de investigação e de desenvolvimento, que no fundo apenas respeitavam às máquinas de escrever electrónicas, o que não pôde ser aceite. Pretendeu igualmente poder repartir por vendas ulteriores custos de investigação e de desenvolvimento efectuados no decurso do período de inquérito; tal não foi aceite dado que a Sharp não aplicou esta política noutros casos.

15. Certos exportadores contestaram a determinação a propósito das despesas de venda, das despesas administrativas e das despesas gerais. Defenderam, nomeadamente, que nenhuma despesa desta natureza deveria ser incluída no valor calculado, quer porque nenhuma venda havia sido efectuada no mercado interno (e que portanto não se havia efectuado nenhuma despesa neste mercado), quer porque as vendas haviam normalmente sido efectuadas por intermédio de uma sociedade de venda juridicamente independente, cujos custos não deveriam, segundo estes exportadores, ter qualquer influência no valor calculado. Não obstante este ponto já ter sido mencionado no considerando nº 20 do Regulamento (CEE) nº 3643/84 da Comissão, foi reiterado pelos referidos exportadores.

O argumento avançado pelos exportadores é considerado como contrário ao nº 3, ponto ii) da alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/74 e, além disso como incompatível com a estrutura e a finalidade de uma determinação do valor normal com base no valor calculado. Este método visa estabelecer um valor normal como se tivessem sido efectuadas vendas no mercado interno. Dado que os preços de venda devem necessariamente reflectir as despesas de venda, as despesas administrativas e as despesas gerais suportadas pelo vendedor deve ser incluído no valor calculado um certo montante destas despesas, igual ao reflectido em geral pelos preços de venda, no decurso de operações comerciais normais, de produto da mesma categoria ou do mesmo tipo geral. O preço calculado deveria incluir um tal montante, quer tenham ou não sido efectuadas vendas no mercado interno. Para além disso, como as vendas, no decurdo de operações comerciais normais, são efectuadas exclusivamente por intermédio de sociedades de venda inteiramente detidas ou controladas, sendo estas de considerar como sucursais de venda da estrutura do grupo consolidado do exportador, as despesas de venda, as despesas administrativas e as despesas gerais suportadas pela sociedade de venda em questão de cada exportador constituem os factores de custo determinantes que devem ser tomados em consideração para a determinação do valor normal calculado do exportador em causa.

O montante destes custos foi geralmente determinado, para o produto em causa, proporcionalmente ao volume de negócios.

Este método foi contestado pela Tokyo Juki e a pela Silver Seiko, que consideraram que a sua própria repartição deveria ter sido adotada. Contudo, estas empresas não apresentaram elementos satisfatórios que provassem que o seu método de repartição traduziria de modo mais apropriado os custos suportados quanto a este produto do que uma repartição baseada no volume de negócios.

16. Uma margem de lucro de 10 % havia sido incluída aquando da determinação provisória do valor calculado. Esta conclusão provisória baseou-se em informações gerais então recebidas das sociedades interessadas. Contudo, certos exportadores contestaram a aplicação de uma margem de 10 %. Foi esta a razão

porque a Comissão apenas analisou a rentabilidade das vendas internas de máquinas de escrever electrónicas efectuadas por aqueles de entre os três exportadores para os quais o valor normal foi determinado com base nas vendas internas. Esta análise revelou importantes margens de lucro ao nível do grupo, elevando-se a mais baixa a 32,39 % do volume de negócios. Dado que o valor calculado deve incluir uma margem de lucro razoável e que o nº 3, ponto ii) da alínea b), do artigo 2º dispõe que o elemento a acrescentar não pode ser superior ao lucro normal, considera-se que, para decidir o que é um lucro razoável há que adoptar habitualmente o lucro normalmente realizado, a menos que haja razões que justifiquem outro procedimento. Consequentemente, foi considerado razoável estabelecer finalmente o valor calculado para os três exportadores em questão a partir das margens de lucro respectivas das suas vendas no mercado interno.

Quanto aos exportadores relativamente aos quais não foi possível determinar a margem de lucro individual devido à insuficiência de vendas no mercado interno, considerou-se razoável incluir no valor calculado dos seus modelos uma margemde 32,39 % do volume de negócios, correspondente à margem de lucro mais baixa estabelecida para as três sociedades atrás mencionadas, sendo esta margem considerada como uma margem de lucro normal no mercado interno.

