RELATÓRIO PARA AUDIÊNCIA
apresentado no processo C-179/87 *

Sumário

I — Matéria de facto e tramitação processual I-6939

A — Matéria de facto I-1639

B — Fase escrita e pedidos das partes I-1639

II — Fundamentos e argumentos das partes I-1640

II.1 — Quanto à admissibilidade I-1640

II.2 — Quanto ao mérito I-1640

A — Quanto à determinação do valor normal I-1640

B — Quanto à comparação I-1644

C — Quanto ao prejuízo I-1646

1. A noção de produção da Comunidade I-1646

2. A noção de produto similar I-1653

3. Os factores de prejuízo I-1655

4. O nexo de causalidade entre o prejuízo e as importações com *dumping* I-1659

D — Quanto ao interesse da Comunidade I-1663

E — Quanto ao cálculo do direito *antidumping* I-1664

* Língua do processo: inglês.

I — Matéria de facto e tramitação processual

A — *Matéria de facto*

Em Julho de 1985, o Committee for European Copier Manufcturers (Comité dos Fabricantes Europeus de Aparelhos de Cópia, a seguir «CECOM») apresentou à Comissão uma denúncia, alegando que as importações de alguns fotocopiadores de papel normal (a seguir «FPN») provenientes do Japão eram objecto de práticas de *dumping* e causavam prejuízo à indústria comunitária.

O processo *antidumping* instaurado pela Comissão com base no Regulamento (CEE) n.° 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 (JO L 201, p. 1; EE 11 F21 p. 3), levou à instituição, através do Regulamento (CEE) n.° 2640/86 da Comissão, de 21 de Agosto de 1986 (JO L 239, p. 5), de um direito *antidumping* provisório de 15,8 %, a que ficaram sujeitas as importações de FPN da Sharp.

Em 23 de Fevereiro de 1987, o Conselho, sob proposta da Comissão, adoptou o Regulamento (CEE) n.° 535/87, que institui um direito *antidumping* definitivo de 20 % sobre as importações de FPN fabricados pela Sharp (JO L 54, p. 12, a seguir «regulamento impugnado») e prevê a cobrança do direito provisório instituído pelo Regulamento n.° 2640/86.

B — *Fase escrita e pedidos das partes*

O recurso da Sharp deu entrada na Secretaria do Tribunal de Justiça em 10 de Junho de 1987.

Por despachos de 3 de Fevereiro de 1988, o Tribunal de Justiça deferiu os pedidos da Comissão e do CECOM para intervirem no processo, ao lado da instituição recorrida.

A fase escrita do processo teve tramitação normal. Com base no relatório do juiz-relator, ouvido o advogado-geral, o Tribunal decidiu, nos termos do artigo 95.°, n.° 1, do Regulamento de Processo, atribuir o processo à Quinta Secção e iniciar a fase oral do processo sem instrução.

A *recorrente* conclui pedindo que o Tribunal se digne:

1) anular o Regulamento n.° 535/87 do Conselho, na parte em que é aplicável à recorrente;

2) além disso, ou a título subsidiário, anular o referido regulamento:

   a) na parte em que institui um direito *antidumping* definitivo de 20 % sobre os FPN originários do Japão, fabricados e exportados pela recorrente;

   b) na parte em que decide que os montantes recebidos a título de garantias através dos direitos provisórios sobre os FPN fabricados pela recorrente e exportados para a Comunidade sejam considerados definitivamente adquiridos;

3) condenar o Conselho nas despesas, qualquer que venha a ser a decisão;

4) ordenar quaisquer medidas que o direito ou a equidade imponham relativamente a todas as situações em causa;

5) condenar a Comissão e o CECOM nas despesas relativas às respectivas intervenções.

O *Conselho* conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— negar provimento ao recurso;

— condenar a recorrente nas despesas.

O *CECOM,* interveniente, conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— negar provimento ao recurso;

— condenar a Sharp nas despesas, incluindo as efectuadas pelo CECOM na qualidade de interveniente.

II — Fundamentos e argumentos das partes

II.1 — *Quanto à admissibilidade*

A *Sharp* afirma que, tal como decorre de jurisprudência constante do Tribunal, as disposições impugnadas do Regulamento n.° 535/87 lhe dizem directa e individualmente respeito, e que, por conseguinte, o recurso é admissível.

O *Conselho* não se pronuncia sobre a questão da admissibilidade do recurso.

II.2 — *Quanto ao mérito*

A — *Quanto à determinação do valor normal*

A *Sharp* alega que o Conselho não determinou correctamente o valor normal. Considera que, uma vez que o Conselho decidiu que não devia tomar em consideração os preços praticados pela Sharp relativamente à sua filial de vendas no Japão, a Sharp Business KK (SBK), para determinar o valor normal, deveria ter aplicado o artigo 2.°, n.° 7, e ter calculado o valor normal nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), i), do Regulamento n.° 2176/84 (preço comparável do produto similar quando este é exportado para um país terceiro), ou nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do mesmo regulamento (valor calculado, determinado pela soma dos custos e do lucro).

Ora, as instituições consideraram valor normal, no caso de sete modelos, os preços de revenda da SBK como se estes constituíssem os preços de venda internos da Sharp, efectuando a seguir deduções inadequadas para chegar a um valor normal no estádio saída da fábrica. No caso do oitavo modelo, as instituições calcularam o valor normal in-

tegrando nele grande parte dos encargos da SBK. Segundo a Sharp, no primeiro caso deveria ter sido deduzida a totalidade dos custos da SBK, e, no segundo caso, esses mesmos custos não deveriam ter sido considerados, uma vez que se prendem unicamente com vendas internas. Trata-se de despesas de comunicação — dado que a SBK só tem a seu cargo as vendas internas — que podiam ser identificadas de modo preciso, bem como dos seguintes encargos: locação de parques de estacionamento para os veículos dos vendedores; locação de armazéns; locação de veículos dos vendedores; custo do *leasing* relativo ao material de escritório; gasolina para a entrega das mercadorias; reembolso das despesas de alojamento dos vendedores; despesas relativas às visitas efectuadas aos revendedores da Sharp e aos clientes desses revendedores; indemnizações dos revendedores pelas visitas efectuadas à Sharp para receberem instruções de serviço; reembolso das despesas de alojamento dos vendedores (viagens pessoais); cotizações pagas às associações profissionais locais; prémios de vendas pagos aos revendedores; despesas de serviço; encargos diversos (ou seja: de publicidade, de administração, de comercialização e de execução); e lucros. A Sharp propõe-se fazer prova suplementar destes encargos, através de uma peritagem efectuada por um contabilista independente.

Segundo a Sharp, no cálculo da margem de *dumping*, as instituições deveriam igualmente ter tido em conta os lucros da SBK na distribuição, que não foram calculados, apesar de um lucro de 5 % ter sido deduzido dos preços das filiais europeias da recorrente aquando do cálculo do preço de exportação.

A Sharp alega que o método utilizado pelas instituições para a determinação do valor normal é incoerente. Efectivamente, não se pode admitir que o valor normal das vendas a uma sociedade de vendas seja fixado a um nível muito mais elevado do que o valor normal das vendas a um grossista, e isto pela razão simples de que o primeiro destes valores abrange numerosos encargos de distribuição, bem como um lucro dessa distribuição, enquanto o segundo não inclui nem esses encargos nem esses lucros e está, na verdade, mais próximo das vendas no estádio saída da fábrica.

A Sharp alega ainda que as instituições lhe aplicaram um tratamento diferente do aplicado à Nakajima, exportador japonês, no processo «máquinas de escrever electrónicas» (acórdão de 5 de Outubro de 1988, Sharp Corporation/Conselho, 301/85, Colect., p. 5813), uma vez que, neste caso, nenhum custo ou lucro relativo à comercialização ou à distribuição internas foi incluído no cálculo do valor normal.

Para a Sharp, o artigo 2.°, n.° 7, do Regulamento n.° 2176/84 não autoriza as instituições a calcular, no caso de um exportador que dispõe de uma sociedade de vendas associada, um valor normal que não corresponda ao estádio saída da fábrica, quando o valor normal para um exportador sem sociedade de vendas associada, como a Nakajima, é calculado numa base saída de fábrica.

Segundo a Sharp, o método que as instituições comunitárias utilizaram leva à imputação de um *dumping* à Sharp, apesar de os preços de revenda das filiais europeias da Sharp terem sido significativamente superiores à soma global do valor normal e dos custos de exportação referentes à expedição

dos produtos para a Comunidade, e do custo relativo ao direito aduaneiro comunitário, como se pode ver pelo quadro A anexo à réplica.

O *Conselho* afirma que, para determinar o valor normal, teve em conta o preço realmente pago ou a pagar no decurso de operações comerciais normais por produto similar destinado ao consumo no país de exportação, como prevê o artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do Regulamento n.° 2176/84 (n.os 5 e seguintes dos considerandos do regulamento impugnado e 6 e seguintes do Regulamento n.° 2640/86).