Em relação aos exportadores para os quais não pôde ser determinada uma margem de lucro individual, devido a insuficiência das vendas realizadas no mercado interno, considerou-se razoável incluir, no valor calculado dos seus modelos, uma margem de 32,39 % do volume de negócios, correspondente à margem de lucro mais baixa estabelecida para as três sociedades acima referidas, que deve ser considerada como uma margem de lucro normal no mercado interno.

Certos exportadores pretendem agora que esta margem de lucro é excessiva e que é devida a circunstâncias especiais do mercado interno. Contudo, tanto a regulamentação comunitária como as regras internacionais que regulam a inclusão de uma margem de lucro no cálculo do valor normal indicam que deve ser adoptada uma margem de lucro realista. A margem de lucro mais razoável a adoptar é a margem real. Um valor calculado não passa de um sucedâneo do preço interno enquanto base do valor normal e a utilização do preço interno não pode ser contestada com o argumento de que os lucros realizados são excepcionais, excessivos ou resultantes de circunstâncias especiais.

17. Certos exportadores alegaram que, pelo menos no seu caso, a margem de lucro de 10 %, tal como havia sido provisoriamente determinada, deveria ter sido mantida, dado que havia sido utilizada no caso na Nakajima All. Se é certo que, para as conclusões provosórias, a determinação do valor normal havia sido baseada para a Nakajima All numa margem de lucro de 10 %, que o *dumping* se havia revelado negligenciável e que, consequentemente, o processo havia sido encerrado relativamente a este exportador, foi, contudo entretanto decidido o reinício do processo relativo a esta sociedade com vista a permitir à Comunidade ter em conta as verificações definitivas respeitantes à rentabilidade no mercado interno japonês e de delas tirar as conclusões que se impõem no caso da Nakajima All. Segue-se que os exportadores japoneses serão submetidos ao mesmo critério e que o pedido acima referido deve ser rejeitado.

18. O Conselho examinou os elementos de prova que permitiriam chegar às outras conclusões provisórias referidas no Regulamento (CEE) nº 3643/84. Estas encontram-se confirmadas pelos resultados finais do inquérito.

D. **Preço de exportação**

19. No que se refere às vendas efectuadas por empresas japonesas a importadores independentes estabelecidos na Comunidade, os preços de exportação foram finalmente calculados com base nos preços realmente pagos o a pagar pelo produto vendido.

20. Em todos os demais casos em que as exportações foram efectuadas para filiais estabelecidas na Comunidade, foi considerado oportuno, em virtude desta relação, calcular os preços de exportação com base nos preços a que havia sido revendido pela primeira vez a um comprador independente o produto importado, devidamente ajustados para ter em conta todas as despesas efectuadas entre a importação e a revenda, incluindo todos os direitos e imposições.

21. No seguimento das observações feitas pelos exportadores após a determinação provisória foram introduzidas certas alterações nos preços de exportação inicialmente calculados. Estas alterações respeitam nomeadamente:

— às taxas de frete aéreo efectivamente pagas pelo transporte de certas máquinas de escrever electrónicas,

— às condições de pagamento flexíveis concedidas por certas filiais e aos custos de financiamento daí resultantes.

— aos preços líquidos de venda ao primeiro comprador independente após dedução dos descontos e vantagens em espécie destinados a promover as vendas;

— às despesas de transporte no interior da Comunidade.

Foi defendido que certas despesas de publicidade relativas às campanhas lançadas no mercado comunitário e suportadas pela sociedade mãe no Japão deveriam ser repartidas pelo conjunto das máquinas de escrever electrónicas e amortizadas ao longo do período de vida do produto. Foi estabelecido, contudo, que as campanhas apenas se referiam a teîs modelos específicos em três Estados-membros. Por outro lado, os custos em questão foram efectivamente realizados e pagos durante o período do inquérito, tal como os outros custos de publicidade nos anos anteriores e, sem dúvida, nos anos ulteriores.

22. A Brother alegou que, para o cálculo do preço de exportação, não deveria ser tida em conta a margem de lucro do importador associado. Esta exigência é, todavia, contrária ao nº 8, alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84, que prevé a inclusão de uma margem de lucro razoável; este argumento deve assim ser rejeitado.

23. Os preços de exportação foram finalmente ajustados mediante uma margem de lucro de 5 % do importador associado, margem que foi considerada razoável face às margens de lucro dos importadores independentes do produto em causa. Um exportador que vende sobre numa base «direitos da pauta aduaneira comum não pagos» por intermédio da sua filial estabelecida num Estado-membro da Comunidade a agentes exclusivos noutros Estados-membros da Comunidade, alegou que deveria ser aplicada a estas vendas uma margem de lucro inferior a 5 %. Todavia, perante a margem de lucro de um outro importador independente em situação semelhante, a Comissão concluiu que não se justificava qualquer modificação em relação a estas vendas.

E. **Comparação**

24. A fim de proceder a uma comparação equitativa entre o valor normal e os preços de exportação, a Comissão teve em conta, quando tal parecia indicado, as diferenças que afectam a comparabilidade dos preços, tais como as diferenças nas características físicas do produto e as diferenças nas condições de venda, quando foi possível demonstrar satisfatoriamente que existia uma relação directa entre estas diferenças e as vendas consideradas, o que foi o caso das condições de crédito, de cauções, de serviços técnicos, de comissões, de salários pagos aos vendedores, de embalagem, de transporte, de seguro, de manutenção e de custos acessórios. Todas as comparações foram efectuadas no estádio à saída da fábrica. Não foram tidos em conta os pedidos relativos às despesas gerais e administrativas. A regulamentação comunitária limita, com efeito, os elementos que devem ser tidos em conta aquando do estabelecimento da comparabilidade dos preços a um certo número de factores pertinentes, tal como mencionados no nº 9 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84: características físicas, quantidades, consições de venda, data e estádio comercial. A única rubrica em que poderiam ser examinadas as despesas gerais e administrativas é a que respeita às condições de venda, mas neste contexto, os ajustamentos limitam-se às diferenças que apresentam uma relação directa com as vendas consideradas. Segundo o regulamento comunitário, tal não é, regra geral, o caso das diferenças existentes nas despesas administrativas e gerais.

25. Certas partes pretenderam que deveriam, além disso, ser efectuados ajustamentos para as despesas administrativas e gerais suportadas pelas sociedades de venda internas, alegando que o conjunto das suas despesas apresenta uma relação directa com as vendas no mercado interno, tendo estas sociedades vendido exclusivamente neste último.

Não pôde ser dado seguimento a este pedido. Em primeiro lugar, este estabelece uma distinção formal entre os serviços de venda da sociedade de fabrico e as sociedades de venda, distinção impossível de aceitar em razão do vínculo estreito existente entre o fabricante e as suas filiais de venda e que resulta do controlo global exercido pelo primeiro, já mencionado nos considerandos nºs 8 e 15. Tal a razão porque não tem fundamento o argumento apresentado pelos interessados — segundo o qual a relação existente entre as despesas gerais e as vendas difere entre a sociedade de fabrico e as sociedades de venda.

Em segundo lugar, nos termos do Regulamento (CEE) nº 2176/84, apenas é possível efectuar ajustamentos para ter em conta as diferenças existentes nos factores mencionados no nº 9 do artigo 2º. Um destes factores respeita as «condiçoes de venda». Trata-se de um termo técnico de alcance relativamente restrito que tem em vista as obrigações inerentes a um contrato de venda que podem ser fixadas no próprio contrato ou nas condições gerais de venda estabelecidas pelo vendedor. O que é determinante é saber se os custos são estritamente necessários para preencher as condições de venda consideradas. Quando este primeiro critério se encontra satisfeito, é seguidamente necessário demonstrar que estes custos têm uma relação

funcional directa com as vendas consideradas, ou seja, que são susportados porque é efectuada uma venda. Regra geral, as despesas administrativas e gerais, onde que que tenham sido realizadas não têm uma relação funcional directa daquele tipo e não podem, consequentemente, ser objecto de um ajustamento. Não há motivo para se afastar desta linha directriz, em razão de diferenças jurídicas formais, tais como a atribuição das funções de direcção a certa sociedade e não a outra, ou a várias sociedades, a estrutura do grupo ou a tomada a cargo das vendas internas por uma filial ou por um serviço de vendas.