Não considerou adequado ter em conta os preços de transferência praticados pelas diferentes partes de um mesmo grupo de sociedades, porque considera que as transferências de mercadorias no interior de um grupo de sociedades, constituído por pessoas colectivas diferentes mas sujeitas a um controlo único e formando uma única unidade económica, não são vendas efectuadas no decurso de operações comerciais normais, para efeitos do artigo 2.°, n.° 3. Quando se está perante um grupo de sociedades que formam uma unidade económica, como é o caso, a primeira venda efectuada no decurso de operações comerciais normais só tem lugar quando a mercadoria é vendida pela primeira vez a um comprador independente, sem ligações com a unidade económica em causa.

Efectivamente, a Comissão verificou que algumas funções da Sharp, nomeadamente as desempenhadas pelo seu departamento de vendas, que é indispensável para efectuar vendas no mercado interno, eram asseguradas não só pela Sharp, mas também, e em larga medida, pela sua filial de vendas SBK. Essas funções, bem como os custos com elas relacionados, são, assim, transferidos da Sharp para a SBK, que constitui uma parte diferente da mesma unidade económica.

No que diz respeito à aplicação do artigo 2.°, n.° 7, o Conselho sustenta que, mesmo que este artigo tivesse sido aplicado às transferências internas no presente caso, tal não teria impedido as instituições de determinar o valor normal com base no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), uma vez que o preço realmente pago ou a pagar no decurso de operações comerciais normais no mercado interno seria o preço pago pelo primeiro comprador independente à SBK. Efectivamente, o artigo 2.°, n.° 7, limita-se a prever que certas transacções «podem ser consideradas como não sendo operações comerciais normais», mas não prevê que, em tais casos, o valor normal só possa ser determinado com base no disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea b). Por outro lado, o artigo 2.°, n.° 3, não cria para as instituições qualquer obrigação de aplicar o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), sempre que o artigo 2.°, n.° 7, seja aplicável.

Daqui se conclui que se pode aplicar o artigo 2.°, n.° 3, alínea a), quando se efectuam certas vendas no decurso de operações comerciais normais no mercado interno e quando essas vendas (tendo em conta, se for caso disso, os necessários ajustamentos) permitem uma comparação válida.

O Conselho podia, portanto, determinar o valor normal com base nos preços praticados pela SBK aos compradores independentes nas vendas efectuadas no decurso de

operações comerciais normais no mercado interno.

Relativamente à questão de saber se as vendas da SBK permitem ou não uma comparação válida, o Conselho considera que se trata de uma questão de facto e que se devem, portanto, tomar em consideração todas as circunstâncias. O Conselho faz notar que são as vendas que devem permitir uma comparação válida e que podem ser efectuados ajustamentos nos preços, de modo a que se possam comparar directamente os preços ajustados. Por outro lado, as vendas não têm necessariamente que corresponder ao mesmo estádio comercial, como se deduz do artigo 2.°, n.° 9, nos termos do qual as comparações devem ser *normalmente* efectuadas no mesmo estádio comercial. Finalmente, se depois de efectuados os outros ajustamentos nos termos do artigo 2.°, n.os 9 e 10, as diferenças de estádio comercial ainda afectarem a possibilidade de comparação dos preços, podem ser tidas em conta essas diferenças.

De qualquer modo, as vendas da SBK no Japão e as efectuadas pelas filiais da Sharp na Comunidade destinavam-se ao mesmo tipo de clientes e correspondiam, pois, ao mesmo estádio comercial. Eram, além disso, comparáveis, sem prejuízo dos ajustamentos previstos no artigo 2.°, n.os 9 e 10, do Regulamento n.° 2176/84.

Relativamente ao cálculo do valor normal nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do Regulamento n.° 2176/84, o Conselho afirma que incluiu neste valor os encargos de venda, os encargos administrativos e outros encargos gerais (VAG) suportados pela SBK e relacionados com as suas vendas no mercado interno, porque a SBK assegurava as funções de um departamento de vendas do produtor. Seria, pois, errado não incluir no valor normal calculado um montante razoável correspondente a esses encargos VAG efectivamente suportados pela SBK. O valor normal calculado deve ser o mais próximo possível do preço que seria praticado no mercado interno.

Por outro lado, quanto à questão da saber se a inclusão dos encargos VAG da SBK no cálculo do valor normal levaria a que esse valor fosse determinado num estádio comercial diferente, o Conselho responde que, se assim fosse, haveria que indagar, no contexto da comparação entre o valor normal e o preço de exportação, se essa diferença era susceptível de afectar a possibilidade de comparação dos preços e se se justificava efectuar um ajustamento suplementar a esse título, além dos outros ajustamentos já efectuados.

Quanto ao exemplo dado pela Sharp relativo à sua situação e à da Nakajima no processo «máquinas de escrever electrónicas», o Conselho considera que ele assenta em situações que não são comparáveis. Uma sociedade de vendas (a SBK) que desempenha funções de um departamento de vendas deve ser tratada como seria um departamento que não constitui uma sociedade comercial distinta. Os seus encargos e lucros devem ser tratados como se tivessem sido realizados por esse departamento e, consequentemente, como se constituíssem encargos e lucros da Sharp, decorrentes das vendas directas a clientes independentes. O Conselho refere que, no caso da Nakajima, esta empresa só vendeu a um único cliente independente no mercado interno e que, portanto, o montante dos encargos VAG pode diferir do que foi suportado no caso da Sharp.

Por último, quanto ao método proposto pela Sharp, segundo o qual não haveria *dumping* se o preço a pagar por um comprador independente na Comunidade fosse superior ao preço que paga o primeiro comprador independente no Japão, acrescido das despesas de transporte e dos direitos, o Conselho considera que a aplicação de tal método teria como efeito que os encargos de importação para a Comunidade e o lucro normalmente realizado por um importador não fossem tomados em consideração.

Ao não efectuarem as deduções pedidas quanto aos encargos de comercialização junto dos utilizadores finais no Japão para o cálculo do preço interno à saída da fábrica, no qual se baseia o valor normal — ao passo que a totalidade dos encargos correspondentes suportados pelas filiais de vendas europeias da Sharp foram deduzidos para se chegar ao preço de exportação à saída da fábrica — as instituições determinaram um valor normal que não permite uma comparação válida com o preço de exportação.

B — *Quanto à comparação*

A *Sharp* alega que, na determinação do valor normal, a Comissão se baseou, relativamente a seis modelos fabricados pela Sharp, no «preço realmente pago ou a pagar», como prevê o artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do Regulamento n.° 2176/84, e, relativamente a um sétimo modelo, adaptou o preço que era inferior ao custo de produção para eliminar o prejuízo e incluir um lucro razoável, como prevê o artigo 2.°, n.° 4, do referido regulamento. Segundo a Sharp, nos referidos casos, a Comissão deveria — admitindo que podia determinar o valor normal com base nos preços de venda da SBK — deduzir a totalidade dos custos da SBK exclusivamente ligados às vendas internas.

Verifica-se pelo quadro apresentado pela Sharp com a petição que alguns encargos suportados pela SBK no quadro das suas vendas de FPN no mercado japonês foram deduzidos (no caso do valor normal baseado nos preços de venda da SBK) ou não foram incluídos (no caso do valor normal calculado): despesas de transporte pagas a transportadores independentes para a entrega das mercadorias; despesas de transporte aéreo para a entrega das mercadorias; despesas relativas ao transporte urgente de mercadorias por camiões de aluguer e seguro relativos à distribuição do produto. Todos os outros encargos suportados pela SBK não foram deduzidos do valor normal, ao passo que os encargos correspondentes suportados pelas filiais de vendas europeias da Sharp não foram tomados em consideração para a determinação do preço de exportação.

Do mesmo modo, para calcular o valor normal do oitavo modelo nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do Regulamento n.° 2176/84 — valor no qual a Comissão incluiu um montante para os encargos da SBK —, a Sharp considera que a Comissão deveria ter procedido a ajustamentos relativamente à totalidade dos custos da SBK, dado que esses custos estavam unicamente ligados às vendas internas.

Segundo a Sharp, se se tivessem tomado em consideração as deduções pedidas, a sua margem de *dumping* teria descido de 24,8 % para 13,1 %, cálculo este baseado nos números e cálculos dos serviços da Comissão e nos métodos adoptados por estes serviços para integrar os encargos da SBK no cálculo do valor normal e para aplicar os correspondentes ajustamentos à margem de *dumping*. Essa margem seria, aliás, ainda

mais reduzida se o cálculo efectuado tivesse tomado em consideração os lucros da SBK na distribuição, quando, no cálculo do preço de exportação, foi deduzido um lucro de 5 % dos preços das filiais europeias da Sharp.

Finalmente, a Sharp alega que a interpretação do Regulamento n.° 2176/84 deve ser conforme ao GATT e ao código *antidumping* de 1979, que impõem que, para determinar a existência ou inexistência de *dumping*, se proceda a uma comparação equitativa.