Certos exportadores pretenderam ter direito a ajustamentos no que respeita ao conjunto dos custos das suas sociedades de venda — tendo um exportador solicitado, ainda, a aplicação de uma margem de lucro — com vista a ser tida em conta uma pretensa diferença existente no estádio comercial. Tais ajustamentos pressuporiam, todavia, a existência de uma diferença de categoria entre comparadores, que acarretaria uma diferença de custo para o exportador. Contudo, estabeleceu-se que é a mesma a composição das categorias de clientes, tanto para as vendas internas, como para as vends para exportação. Consequentemente, não podía ser concedido qualquer ajustamento.

26. Algumas partes alegaram igualmente que deveria ser aplicado um método idêntico quando as vendas no mercado interno são efectuadas indirectamente por intermédio de uma sociedade de venda associada, uma vez que, no caso dos importadores associados, são tidos em conta todos os custos do importador para o cálculo do preço de exportação. Este argumento confunde dois aspectos distintos, a saber, o cálculo do preço de exportação com base no preço de revenda de um importador ligado e a comparação entre o valor normal e o preço de exportação. Para o cálculo do preço de exportação, o Regulamento (CEE) nº 176/ /84 prevê a dedução de todas as despesas efectuadas entre a importação e a revenda. Tal deve permitir chegar a um preço de exportação que não seja influenciado pela relação existente entre a sociedade exportadora e o seu importador associado. Quanto à comparação entre ovalor normal e o preço de exportação, aplicam-se outras regras; estas conduziram a ajustamentos de preço para todos os factores admitidos. como explicadono considerando nº 24.

F. Margens de dumping

27. Em geral, o valor normal foi comparado, transacção a transacção, com os preços de exportação. O exame definitivo dos factos revela a existência de uma prática de *dumping* no que respeita às importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão, sendo a margem de dumping igual à diferença entre o valor normal estabelecido e o preço de exportação para a Comunidade.

28. A Brother pretendeu que, para o estabelecimento da margem de dumping, não deveria ser efectuada qualquer comparação modelo a modelo. Este argumento não pôde ser aceite, já que o artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 prevê, no nº 2 e nas alíneas a) e b) do nº 3 que a comparação deve ser efectuada entre produtos similares.

29. Foi estabelecido que todos os exportadores, a saber:

— Brother Industries Ltd,
— Canon Inc.,
— Sharp Corporation,
— Silver Seiko Ltd,
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd,
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd,
— Towa Sankiden Corporation,

praticavam preços de dumping com margens variáveis. A margem média para estes exportadores situava-se entre 31 % e 76 %.

Para os exportadores que ou não responderam ao questionário da Comissão, ou não se deram a conhecer no decurso do inquérito, bem como para os que se deram a conhecer como exportadores potenciais, a existência de dumping foi estabelecida com base nos dados disponíveis.

Em conformidade com a pratica anterior, foi considerado apropriado utilizar para este grupo de exportadores a mais elevada margem de dumping. Tal não exclui, contudo, uma eventual aplicação a seu respeito dos artigos 14º e 16º do Regulamento (CEE) nº 2176/84 relativos respectivamente aos reexamens e às restituições dos direitos *anti-dumping*.

G. Prejuízo

30. Dois exportadores alegaram a existência de dois mercados distintos para as máquinas de escrever electrónicas, uma para as chamadas máquinas «portáteis» ou de «pequeno porte» e outro para as máquinas «profissionais». No que respeita a esta última categoria, os exportadores defenderam que as importações japonesas não haviam causado qualquer prejuízo.

Os exportadores não apresentaram provas em apoio das suas afirmações. De facto, foi estabelecido no decurso do inquérito que a produção comunitária

compreendia todos os modelos de máquinas de escrever electrónicas em questão; consequentemente, todos os modelos foram objecto de um inquérito.

Para além disso, foi estabelecido que, de um modo geral, a produção das máquinas de escrever mais onerosas tinha também sofrido um prejuízo, o que é confirmado pelas conclusões que figuram no considerando nº 26.

Por outro lado, com a evolução da técnica, a separação entre os diferentes grupos de modelos está em vias de desaparecer, se é que jamais existiu, de modo que não é oportuno dividir artificialmente o mercado das máquinas de escrever electrónicas em grupos de modelos.