O *Conselho* lembra que o Tribunal tornou claro nos acórdãos de 7 de Maio de 1987, Toyo/Conselho (240/84, Colect., p. 1809); Nachi Fujikoshi/Conselho (255/84, Colect., p. 1861); Koyo Seiko/Conselho (256/84, Colect., p. 1899); Minebea/Conselho (260/84, Colect., p. 1975) e Nippon Seiko/ /Conselho, n.os 43 e seguintes (258/84, Colect., p. 1923), que os encargos deduzidos do preço de exportação, quando este é determinado nos termos do artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do Regulamento n.° 2176/84, se distinguem dos ajustamentos que devem ser efectuados por força do artigo 2.°, n.° 10, se o valor normal e o preço de exportação não forem comparáveis quanto aos factores a que se refere o artigo 2.°, n.° 9.

Afirma, além disso, que a exigência de uma comparação válida fica satisfeita a partir do momento em que os ajustamentos previstos no artigo 2.°, n.os 9 e 10, tenham sido efectuados.

O Conselho lembra também que as despesas em questão representam encargos administrativos e gerais e que, mesmo que dissessem respeito a vendas efectuadas no mercado interno, as diferenças nesses encargos não dão normalmente direito a ajustamentos ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c).

O Conselho precisa ainda que, no quadro da aplicação do artigo 2.°, n.° 8, alínea b), só foram deduzidos os encargos administrativos e gerais da filial europeia, e não os do serviço de exportação da Sharp. No cálculo do valor normal, também não foram deduzidos os encargos administrativos e gerais do departamento de vendas da Sharp encarregado das vendas no mercado interno. Estando a SBK sujeita ao mesmo controlo que a Sharp e desempenhando as funções de um departamento de vendas, não podia ter sido objecto de um tratamento diferente.

O Conselho considera que a lista das várias rubricas de despesas que a Sharp apresenta na petição deforma a situação, dado que as duas colunas comparadas não são comparáveis. De facto, como a SBK exercia as funções de departamento de vendas, os seus encargos e os elementos a considerar só podem ser comparados com os dos serviços de exportação da Sharp cujas funções sejam exercidas pela própria Sharp e não, como a Sharp pretende, com os da sua filial europeia.

Finalmente, o Conselho considera que a interpretação que faz do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), é conforme ao disposto no GATT e no código *antidumping*. Efectivamente, o GATT e o código *antidumping* não impõem que se tenham em conta todas as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços, deixando a redacção pouco precisa do código a cada uma das partes uma

margem de apreciação relativamente aos ajustamentos a efectuar. O que faz com que os ajustamentos concedidos pela Comunidade, pelos Estados Unidos ou pelo Canadá sejam muito diferentes. Não se pode, portanto, sustentar que só há uma única interpretação correcta do código.

C — *Quanto ao prejuízo*

1. A noção de produção da Comunidade

A *Sharp* afirma que, tendo em conta as numerosas importações provenientes do Japão efectuadas pelas três principais denunciantes (Rank Xerox, Océ e Olivetti), estas caíam sob a alçada dos artigos 4.°, n.° 5, e 5.°, n.° 1, do Regulamento n.° 2176/84, cujo objectivo é, entre outros, o de impedir as empresas europeias de solicitar a adopção de medidas *antidumping* relativamente a exportações que elas próprias encorajaram ou pediram aos seus fornecedores. A Sharp afirma, além disso, que os princípios gerais correntes em matéria de lealdade se opõem a que empresas que desde há muito beneficiam das exportações japonesas se declarem vítimas dessas exportações. Não se pode admitir que a Rank Xerox seja dependente das exportações provenientes do Japão e, ao mesmo tempo, apresente uma denúncia contra estas. O mesmo raciocínio deve aplicar-se à Océ e à Olivetti, visto que estas sociedades importaram do Japão, embora de fornecedores não associados, fotocopiadores completamente montados que revenderam com lucro sob a sua própria marca.

Segundo a Sharp, o artigo 4.°, n.° 5, já referido, tem igualmente como objectivo impedir que o exame do alegado prejuízo seja falseado pela inclusão, na categoria dos produtores da Comunidade, dos importadores de produtos que foram alegadamente objecto de *dumping*. A exclusão da empresa que tenha ligações com o exportador pode ser motivada quer pelo receio de que esses laços a coloquem numa situação mais favorável do que as suas concorrentes que os não possuem, quer por se considerar que seria extremamente difícil determinar se essa empresa beneficiou com as importações em causa ou se sofreu um prejuízo por causa delas, pelo que é preferível não as considerar.

A Sharp considera que a Comissão deveria ter adoptado a mesma atitude que adoptou no processo «patins de gelo» (Decisão 85/143/CEE da Comissão, de 18 de Fevereiro de 1985, JO L 52, p. 48), em que excluiu da produção da Comunidade o denunciante em causa porque este era o principal importador para um Estado-membro dos produtos originários de um determinado país, produtos esses que comprava ao mais baixo preço, e porque as suas importações aumentavam de forma continuada.

A Sharp afirma que não sustenta a tese de que não existe nenhuma produção europeia na área dos fotocopiadores. Faz notar, no entanto, que a produção da Comunidade só existia no mercado dos grandes aparelhos e que, relativamente aos pequenos aparelhos, a produção da Comunidade era escassa ou inexistente e, de qualquer modo, as sociedades que afirmavam empenhar-se nessa produção não se podiam queixar das exportações japonesas de pequenos aparelhos, porque estavam ligadas aos exportadores e retiravam lucros dessas exportações. Segundo a Sharp, é isso que explica o facto de não haver produtores da Comunidade em posição

de alegar a existência de prejuízos resultantes das importações de pequenos fotocopiadores provenientes do Japão.

Ao invés do que sustentam o Conselho e o CECOM, a extensão da ligação da Rank Xerox ao Japão não deve ser minimizada. A Rank Xerox — de que a Rank Xerox Corporation detém 51 % do capital — é proprietária de 50 % das acções da Fuji Xerox, que considera como «a sua principal sociedade associada» (v. p. 15 do relatório anual de 1985). Foi junto da Fuji Xerox que a Rank Xerox obteve grandes quantidades de produtos, sob a forma de FPN inteiramente prontos com a etiqueta Rank Xerox (fornecimentos «OEM»), *kits* e componentes, bem como assistência técnica e ajuda à concepção.

Do ponto de vista da Sharp, dados os laços entre a Fuji Xerox e a Rank Xerox e a participação financeira desta última na filial cujos produtos compra, a Comissão deveria ter reconhecido que era impossível efectuar uma determinação séria do prejuízo, tendo em conta a incerteza acerca do efeito na Rank Xerox das importações provenientes do Japão. Ao comprar à Fuji Xerox, a Rank Xerox, na qualidade de proprietária de 50 % do capital, realizava lucros e podia influenciar o preço de transferência para ela dos fotocopiadores acabados e dos componentes. Não é seguro que a Comissão tenha analisado a questão de saber se os lucros alegadamente pouco elevados da Rank Xerox nas vendas dos fotocopiadores que fabricava foram influenciados pelos preços pedidos pelas suas filiais de outros países pela assistência técnica e pelos componentes.

Quanto ao preço dos componentes, a Rank Xerox tinha interesse, na sua qualidade de empresa de montagem e de revenda, na baixa dos preços, mas, na sua qualidade de accionista, na subida desses mesmos preços. E pagando um preço baixo à Fuji Xerox pelos fotocopiadores acabados com a marca Rank Xerox, podia revendê-los na Europa com possibilidades de lucro acrescidas.

A Sharp afirma a seguir que, em anteriores decisões, as instituições não actuaram como no presente caso [Regulamento (CEE) n.° 757/84 da Comissão, de 22 de Março de 1984, «balanças electrónicas», JO L 80, p. 9; Regulamento (CEE) n.° 163/83 da Comissão, de 21 de Janeiro de 1983, JO L 23, p. 9; Decisão 83/428/CEE da Comissão, de 26 de Agosto de 1983, «caravanas de campismo», JO L 240, p. 12; Regulamento (CEE) n.° 2684/88 da Comissão, de 26 de Agosto de 1988, «gravadores de vídeo originários do Japão e da República da Coreia», JO L 240, p. 5; Regulamento (CEE) n.° 1500/83 da Comissão, de 9 de Junho de 1983, «propulsores especiais do tipo fora de borda», JO L 152, p. 18; Decisão 85/143 da Comissão, de 18 de Fevereiro de 1985, «patins de gelo», já referida; Regulamento (CEE) n.° 2936/82 da Comissão, de 28 de Outubro de 1982, «sulfato de cobre originário da Jugoslávia», JO L 308, p. 7; Regulamento (CEE) n.° 3339/87 do Conselho, de 4 de Novembro de 1987, «importações de ureia originárias da Líbia, da Arábia Saudita e de outros países», JO L 317, p. 1, e Regulamento (CEE) n.° 997/85 da Comissão, de 18 de Abril de 1985, «ácido aminoacético originário do Japão», JO L 107, p. 8].

Referindo-se ao artigo 13.°, n.° 10, do Regulamento n.° 2176/84, disposição «anti-evasão» do regulamento *antidumping* que prevê a instituição de direitos sobre os pro-

dutos fabricados nas unidades de simples montagem estabelecidas na Europa, a Sharp compara, também, a forma como as instituições tratam certos centros de produção da Rank Xerox com a forma como tratam outras fábricas dependentes de componentes originários do Japão. Para apurar se houve evasão, a Comissão toma em conta os valores relativos dos componentes à entrada na fábrica e julga provada a evasão se o valor das peças originárias do país de exportação for superior a 50 % do valor de todas as peças. A Sharp considera muito provável que, tendo em conta os montantes do valor acrescentado comunicados pelas instituições, as actividades da Rank Xerox no sector dos fotocopiadores de baixa actividade sejam consideradas um meio desleal de fugir ao direito *antidumping*.

Assim, quando a Rank Xerox importa do Japão a maioria dos componentes de um determinado fotocopiador, mas tem «projectos concretos» de aumento da parte europeia de elementos que entram no seu fabrico, pode, com esse fundamento, pretender ser qualificada como membro da produção da Comunidade e, a esse título, ser protegida contra as importações provenientes do Japão. No entanto, se uma fábrica de propriedade japonesa fizer o mesmo, as suas operações constituem pretensamente uma evasão à política comunitária.

Tendo em conta quanto precede, a Sharp considera que a Rank Xerox deveria ter sido excluída da produção da Comunidade. A Océ e a Olivetti, que também eram importadoras de FPN japoneses e cujas importações representavam 35 % a 40 % das respectivas vendas e locações de máquinas, deveriam também, normalmente, ter sido excluídas do âmbito da definição da produção comunitária.

O *Conselho* afirma que a noção de produção da Comunidade levanta duas questões distintas, ou seja, por um lado, a de saber se a denúncia era admissível por ser apoiada por uma proporção importante da produção comunitária, e, por outro, se a produção estabelecida na Comunidade foi correctamente definida, para efeitos de determinação do prejuízo. O Conselho lembra que a definição de produção da Comunidade constante do artigo 4.° do Regulamento n.° 2176/84 visa determinar quais as sociedades que podem apresentar uma denúncia relativamente às importações efectuadas a preços de *dumping*, e relativamente a que sociedades deve o prejuízo ser determinado. Embora possa ser correcto considerar admissível uma denúncia que beneficia também do apoio de um produtor com ligações aos exportadores responsáveis pelo *dumping*, pode ser necessário excluí-lo da produção da Comunidade para avaliar o prejuízo, se ele tiver causado um prejuízo a si mesmo.

Quanto à questão da admissibilidade da denúncia, o Conselho alega que, ainda que a Rank Xerox devesse ser excluída, a Océ, a Olivetti e a Tetras, que detinham apenas partes de mercado reduzidas, constituiriam ainda assim uma proporção importante da produção comunitária e seriam consequentemente tomadas em consideração na decisão sobre a admissibilidade da denúncia.

Quanto à questão de saber se a produção estabelecida na Comunidade foi correctamente definida para efeitos da determinação do prejuízo, o Conselho esclarece, liminarmente, que a Sharp interpreta erradamente a prática anterior das instituições quanto a este aspecto. Em especial, os factos subjacentes ao presente processo diferem significativamente do processo «patins de gelo» que a Sharp invoca.

Segundo o Conselho, a decisão «patins de gelo» reflecte as circunstâncias específicas do processo, ou seja, que o denunciante era o principal importador para um Estado-membro desses produtos originários de um determinado país, que comprava aos mais baixos preços, e que as suas importações cresciam continuamente. Foi, consequentemente, excluído da produção da Comunidade. No caso em apreço, pelo contrário, as importações efectuadas pelos produtores comunitários eram, em geral, limitadas em volume e em valor e, relativamente aos componentes, tinham mais tendência para diminuir do que para aumentar (n.os 55, 57, 58, 66 e 71 dos considerandos do regulamento impugnado).

O Conselho refere que os vários elementos que o levaram a concluir que todos os produtores da Comunidade que apoiavam a denúncia deviam ser considerados como fazendo parte da produção da Comunidade estão expostos nos n.os 50 a 77 dos considerandos do regulamento impugnado e que nenhum dos argumentos invocados pela Sharp é suficiente para levar a uma conclusão diferente.

No caso «balanças electrónicas» (Regulamento n.° 757/84), a Comissão excluiu da produção da Comunidade dois produtores comunitários que tinham apresentado uma denúncia com fundamento na existência de laços de cooperação técnica entre essas sociedades e os exportadores japoneses. Esta decisão não afectou no entanto as conclusões, uma vez que os restantes produtores representavam ainda 72 % da produção da Comunidade. A situação era diferente da do processo em exame.

O Conselho lembra que os termos do artigo 4.°, n.° 5, do Regulamento n.° 2176/84 deixam às instituições o poder de apreciar se se deve ou não excluir uma sociedade e que os produtores da Comunidade devem, regra geral, ser tratados como fazendo parte da produção da Comunidade, salvo se existirem razões para se excluir um determinado produtor.

O Conselho observa, em primeiro lugar, que a sociedade em questão se considera, ela própria, com direito a beneficiar da protecção conferida pelo Regulamento n.° 2176/84 e que pediu às instituições que tomassem medidas. As instituições devem, portanto, ter sólidas razões para demonstrar que, apesar do exercício desse direito, as ligações mantidas por esta sociedade impõem a sua exclusão.

No caso «sulfato de cobre originário da Jugoslávia» (Regulamento n.° 2936/82), um produtor que também importava o produto objecto de *dumping* não foi excluído da produção da Comunidade, dado que o principal interesse dessa sociedade era a produção interna e que tinha sido obrigada a importar produtos a preços de *dumping* para conservar a sua parte de mercado. No essencial, os factos são semelhantes aos dos processos fotocopiadores.

O Conselho observa a seguir que, para apreciar se se devia ou não excluir da produção da Comunidade a Rank Xerox — a qual fez uso do direito de dar início a um processo, direito que lhe confere o artigo 5.°, n.° 1, do Regulamento n.° 2176/84 — as instituições aplicaram o raciocínio do «prejuízo directamente imputável ao produtor». Consideraram que um produtor comunitário com ligações a um exportador, que

se considere lesado e que apoie uma denúncia contra importações realizadas com *dumping*, deve ser excluído da produção da Comunidade quando o produtor tenha causado um prejuízo a si próprio, visto que nenhuma protecção contra um prejuízo «directamente imputável» deve ser concedida ao abrigo do Regulamento n.° 2176/84.

A este respeito, o Conselho sustenta, em primeiro lugar, que é necessário apreciar globalmente as operações das empresas. No caso em apreço, a ligação entre a Rank Xerox e a Fuji Xerox é modesta, tendo em conta o volume global das operações europeias da Rank Xerox. As vendas provenientes das transferências entre a Rank Xerox e a Fuji Xerox atingiram apenas 7 % do volume total das vendas efectuadas pela Rank Xerox entre 1981 e 1985. O Conselho afirma, a seguir, que os laços de associação entre a Rank Xerox e a Fuji Xerox não tinham incidência suficiente nas relações comerciais entre as duas sociedades para justificar a exclusão da Rank Xerox, e que as vantagens retiradas pela Rank Xerox dessa ligação, ou seja, os dividendos recebidos, são mínimas quando comparadas com o prejuízo causado à Rank Xerox pelo *dumping* praticado por outros produtores (n.os 61 a 67 dos considerandos do regulamento impugnado).

Quanto às decisões anteriores que a Sharp refere, o Conselho considera que esses exemplos não servem para apoiar o ponto de vista segundo o qual a Rank Xerox deve ser excluída da produção da Comunidade. Por um lado, nenhum dos casos referidos indica a que nível uma relação estrutural ou comercial entre uma sociedade japonesa e uma sociedade europeia se torna suficientemente forte para que as instituições sejam obrigadas a excluir a sociedade europeia da Comunidade. No caso em apreço, a questão consiste em saber quais os critérios mais amplos que podem ser aceites para que uma sociedade possa continuar a ser considerada como fazendo parte da produção da Comunidade, ainda que exista uma ligação directa entre as duas sociedades e tenham sido feitas algumas importações de produtos e de componentes.

Por outro lado, devem distinguir-se com clareza os casos em que sociedades japonesas possuem filiais na Europa e o caso em apreço, em que uma sociedade europeia detém uma parte substancial de uma sociedade japonesa. Neste último caso, a participação pode ser de molde a facilitar o abastecimento em componentes ou equipamentos japoneses, mas não implica que a sociedade-mãe europeia deixe de poder ser considerada como fazendo parte da produção da Comunidade. A Rank Xerox é um produtor comunitário de longa data, com compromissos a longo prazo em matéria de investimentos e de emprego na Comunidade.

Segundo o Conselho, não se pode comparar a proporção de componentes que este ou aquele produto deve incluir para ser considerado europeu e o grau máximo de «ligação» que ainda permite incluir o produtor desse mesmo produto na produção da Comunidade. O Conselho observa, também, que as actividades de montagem dos exportadores japoneses começaram ou aumentaram substancialmente na Comunidade depois do início do processo *antidumping* e que a fábrica da Rank Xerox no Reino Unido já estava operacional há muito tempo, tendo aumentado a utilização de peças de origem europeia e não tendo aumentado substancialmente a montagem dos componentes Fuji Xerox desde o início do processo em questão.

Finalmente, o Conselho sustenta que não se pode, de modo nenhum, ver na conclusão das instituições um erro manifesto de apreciação ou um desvio de poder.