31. Certos exportadores formularam observações sobre as conclusões provosórias relativas à evolução da rentabilidade da produção comunitária, sem todavia insinuar que as conclusões provisórias da Comissão eram erróneas nem apresentar provas que não artigos de jornais e de revistas que normalmente se podem obter. Contudo, e no âmbito, igualmente, dos considerandos nº 33 a 36 a seguir referidos, a Comissão considerou que era oportuno proceder a inquéritos suplementares nas instalações de:

— Olympia-Werke AG, Wilhelmshaven (República Federal da Alemanha),

— Triumph-Adler Aktiengesellschaft für Büro und Informationstechnik, Nuremberga (República Federal da Alemanha),

— Office and Electronic Machines plc, Londres (Reino Unido),

— Olivetti Belgium SA, Bruxelas (Bélgica)

— British Olivetti Ltd, Londres (Reino Unido),

— Olivetti France SA, Paris (França),

— Olympia Business Machines Co. Ltd, Londres (Reino Unido)

— Triumph-Adler France SA, Paris (França).

No decurso destes inquéritos suplementares, a rentabilidade das máquinas de escrever electrónicas produzidas na Comunidade foi estabelecida para cada produtor comunitário numa base consolidada ao nível comunitário para ter em conta, se necessário, a situação das filiais dos produtores comunitários situadas na Comunidade. Foi estabelecido que, se o índice de rentabilidade do conjunto da produção comunitária fosse de 100 em 1982, ano no decurso do qual as máquinas de escrever japonesas começaram a ser exportadas em grande escala, este índice, expresso em percentagem do volume de negócios antes do imposto, baixou para 36,6 no decurso do período de referência.

Procedeu-se no Regulamento (CEE) nº 3643/84, a uma determinação provisória respeitante aos dois produtores que continuaram a realizar lucros depois de 1982. Uma análise de rentabilidade efectuada com base nas aceitas consolidadas provenientes das vendas na Comunidade mostrou desde então que, para as duas empresas, a redução das receitas médias provenientes das vendas havia sido de 50 % e de 45 % respectivamente e que, além disso, o nível das receitas em 1982 era razoavelmente elevado e normal para este tipo de produção em expansão. O resultado definitivamente estabelecido indica assim para estas empresas um declínio importante mas a partir de um nível normal, contrariamente às conclusões provisórias.

Mesmo se se tiverem em conta as distorções sazonais, a rentabilidade trimestral consolidada das vendas na Comunidade no decurso do período de inquérito situou-se de modo regular abaixo do nível que permite garantir a existência desta produção.

32. Não foi apresentado nenhum elemento de prova recente respeitante aos outros factores de prejuízo citados nos considerando nºs 30 a 33 do Regulamento (CEE) nº 3643/84. Consequentemente, estas conclusões são confirmadas.

33. Não foi considerado necessário realizar um exame pormenorizado da subcotação dos preços das importações japonesas, uma vez que os preços do produto japonês haviam feito baixar os preços praticados pelos produtores comunitários. Tendo em conta o referido anteriormente, o preço de venda das máquinas de escrever japonesas importadas foi comparado, em cada caso, com um preço de venda ideal do produto comunitário; este preço de venda ideal era constituído pelo custo de produção de cada produtor comunitário, por modelo, incluindo-se as dispesas de venda, as despesas administrativas e outras despesas gerais, bem como uma margem de lucro razoável. O preço ideal foi calculado para cada sociedade e para cada Estado-membro com base nos custos em que se incorreu neste Estado.

34. Neste contexto, foi estabelecido que, contrariamente a numerosos outros produtos, era impossível proceder a uma comparação imediata entre os modelos importados e os modelos produzidos na Comunidade em razão da sua variedade e das suas diferentes características técnicas. Quando se tratou de avaliar as diferentes técnicas entre os modelos que mais se assemelhavam, verificou-se que qualquer avaliação seria, em larga medida, influenciada pela apreciação subjec-

tiva das reações esperadas por parte dos comparadores potenciais. Acresce ainda que os exportadores e os produtores comunitários declararam que não se dispunha de um padrão objectivo que permitisse efectuar uma comparação global. Assim sendo, a Comissão não considerou oportuno designar um perito.

Dado que os exportadores e os produtores comunitários procederam cada um a avaliações *bona fide* das diferenças de percentagem no valor dos diferentes modelos, concluiu-se que a solução mais razoável consistia geralmente em escolher um número intermédio entre estas avaliações.