O *CECOM* afirma que nenhum dos seus membros pode ser excluído da produção da Comunidade por estar «ligado aos exportadores do produto que se presume ser objecto de *dumping*» (artigo 4.°, n.° 5, do Regulamento n.° 2176/84). O termo «ligado» foi definido como significando que um produtor nacional só é considerado ligado a um exportador ou a um importador «se um deles controlar o outro ou se, em conjunto, eles controlarem ou forem controlados por uma terceira pessoa e houver razões para pensar que essa ligação tem um efeito tal que o produtor nacional se comporta de forma diferente dos produtores nacionais não ligados». Ora, segundo o CECOM, a Rank Xerox e a Fuji Xerox não são empresas ligadas na acepção desta definição, dado que a Rank Xerox não controla a Fuji Xerox, possuindo nesta uma participação de 50 % igual à da sua sócia Fuji Photo Film Co. Ltd, que gere esta «joint venture». O mesmo se passa com os outros fabricantes europeus membros do CECOM, que também não são controlados por sociedades japonesas a ponto de actuarem de forma diferente dos outros fabricantes de fotocopiadores nacionais não ligados.

O CECOM considera que não se devem excluir da produção comunitária os fabricantes europeus de FPN pelo facto de terem importado e ainda importarem FPN do Japão.

Assim, segundo o CECOM, foi com um objectivo de autodefesa, como reacção face ao *dumping* praticado pelo Japão em grande escala — e de modo nenhum em função de uma livre opção da indústria europeia — que os fabricantes europeus de fotocopiadores se tornaram parcialmente dependentes dos fornecimentos de pequenos fotocopiadores japoneses. Efectivamente, por causa do *dumping* das empresas japonesas e da sua estratégia de conquista do mercado, os membros do CECOM não conseguiram os preços que esperavam para os fotocopiadores de pequena e média capacidade da sua própria produção e os preços susceptíveis de serem atingidos não permitiam a rentabilidade pretendida. Os investimentos dos fabricantes europeus de fotocopiadores concentraram-se, assim, essencialmente nos modelos de maior capacidade, que ainda permitiam um mínimo de rentabilidade. Para poderem oferecer uma gama completa de FPN no mercado, esses fabricantes eram obrigados a continuar, e mesmo, em certa medida, a aumentar, as suas compras OEM de modelos de pequena capacidade provenientes do Japão.

O CECOM sublinha que nenhum dos seus membros causou prejuízo a si próprio importando fotocopiadores japoneses objecto de *dumping*, porque todos venderam os modelos importados a preços correspondentes aos seus próprios preços e não retiraram, consequentemente, lucro dessas importações. O prejuízo sofrido pelos fabricantes europeus de FPN foi, na realidade, causado pelas importações japonesas a preços de *dumping*.

O CECOM analisa, a seguir, a situação de cada um dos quatro fabricantes europeus de fotocopiadores.

Sustenta, em primeiro lugar, que a Rank Xerox comprou à Fuji Xerox FPN e peças de fotocopiadores originários do Japão com o objectivo de completar a gama que a Rank Xerox propunha no mercado da Comunidade e que agiu, pois, com um objectivo de autodefesa. O CECOM esclarece, por outro lado, que a decisão da Rank Xerox de comprar fotocopiadores de pequena capacidade à Fuji Xerox no Japão não se explicava essencialmente pela preocupação de «colocar mais rapidamente no mercado um produto» (n.° 65 dos considerandos do regulamento impugnado), mas pela falta de rentabilidade de uma produção no interior da Comunidade. Considera, também, que o facto de a Rank Xerox ter importado um modelo da Fuji Xerox não causou prejuízo nem à Rank Xerox nem a qualquer outro fabricante comunitário, porque o preço do mercado tinha sido imposto pelo afluxo anterior das outras importações japonesas. Assim, quando a Rank Xerox pôs à venda fotocopiadores de um modelo fornecido pela Fuji Xerox e igualmente fabricado pela Rank Xerox no interior da Comunidade, os preços de venda, calculados de modo a possibilitar um lucro, eram os mesmos nos dois casos. O que demonstra que o prejuízo sofrido pela Rank Xerox como produtor comunitário foi causado por práticas de *dumping* japonesas e que ela não pôde retirar qualquer vantagem da venda no mercado comum de fotocopiadores Fuji Xerox objecto de *dumping*.

Relativamente à Olivetti e à Océ, o CECOM defende que estas duas sociedades também compraram alguns modelos de fotocopiadores no Japão com o objectivo essencial ou exclusivo de poderem oferecer uma gama completa aos seus clientes. Não conseguiram desenvolver e comercializar uma gama mais completa de modelos de fabrico próprio por causa do baixo nível de preços imposto no mercado europeu de fotocopiadores pelas exportações japonesas a preços de *dumping*. As autoridades comunitárias concluíram que as sociedades Océ e Olivetti não tinham causado prejuízo a si próprias com a sua política de preços (n.° 71 dos considerandos do regulamento impugnado) e, segundo o CECOM, embora estas duas sociedades tenham sido obrigadas a alinhar-se pelos baixos preços impostos pelos exportadores japoneses, o pequeno número das suas importações provenientes do Japão não teve um efeito prejudicial nos preços dos seus próprios FPN ou nos dos outros produtores da Comunidade.

Finalmente, no que se refere à Tetras, o CECOM afirma que, no momento em que este fabricante europeu de fotocopiadores se preparava para colocar no mercado um fotocopiador pessoal denominado Attaché I, a Canon lançou em França uma campanha de subcotação dos preços particularmente agressiva em relação aos modelos PC 10 e PC 20. O que confirma que os concorrentes japoneses recorriam a uma subcotação significativa dos preços assim que fabricantes europeus começavam a aperfeiçoar, a produzir e a comercializar FPN no segmento dos aparelhos de pequena capacidade.

O CECOM conclui que estes argumentos demonstram que a decisão do Conselho de considerar a Rank Xerox, a Olivetti, a Océ e a Tetras como produção da Comunidade, na acepção do artigo 4.°, n.° 5, do Regulamento n.° 2176/84, é procedente e que constituía a única decisão possível no exercício do seu poder discricionário. Os aderentes do CECOM representam mais de 80 % da produção comunitária total de fotocopiadores e as actividades destas empresas são, antes de mais, as de produtores que financiaram operações de investigação e de desenvolvimento na Comunidade. A parte

das suas importações relativamente à sua própria produção é pouco elevada e as importações de produtos que são objecto de *dumping* devem-se essencialmente às práticas comerciais desleais japonesas.

2. A noção de produto similar

Relativamente à questão de saber o que se deve considerar como produto similar, a *Sharp* afirma, referindo-se ao n.° 31 dos considerandos do regulamento impugnado, que as diferenças físicas e a dissemelhança que existe entre os fotocopiadores dos segmentos adjacentes são particularmente notórias se se considerar o caso dos fotocopiadores pessoais e dos fotocopiadores do segmento 1a. Afirma, nomeadamente, que o custo por fotocópia e a utilidade relativa de um fotocopiador pessoal diminuem à medida que o volume das cópias aumenta, de modo que um comprador de um fotocopiador do segmento 1 provavelmente não comprará um fotocopiador pessoal, mesmo que o investimento inicial se revele menos elevado.

A Sharp salienta, também, que a Direcção-Geral para a Concorrência da Comissão, na sua decisão relativa à «joint venture» Canon/Olivetti, de 22 de Dezembro de 1987 (JO L 52, p. 51), definiu três mercados de referência: os FPN de pequena capacidade (fotocopiadores pessoais até ao segmento 2 da classificação Dataquest), a gama média (segmentos 3 e 4) e a gama superior (segmentos 4 a 6). A mesma direcção-geral declarou que cada um dos mercados englobava fotocopiadores intermutáveis, do ponto de vista das suas características, da sua utilização e do seu preço, e que a delimitação em questão não excluía uma certa intermutabilidade dos três mercados.

Segundo a Sharp, cada categoria acima definida constitui um grupo de produtos similares. Considera que não se pode sustentar que todos os fotocopiadores são produtos similares pelo facto de os consumidores poderem escolher entre um sistema centralizado e um sistema descentralizado. Para a Sharp, a intermutabilidade — e, portanto, a concorrência — dos produtos de diferentes segmentos do mercado é menor do que no interior dos segmentos particulares, o que demonstra que existe uma verdadeira segmentação e que não se pode, pois, considerar o conjunto dos segmentos como um mercado único e todos os produtos como produtos similares.

O *Conselho* afirma que, na determinação do que era produto similar, na acepção do artigo 2.°, n.° 12, do Regulamento n.° 2176/84, as instituições concluíram que pelo menos os FPN dos segmentos adjacentes, desde o mais pequeno fotocopiador pessoal até ao segmento 5 da classificação Dataquest, deviam ser considerados «produtos similares» (n.os 28 e seguintes dos considerandos do regulamento impugnado).

Segundo o Conselho, todos os estudos (por exemplo, Dataquest e o estudo Info-Markt, este último realizado a pedido da Comissão para determinar quais os FPN que se concorrenciam no mercado comunitário e para facilitar a comparação entre os diferentes modelos) reconhecem que os segmentos adjacentes se sobrepõem entre si. Além disso, durante o inquérito, foram apresentadas à Comissão provas de que havia concorrência entre aparelhos de segmentos diferentes (propostas de contrato que demonstravam que os fornecedores propunham modelos de diferentes segmentos Dataquest para responder a pedidos precisos dos clientes), e o

estudo Info-Markt confirma que o cliente pode realmente escolher entre instalações centralizadas (grandes fotocopiadores) e instalações descentralizadas (que vão dos pequenos fotocopiadores aos fotocopiadores pessoais). O Conselho afirma que também existem provas de que a comercialização e a promoção dos produtos de certos exportadores japoneses são feitas de modo a criar a ideia de que esses produtos fazem concorrência a modelos maiores.

Por último, o Conselho observa que as conclusões da DG IV referidas pela Sharp não estão em contradição com a posição do Conselho, visto que a DG IV concluiu que cada um dos mercados em causa abrangia fotocopiadores em grande parte intermutáveis, e acrescenta que a definição de mercado e a do produto similar constituem duas questões diferentes.

Relativamente ao fotocopiador pessoal, as instituições reconheceram que este produto permitiu a expansão do mercado dos FPN, mas também concluíram que ele tinha aumentado a concorrência no segmento de mercado dos aparelhos de pequena capacidade. Provas relativas à concorrência entre segmentos e o estudo Info-Markt testemunham a existência de uma concorrência, e a classificação Dataquest demonstra que estes produtos têm capacidades parcialmente coincidentes quanto ao número de fotocópias e à velocidade dos aparelhos. Segundo o Conselho, as diferenças na manutenção (recargas não reutilizáveis para certos componentes de fotocopiadores pessoais e manutenção assegurada por técnicos para os fotocopiadores do segmento 1) e o facto de as despesas variarem e de o preço por cópia poder ser diferente de um modelo de FPN para outro não significam que esses produtos não possam ser considerados produtos similares.

O Conselho considera que o alegado facto de um número limitado de modelos de pequenos FPN ser produzido na Comunidade é irrelevante. O quadro reproduzido no anexo 1 da contestação demonstra que existiam modelos produzidos na Comunidade para todos os segmentos durante o período de referência, e as características marginais que distinguem os modelos produzidos na Comunidade dos aparelhos japoneses, relativamente a certas características técnicas, não afectam a questão do produto similar.

Por último, quanto ao argumento da Sharp segundo o qual os FPN desenvolvidos pelos produtores japoneses eram completamente novos na sua concepção, na sua construção e na sua técnica e ofereciam uma maior fiabilidade, na parte em que este argumento se relaciona com a questão do produto similar, o Conselho observa que os produtores da Comunidade fabricam produtos cuja tecnologia é tão avançada como a de qualquer outro aparelho disponível no mercado e que têm as mesmas funções e características fundamentais que os produtos concorrentes fabricados no Japão.

O Conselho conclui, assim, que o produto similar foi correctamente determinado, não tendo os argumentos da Sharp nesta matéria qualquer fundamento.

Segundo o *CECOM*, o termo «produto similar» deve abranger o conjunto dos aparelhos de toda a gama de fotocopiadores de papel normal e, nomeadamente, os fotoco-

piadores pessoais e os fotocopiadores do segmento 1a, que mereceram referência especial da recorrente. Acrescenta que todos os FPN fazem parte de um mercado uniforme, mesmo aqueles cuja velocidade ultrapassa 75 fotocópias por minuto. Além disso, a decisão do Conselho segundo a qual os direitos *antidumping* definitivos não são aplicáveis aos aparelhos classificados nos segmentos 5 e 6 da Dataquest não corresponde à posição defendida pelo CECOM durante o processo administrativo.

Segundo o CECOM, mesmo se do ponto de vista das dimensões e da função as máquinas não são similares em todos os aspectos, todos os FPN têm as mesmas características, com funções e capacidades técnicas que se situam mais ou menos ao mesmo nível. O CECOM refere, a este propósito, os processos Tokyo Electric/Conselho (260/85 e 106/86, Colect. 1988, p. 5855), relativos ao direito *antidumping* instituído sobre as máquinas de escrever electrónicas, e, nomeadamente, as conclusões do advogado-geral de 8 de Março de 1988, em que este considerou que a existência de mercados distintos para as máquinas ditas compactas e para as máquinas ditas profissionais não é evidente e que, embora o peso possa fornecer um critério de distinção, as funções desempenhadas por estes aparelhos constituem necessariamente um factor pelo menos tão importante como aquele. A recorrente nestes processos não provou a existência de diferenças substanciais entre as funções desempenhadas pelas máquinas de escrever electrónicas compactas e pelas profissionais. O CECOM considera que se pode fazer uma apreciação semelhante quanto à existência de um mercado único de fotocopiadores.

Quanto à questão da existência de uma produção comunitária de pequenos fotocopiadores, o CECOM afirma que, durante o período de referência, houve produtores comunitários que também fabricaram e comercializaram fotocopiadores de pequena dimensão (a Rank Xerox e a Olivetti) e que, se os membros do CECOM não detêm senão uma reduzida parte de mercado no segmento dos aparelhos de pequena capacidade, isso deve-se à estratégia de conquista do mercado aplicada pelos fabricantes japoneses de fotocopiadores.

3. Os factores de prejuízo

A *Sharp* contesta a determinação do prejuízo efectuada pela Comissão com base nos seguintes factores: baixa rentabilidade, incapacidade para realizar economias de escala, subcotação dos preços, aumento do volume das exportações japonesas e aumento da parte de mercado detida pelos exportadores japoneses.

— Baixa rentabilidade

A Sharp afirma que a Comissão não teve razão ao referir-se exclusivamente, para examinar a rentabilidade das actividades das denunciantes, às vendas de fotocopiadores de pequena e média dimensão do fabrico próprio destas. Segundo a Sharp, deveria ter tido em conta: a) os lucros obtidos pelas denunciantes com a venda de fotocopiadores que importavam do Japão, b) os lucros elevados resultantes da venda de produtos conexos e outros objectos, venda que proporciona a qualquer fornecedor de fotocopiadores, especialmente de pequenos modelos, lucros iguais ou superiores à venda de máquinas, e c) a rentabilidade da actividade das denunciantes em relação a todos os fotocopiadores e não apenas em relação aos pequenos.

A Sharp considera que a rentabilidade foi, assim, artificialmente reduzida e que a afirmação constante do n.° 82 dos considerandos do regulamento impugnado não é válida para a Rank Xerox, a Océ e a Olivetti. Efectivamente, estas sociedades dispõem de rendimentos perfeitamente suficientes para financiar o desenvolvimento de novos produtos.

— Incapacidade para realizar economias de escala

A Sharp alega que as reduzidas economias de escala das denunciantes, referidas no n.° 83 dos considerandos do regulamento impugnado, resulta do carácter muito tardio do início da sua produção. Elas dispunham de recursos financeiros suficientes para penetrar nesse mercado se tivessem tido capacidade tecnológica para isso, e não foram impedidas de o fazer por dificuldades financeiras imputáveis às exportações provenientes do Japão.

— Subcotação dos preços

A Sharp afirma que, no caso em apreço, se considerou que a rentabilidade pretensamente baixa e as outras dificuldades das denunciantes se deviam aos baixos preços dos produtos japoneses. Referindo-se aos n.os 48 e 49 dos considerandos do regulamento impugnado, considera que os seus produtos não eram menos caros do que os vendidos pelas denunciantes, mas que eram tecnicamente superiores.

O estudo da Info-Markt, sociedade independente de pesquisa de mercado que foi encarregada de efectuar um estudo sobre os produtos em concorrência no mercado alemão, dá a entender que o preço dos modelos da Comunidade deveria, de modo geral, ser mais elevado do que o dos modelos japoneses comparáveis, porque os modelos da Comunidade são muitas vezes destinados à locação e são, portanto, geralmente concebidos para durarem mais tempo. A Sharp observa a este propósito que a Comissão comparou modelos da Comunidade com uma duração mais longa com modelos japoneses comparáveis nos outros aspectos e, mesmo assim, só encontrou uma pequena diferença de preços. Pelo que, a ter havido subcotação dos preços, ela deveu-se aos fabricantes da Comunidade.

Segundo a Sharp, a argumentação das instituições parece confirmar que o sucesso das sociedades japonesas se deve ao desenvolvimento e ao fabrico de produtos atractivos a preços competitivos. Efectivamente, resulta do n.° 86 dos considerandos do regulamento impugnado que não está provado que o êxito dos pequenos fotocopiadores japoneses se deva à sua qualidade, «excepto quanto às funções múltiplas». Os fotocopiadores japoneses não eram menos caros, mas tecnicamente superiores e, consequentemente, mais atraentes no mercado. Não há, portanto, subcotação, mas concorrência.

Por outro lado, a Sharp afirma que se verifica pelo gráfico elaborado pelo Office Technology Research que os preços dos fotocopiadores de papel normal na Comunidade foram relativamente estáveis durante cerca de dez anos, quando comparados com os de outros equipamentos electrónicos de escritório cujos preços sofreram uma baixa muito mais sensível, o que contradiz a ideia de que os preços dos pequenos FPN poderiam ter sido mantidos a um nível baixo nos

anos 70, razão pela qual a Océ teria decidido não desenvolver um modelo próprio.