35. No que respeita ao nível da margem de lucro razoável a incluir no preço ideal, os produtores da Comunidade alegaram que um nível situado entre 18 % e 20 % do volume de negócios, antes do imposto, e em torno de 30 % do capital era necessário para o êxito de uma produção daquele género.

Todavia, e não obstante o facto de os produtores comunitários fabricarem o produto em países que apresentam condições comerciais diferentes, foi considerado oportuno fixar uma margem de lucro única e, uma vez isto feito, ter em conta resultados anteriores e actuais da produção no seu conjunto.

A decisão definitiva teve em conta: a curta duração de vida das máquinas de escrever electrónicas; a existência de riscos financeiros inerentes ao lançamento de novos programas de investigação e de desenvolvimento; a necessidade de executar um certo número destes programas a fim de poder acompanhar os novos desenvolvimentos; um nível permanente de investimentos para financiar em maior grau a automatização da produção; o custo de financiamento às taxas normais do mercado na Comunidade e o facto de os produtores comunitários deverem estar em condições de consagrar à publicidade comercial um montantes semelhante ao dos exportadores japoneses.

Face àquilo que precede, foi considerada adequada uma margem de lucro de 10 % das vendas.

36. Para cada exportador e para cada modelo relativamente ao qual existia um modelo comparável produzido na Comunidade, foi efectuada uma comparação entre o preço ideal e o preço a que o modelo importado havia sido vendido no mercado comunitário.

Em primeiro lugar, o preço líquido de venda de cada modelo importado foi ajustado para ter em conta a diferença de percentagem do valor referido no considerando nº 34.

Em segundo lugar, o preço ajustado de cada modelo importado foi comparado ao preço ideal do modelo na Comunidade (supondo-se que apenas existe um por razões de simplicidade); a mesma comparação foi efectuada individualmente para cada modelo produzido por cada exportador. Os resultados individuais foram então globalizados e ponderados entre os modelos em causa com base no volume das vendas de cada modelo importado em relação ao mercado nacional em questão na Comunidade. Esta operação forneceu um índice global da diferença de preços entre as vendas totais de um importador neste mercado específico e o preço ideal (para todos os modelos) do produtor comunitário em questão neste mercado nacional.

Este cálculo foi efectuado para os mercados nacionais da Comunidade nos quais cada exportador japonês vendeu as maiores quantidades de todos os modelos. Este cálculo, baseado em pelo menos dois terços das vendas de cada exportador na Comunidade foi considerado como apropriado para dar um resultado representativo para a Comunidade no seu conjunto.

Em último lugar, os resultados individuais obtidos para cada mercado nacional considerado foram globalizados e ponderados com base nas vendas respectivas efectuadas pelo importador em cada mercado nacional, que levou a um resultado total para a Comunidade.

Este resultado traduziu-se, para cada exportador, por um número global correspondente à diferença entre os seus preços globais de exportação e os preços ideais válidos para a Comunidade no seu conjunto. Este número foi então expresso em percentagem do valor CIF importado.

Quando um dado modelo importado era comparável a mais do que um modelo comunitário, a diferença entre os preços ideais para cada modelo comunitário e o preço líquido de venda do modelo importado, ajustado como indicado no considerando nº 34, foi estabelecida em cada caso. Os resultados individuais foram globalizados e ponderados com base na importância das vendas dos modelos em questão pelos produtores da Comunidade nos mercados em causa, de que resultou um único índice da diferença entre o preço do modelo importado e o de todos os modelos da Comunidade com os quais o modelo importado era comparável.

A ponderação entre os diferentes modelos importados e a ponderação entre os diferentes mercados da Comunidade foi então efectuada como anteriormente descrito.

O resultado total, para cada exportador, da diferença entre os preços de venda dos modelos importados e os preços ideais é expresso em percentagem do preço CIF:

— Brother Industries Ltd:	21 %
— Canon Inc.;	35 %
— Sharp Corpoaration:	32 %
— Silver Seiko Ltd:	21 %
— TEC Tokyo Electric Co Ltd:	21 %
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd:	17 %
— Towa Sankiden Corporation:	20 %.

37. Independentemente do prejuízo real causado no decurso do período analisado, o total das máquinas de escrever electrónicas alfanuméricas produzidas no Japão em 1984 não é de 2 500 000 unidades, como se havia considerado para o direito provisório, mas de mais de 4 milhões de unidades, o que acentua ainda mais a ameaça de prejuízo suplementar em relação ao prejuízo real já sofrido, tanto mais que é muito provável que uma grande parte das máquinas japonesas seja exportada para a Comunidade Europeia.

38. Consequentemente, considera-se que os factos definitivamente estabelecidos mostram que o prejuízo causado pelas importações a preços de dumping de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão, considerado isoladamente em relação ao prejuízo causado por outros factores, deve ser considerado como importante. Não está estabelecido que outros factores, tais como o volume e os preços de outras importações que não foram objecto de um dumping ou de uma contracção da procura, contribuiram para o prejuízo verificado.

H. Interesse da Comunidade

39. Após instituição do direito provisório, foi examinado se era do interesse da Comunidade proteger a produção comunitária de máquinas de escrever electrónicas contra as práticas de *dumping* dos exportadores japoneses.

A este respeito, alegou-se, nomeadamente, que o futuro da indústria de equipamento de escritório em geral e da burótica dependia menos da viabilidade da máquina de escrever electrónica do que da viabilidade da indústria da burótica.

Este argumento não é convincente. Mesmo que a máquina de escrever electrónica ou o computador sejam no futuro o elemento chave do equipamento de escritório e da burótica, as autoridades comunitárias não têm que previamente ajuizar os resultados desta evolução, sacrificando os produtores comunitários de máquinas de escrever electrónicas.

40. Foi igualmente defendido que não seria do interesse da Comunidade se, no seguimento das medidas *anti-dumping*, o preço das máquinas de escrever electrónicas japonesas aumentasse, implicando preços mais elevados para os consumidores e uma diminuição da concorrência no mercado comunitário.

Convém acentuar que este ponto não foi suscitado pelos consumidores, mas pelos exportadores japoneses e seus importadores associados.

Admite-se que estas medidas poderiam implicar aumentos de preços que constituiriam a curto prazo desvantagens para o consumidor. Contudo, dada a extensão do prejuízo causado pelas importações a preços de *dumping* e a importância da produção comunitária em causa, considera-se que, neste caso, o interesse da Comunidade na manutenção da estabilidade da produção em causa é prioritário face ao interesse dos consumidores. Além disso, a longo prazo, é do interesse dos consumidores dispor de uma produção comunitária viável que possa concorrer com as importações e substituir-se a elas. Considera-se igualmente que as medidas propostas permitem o jogo da concorrência, ao mesmo tempo que garantem o seu carácter leal.

41. Certos exportadores pretenderam que qualquer medida deveria ser avaliada em função do produtor comunitário mais eficiente ou não deveria ter em conta a situação do produtor menos eficiente. O ponto de vista dos exportadores sobres a eficiência da produção comunitária varia; a empresa considerada a mais eficiente por um exportador foi considerada como a menos eficiente por outro, sem que se tenha fornecido, em geral, qualquer critério para a apreciação da eficiência. De facto, é extremamente difícil medir de modo preciso a eficiência e/ou o rendimento dos diferentes produtores, bem como comparar os produtores uns com os outros e com os exportadores.

Aliás, o Conselho não se mostra convencido que os interesses da Comunidade exijam necessariamente que se abstraia da situação específica de um produtor pretensamente menos eficiente, quando confrontado com práticas comerciais desleais; considera que a fixação de um nível de eliminação do prejuízo que tenha em conta três produtores comunitários, e não apenas do produtor pretensamente menos eficiente reflecte de modo adequado os interesses da Comunidade.

42. Nestas condições, a defesa dos interesses da Comunidade requer a imposição de um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão.

I. Compromisso

43. A Kyushu Matsushita Electric Co. Ltd (Matsushita) ofereceu um novo compromisso respeitante às suas futuras exportações para a Comunidade.

Após consulta, este compromisso não foi aceite pela Comissão. Os motivos com base nos quais esta decisão foi tomada foram comunidados pela Comissão à Matsushita.

J. Direito

44. Foi examinada a questão de saber se o nível do direito deveria ser inferior às margens de *dumping* definitivamente determinadas e se este direito inferior seria de natureza a eliminar o prejuízo. Como não pareceu justificado impor um direito que permitisse aumentar os preços dos produtores na Comunidade acima dos preços ideais descritos no considerando nº 33, considerou-se apropriado limitar a taxa dos direitos às percentagens indicadas no considerando nº 36, suficientes para eliminar o prejuízo causado.