— Aumento do volume das exportações japonesas

A Sharp observa que o aumento do volume das exportações japonesas não causou prejuízo, uma vez que este aumento era, em larga medida, paralelo à expansão do novo mercado que surgiu para os pequenos fotocopiadores, e que esta expansão deu aos produtores europeus a possiblidade de realizarem vendas lucrativas, que de outra forma não teriam sido possíveis.

— Aumento da parte de mercado detida pelos exportadores japoneses

Quanto ao aumento da parte de mercado detida pelos exportadores japoneses, a Sharp considera que esta é reflexo do seu sucesso no mercado dos pequenos fotocopiadores, resultante da qualidade e não do preço dos aparelhos japoneses.

O *Conselho* alega, liminarmente, no que respeita à questão da *rentabilidade* dos produtores comunitários, que são os lucros ou prejuízos para eles resultantes da produção e da venda de FPN que importam, e não a sua situação global tendo em conta a produção e a venda de outros produtos. Alega, seguidamente, que o regulamento de base prevê que os efeitos do *dumping* sejam avaliados relativamente à produção do produto similar na Comunidade e não relativamente a outros produtos ou ao conjunto das operações, e que, portanto, não se devem ter em consideração outros factores que não se relacionam com o produto similar.

Relativamente aos preços dos produtos importados em *dumping*, as instituições verificaram que havia *subcotação* e que daí tinha resultado um prejuízo (n.os 41 a 49 dos considerandos do regulamento impugnado), mas que essa subcotação não podia ser quantificada por forma a ser incluída no cálculo do direito necessário para fazer desaparecer o prejuízo (n.° 110 dos considerandos do regulamento impugnado). O Conselho especificou claramente que a subcotação dos preços era generalizada e praticada por todos os exportadores sem excepção (n.os 47 e 49 dos considerandos do regulamento impugnado). Em geral, foi também transitória não por causa de um encarecimento dos modelos de fabrico japonês, mas porque os preços dos modelos de fabrico comunitário foram baixados para fazerem concorrência aos modelos de fabrico japonês. Finalmente, a subcotação dos preços não foi, geralmente, superior a 10 %, mas o Conselho salienta que uma subcotação contínua e generalizada leva inevitavelmente a uma descida dos preços e à impossibilidade para o concorrente de manter o nível de preços que existiria sem isso.

O Conselho considera que o facto de se praticar, para um produto tecnicamente superior ou para um modelo mais sofisticado, um preço idêntico àquele por que é vendido um modelo menos sofisticado mas comparável quanto ao resto, constitui uma subcotação dos preços, na acepção do Regulamento n.° 2176/84. Segundo o Conselho, se os preços de catálogo iniciais de dois pro-

dutos forem idênticos, isso não prova que não houve subcotação dos preços, só sendo possível chegar a essa conclusão se os dois modelos forem comparáveis sob todos os aspectos. Para o Conselho, quando a prática de aplicação de um preço inferior para o mesmo modelo, ou do mesmo preço para um modelo melhor equipado, resulte de importações efectuadas em *dumping*, essa prática deve ser considerada concorrência desleal, cujos efeitos devem ser avaliados quando se determinam os elementos do prejuízo, nos termos do Regulamento n.° 2176/84.

O Conselho observa que a Sharp não contesta que houve *aumento da parte de mercado* detida pelos FPN de fabrico japonês e que esse aumento coincidiu com uma diminuição da parte de mercado dos FPN de fabrico europeu, e isso apesar de um aumento da procura.

O Conselho contesta, a seguir, a afirmação da Sharp segundo a qual os exportadores japoneses teriam contribuído para criar o mercado dos FPN de pequena capacidade, mercado que, sem isso, não teria existido. Segundo o Conselho, a Rank Xerox produziu durante muito tempo um fotocopiador de pequena capacidade abrangido pelo segmento 1, o modelo 660, e outros produtores comunitários também produziram e comercializaram FPN de pequena capacidade (a Tetras, a partir de 1985; a Olivetti, a partir de 1979-1980; a Develop, a partir de 1980-1981).

Relativamente aos modelos mais pequenos ou fotocopiadores pessoais, a Comissão reconheceu que estes aparelhos estavam na origem de um novo mercado, mas que tinham ao mesmo tempo aumentado a concorrência no mercado dos produtos de mais baixa capacidade. Mesmo que as instituições tivessem tratado o fotocopiador pessoal como um produto similar distinto, ainda assim a existência de uma produção comunitária seria um facto. Efectivamente, a Tetras — que é um produtor comunitário — desenvolveu em 1984-1985 um fotocopiador pessoal para fazer concorrência aos aparelhos Canon.

O *CECOM* considera que a produção europeia de fotocopiadores de importância estratégica no domínio da burótica foi escolhida como alvo por vários fabricantes japoneses de fotocopiadores e que, portanto, todos os outros factores a que se refere o artigo 4.° do Regulamento n.° 2176/84 para avaliação do prejuízo sofrido deixam de ter importância.

Quanto à subcotação dos preços, o CECOM considera que, tendo em conta a dimensão do *dumping* praticado em grande escala e de longa duração, bem como a parte de mercado de cerca de 85 % que detinham, os concorrentes japoneses podiam facilmente recorrer ao método da subcotação selectiva dos preços, que permite «atacar» certos modelos particulares de certos concorrentes num mercado específico.

Segundo o CECOM, não foi feita qualquer prova da pretensa superioridade dos fotocopiadores japoneses do ponto de vista da técnica ou da eficácia. Também não é exacta a alegação de que os modelos produzidos na Comunidade têm uma duração de vida mais longa e que se destinam à locação. Por último, uma comparação entre os preços dos fotocopiadores fabricados na Europa, por um lado, e os dos fabricados no Japão, por

outro, tendo em conta a subcotação dos preços ligada aos equipamentos suplementares, teria revelado, apesar do fenómeno da baixa geral dos preços, margens consideráveis de subcotação.

O CECOM alega que as práticas de *dumping* se ligam, por definição, aos preços de venda dos aparelhos e que a rentabilidade deve, portanto, ser calculada com base na produção de produtos similares da Comunidade, nos termos do artigo 4.°, n.° 4, do Regulamento n.° 2176/84, e não em função do conjunto das actividades. As práticas de *dumping* diminuem a rentabilidade dos produtores da Comunidade, quer porque tornam as vendas impossíveis, quer porque só as possibilitam com lucros excessivamente baixos. Os lucros obtidos com o serviço após-venda enquadram-se noutro domínio, e os que resultam das operações de locação foram tomados em consideração nos cálculos da Comissão.

Finalmente, uma das principais consequências da baixa rentabilidade dos produtores comunitários de fotocopiadores é a impossibilidade de beneficiar de maiores economias de escala (n.° 83 dos considerandos do regulamento impugnado), que resulta do *dumping* praticado pelos fabricantes japoneses e não do carácter tardio do início da produção comunitária, que, na realidade, precedeu o fabrico japonês.

4. O nexo de causalidade entre o prejuízo e as importações com *dumping*

A *Sharp* afirma, em primeiro lugar, que a evolução do mercado europeu de fotocopiadores mostra claramente que a principal causa do fraco nível de actividade que caracteriza as três denunciantes no domínio do fabrico de pequenos fotocopiadores foi a decisão destas sociedades de não iniciar essa produção. A este respeito, a Sharp salienta que, nos anos 60 e 70, a Xerox Corporation e a sua filial europeia Rank Xerox, que ocupavam a posição de liderança no mercado europeu dos fotocopiadores de escritório, tal como outros fabricantes estabelecidos na Europa, se esforçaram por fabricar fotocopiadores de maior capacidade e mais rápidos, no pressuposto de que a procura iria concentrar-se neste sector e de que seria fraca relativamente aos pequenos fotocopiadores de papel normal para uso de pequenos serviços ou de grandes serviços descentralizados. No final dos anos 70 e no início dos anos 80 surgiu, porém, um novo mercado para os pequenos fotocopiadores de papel normal, ao mesmo tempo que o mercado dos grandes fotocopiadores se mantinha.

Para responder às necessidades das empresas japonesas nos anos 70, e nomeadamente à de distribuir as suas mensagens sob a forma de reproduções físicas dos originais manuscritos, os fabricantes japoneses desenvolveram uma geração inteiramente nova de pequenos fotocopiadores de papel normal, com uma qualidade e fiabilidade excepcionais, sem equivalente na Comunidade. Ao propor essas inovações tecnológicas de modo atraente, criaram, em larga medida, um mercado na Comunidade para os fotocopiadores de papel normal de dimensão reduzida.

Até ao aparecimento dos novos fotocopiadores japoneses, as empresas europeias só

podiam escolher entre a utilização de um grande fotocopiador rápido de papel normal, de um pequeno fotocopiador de qualidade inferior de papel *couché* ou de um fotocopiador lento de papel normal como o Rank Xerox 660, que realizava cópias de fraca qualidade e beneficiava do apoio de uma vasta rede de manutenção.