45. Dadas as particularidades do caso presente, e nomeadamente, a variedade dos modelos e dos subtipos que sofrem modificações frequentes, foi julgado necessário fixar este direito numa base *ad valorem*.

46. Nenhum outro elemento de prejuízo conduziu à conclusão de que estas taxas eram inapropriadas.

47. A Brother defendeu que apenas podia ser instituído um direito de vendas para exportação a preços de *dumping* se tivessem sido financiadas por vendas internas. Esta teoria é, todavia, incompatível com a regulamentação comunitária e o Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio e deve, consequentemente, ser afastada.

48. No decurso do inquérito, foi estabelecido que, tecnicamente, é fácil incluir em máquinas de escrever electrónicas um mecanismo de cálculo que, não obstante não alterar o carácter essencial das máquinas, poderia ser objecto de dúvidas quanto a saber se estas máquinas se integram na subposição ex 84.51 A ou na subposição 84.52 B da pauta aduaneira comum. Consequentemente, considera-se oportuno incluir, no âmbito de aplicação do direoto em questão, todas as máquinas de escrever electrónicas consideradas como constantes de uma ou outra das subposições atrás mencionadas.

49. Certos exportadores pretenderam que certas máquinas de escrever electrónicas de pequeno porte deveriam ser excluídas do direito porque integram uma categoria diferente das que são produzidas na Comunidade e que foram objecto de inquérito.

Este argumento é considerado válido, devendo-se assim estabelecer uma lista de modelos não incluídos no âmbito de aplicação do direito.

K. Cobrança do direito provisório

50. Os montantes garantidos pelo direito *anti-dumping* provisório devem ser cobrados até ao limite do direito máximo definitivamente imposto,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

1. É instituído um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas, com ou sem mecanismos de cálculo incorporados, das subposições ex 84.51 A ou ex 84.52 B da pauta aduaneira comum, correspondente aos códigos Nimexe 84-51 — ex 12, ex 14, ex 19, ex 20 ou 84.52 — ex 95, originárias do Japão.

2. O direito não se aplica às máquinas de escrever electrónicas, com ou sem mecanismos de cálculo incorporados, fabricadas pela Nakajima All Co. Ltd.

3. O direito não se aplica aos modelos indicados seguidamente fabricados pelas seguintes empresas:

— Brother: EP 20, EP 22, EP 41, EP 44, TC 600,

— Canon: S 50 (Typestar 5), S 50 R (Typestar 5 R), S 60 (Typestar 6),

— Casio: CW 10, CW 20, CW 25,

— Silver Seiko: EXD 10, EXD 15.

4. A taxa do direito é ixada como a seguir se indica, expressa em percentagem do preço líquido, franco-fronteria comunitária, não desalfandegado:

Fabricantes	*Taxa do direito anti-dumping (em %)*
— Brother Industrie Ltd:	21
— Canon Inc.:	35
— Sharp Corporation:	32
— Silver Seiko Ltd:	21
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd:	21
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd:	17
— Towa Sankiden Corporation:	20
— Outros:	35.

5. Para efeitos da aplicação do presente regulamento, entende-se por «máquina de escrever electrónica» uma máquina comandada por um ou vários microprocessadores cujas funções próprias são iniciadas, executadas e/ou controladas por meio de programas de suporte lógico. A sua principal aplicação é a impressão de textos a partir de um teclado, ainda que possa ser utilizada para outras funções (tais como cálculo, comunicações e memorização).

6. As disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros são aplicáveis.

Artigo 2º

Os montantes garantidos pelo direito *anti-dumping* provisório por força do Regulamento (CEE) nº 3643/84 são cobrados às taxas do direito definitivamente instituído na caso da Brother-Industries Ltd, da Silver Seiko Ltd, da Tokyo Juki Industrial Co. Ltd. da Towa Sandiken Corporation e «outras», e às taxas do direito provisório nos demais casos, a saber, a Canon Inc., a Sharp Corporation e a TEC Tokyo Electric Co. Ltd.

Artigo 3º

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 no Luxemburgo em 19 de Junho de 1985.

Pelo Conselho

O Presidente

G. ANDREOTTI