Nestas condições, surgiu na Comunidade uma nova procura, dado que as empresas europeias consideraram necessário dispor de um certo número de pequenos fotocopiadores fiáveis e com boa qualidade de reprodução, que não precisavam de manutenção regular por técnicos e que eram postos à venda em condições mais interessantes que as condições de locação que a Rank Xerox aplicava.

O fraco nível de actividade dos produtores europeus no que respeita aos novos modelos de fotocopiadores, entre 1968 e 1978, enquanto os fabricantes japoneses lançaram no mercado cerca de quinze modelos, entre 1975 e 1978, verifica-se pelo quadro em anexo.

Durante o período de referência (segundo a subdivisão Dataquest), não houve praticamente produção comunitária de fotocopiadores do segmento 2 ou dos segmentos inferiores. No segmento 3, os fornecedores japoneses dominavam, embora tenha existido alguma produção europeia dos maiores aparelhos desta categoria. No segmento 4, a concorrência japonesa era limitada e no segmento 5, inexistente. Finalmente, não existia produção comunitária no segmento 6.

A expansão do mercado de fotocopiadores entre 1970 e 1980 deve-se essencialmente ao aumento da procura nos sectores relativos aos pequenos aparelhos, na sequência do aparecimento dos novos fotocopiadores japoneses. Tal é demonstrado nomeadamente pelo quadro seguinte, que indica a evolução do parque dos FPN (número de aparelhos existentes nas instalações dos utilizadores) na Alemanha:

Quadro A — Parque de fotocopiadores de papel normal na Alemanha, avaliado no final dos anos

(× 1 000)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Segmento 1	43	61	87	126	183	246
Segmento 2	29	40	53	70	83	99
Segmento 3	15	17	19	23	29	36
Segmento 4	11	10	11	11	11	13
Segmento 5	—	—	—	—	—	1
Segmento 6	—	1	1	2	2	3
Total dos segmentos	98	129	171	232	308	398
Segmentos 1,2,3	87	118	159	219	295	381
Segmentos 4,5,6	11	11	12	13	13	17

Fonte: Dataquest.

O parque total do conjunto dos FPN na Europa Ocidental passou de cerca de 1 000 000 de aparelhos em 1979 para cerca de 2 978 000 em 1984.

Se se usar como critério a instalação de novos aparelhos (calculados pela soma das vendas líquidas e das locações), verifica-se que aumentaram todos os anos, passando de cerca de 450 000 aparelhos em 1981 para cerca de 800 000 em 1984, devendo-se este aumento essencialmente aos pequenos fotocopiadores de fabrico japonês.

Relativamente aos fotocopiadores pessoais, que constituem, segundo a Sharp, um exemplo da abertura do mercado aos pequenos fotocopiadores e da superioridade técnica japonesa neste mercado, o quadro seguinte dá os números relativos às instalações, ao parque total e à parte dos fabricantes japoneses:

Quadro B — Fotocopiadores pessoais (Europa Ocidental)

	1982	1983	1984	1985
Total das instalações	—	95 000	128 000	166 000
Parte dos fabricantes japoneses	—	100 %	99,2 %	98,8 %
Parque total	—	95 000	223 000	389 000
Parte dos fabricantes japoneses	—	100 %	99,6	99,2 %

Finalmente, para prova do domínio japonês na área dos pequenos modelos durante o período de referência, a Sharp indica ainda, no quadro seguinte, os números relativos às vendas de novos aparelhos no mercado alemão.

Quadro C

	Modelos japoneses	Modelos CEE	Produção Fuji/Rank Xerox
Fotocopiadores pessoais	8	1*	0
Segmento 1a	17	1	4
Segmento 1b	18	0	0
Segmento 2	21	0	1
Segmento 3	15	4	0
Segmento 4	8	3	0

* Modelo Tetras, fabricado em muito pequenas quantidades, por dificuldades técnicas.

Os produtores de grandes fotocopiadores da Comunidade reagiram a esta evolução do mercado comprando aos fabricantes japoneses. Por exemplo, a Rank Xerox, ao mesmo tempo que continuava a concentrar os seus esforços nos fotocopiadores de grande capacidade, decidiu que devia também propor para venda na Comunidade pequenos fotocopiadores com a qualidade requerida, e optou por fazê-lo comprando à sua filial no Japão, a Fuji Xerox, quer modelos OEM inteiramente montados, quer conjuntos de componentes para serem montados na Comunidade. A Océ e a Olivetti também compravam para revenda modelos OEM aos fornecedores japoneses não associados. Segundo a Sharp, o facto de se voltarem para os modelos OEM importados derivava de uma estratégia comercial rentável e racional, e estas importações permitiram-lhes evitar os custos e as dificuldades tecnológicas que o desenvolvimento independente de novos modelos teria implicado. Foram, portanto, razões comerciais e razões técnicas, e não os baixos preços, que constituíram as causas principais da fraca actividade de fabrico da Rank Xerox e das outras sociedades na área dos pequenos fotocopiadores. A situação das denunciantes durante o período de refe-

rência foi consequência directa das decisões tomadas relativamnte à produção dos aparelhos em causa.

O *Conselho* afirma que as instituições analisaram com particular cuidado o impacto das importações que foram objecto de *dumping* na produção da Comunidade, bem como as outras causas possíveis dos elementos do prejuízo que foram apurados (n.os 81 e seguintes dos considerandos do regulamento impugnado). Analisaram, nomeadamente, as dificuldades encontradas pela Rank Xerox para o lançamento no mercado de um novo produto de pequena capacidade e concluíram que essas dificuldades, devidas pelo menos em parte a problemas internos do grupo Xerox, foram resolvidas através de um certo número de mudanças na gestão e na gama de produtos e não podem, portanto, continuar a ser invocadas para a determinação do prejuízo causado à sociedade.

O Conselho observa, em primeiro lugar, que as instituições verificaram que existia uma pressão constante sobre os preços resultante da subcotação dos preços pelos exportadores japoneses. Ora, a descida dos preços levou a uma diminuição da rentabilidade das empresas comunitárias e coincidiu com o aumento da parte de mercado detida pelos produtores japoneses. Nestas condições, não é errado concluir que essa descida dos preços teve como consequência o aumento das vendas, bem como o aumento da parte de mercado dos produtos de fabrico japonês, tendo este aumento coincidido com uma diminuição da parte de mercado detida pelos produtores comunitários. As importações realizadas com *dumping* devem, portanto, ser consideradas uma causa do prejuízo verificado.

Relativamente aos outros factores mencionados pela Sharp como causa do prejuízo, o Conselho contesta, em primeiro lugar, o argumento segundo o qual a produção da Comunidade ignorou o mercado dos fotocopiadores de pequena capacidade durante os anos 70 e teve, assim, problemas por ter decidido não produzir este tipo de fotocopiadores. A Rank Xerox prosseguiu a sua produção de fotocopiadores de pequena capacidade na Comunidade até 1978 (modelo 660 desta sociedade) e o facto de, a seguir, aparelhos de pequena capacidade terem sido fornecidos pela Fuji Xerox, ou fabricados pela Rank Xerox a partir de peças provenientes da Fuji Xerox, demonstra que a Rank Xerox não renunciou, de modo nenhum, a interessar-se pelo mercado destes aparelhos. A Olivetti desenvolveu um modelo de pequena capacidade em 1978 e a Océ tinha feito importantes esforços com o mesmo objectivo, mas desistiu, segundo esta empresa, nomeadamente por causa da baixa dos preços.

O Conselho contesta também que os fotocopiadores japoneses de pequena capacidade estejam na origem da criação de um novo mercado e considera que, se as concepções japonesas em matéria de *marketing* contribuíram para a expansão deste mercado, isso não prova que as importações desses fotocopiadores a baixos preços e com *dumping* não tenham sido uma causa do prejuízo causado à indústria comunitária.

Quanto ao argumento relativo à pretensa superioridade tecnológica, ao papel-piloto desempenhado pelos japoneses em matéria de inovações técnicas e à fiabilidade, o Conselho observa que todos os produtores comunitários produziam FPN que são geralmente tão aperfeiçoados como qualquer outro FPN existente no mercado. Por outro

lado, a lista das inovações invocadas pelos fabricantes japoneses não prova que o prejuízo causado pelas importações a baixo preço seja imputável a outras causas. Finalmente, no que respeita à fiabilidade dos FPN japoneses relativamente aos FPN de origem comunitária, nenhum elemento de prova indica que os aparelhos comunitários sejam inferiores ou necessitem de mais manutenção. A avaliação de todos os elementos e de todas as causas possíveis do prejuízo levou à conclusão de que as importações realizadas a preços pouco elevados que foram objecto de *dumping* tinham sido realmente uma causa do prejuízo.

Quanto à geração inteiramente nova de fotocopiadores que os fabricantes japoneses teriam desenvolvido, segundo a Sharp, o *CECOM* observa que a técnica de base de fabrico dos FPN foi elaborada nos Estados Unidos e na Europa e que todos os fabricantes europeus de fotocopiadores tinham desenvolvido os seus próprios pequenos fotocopiadores de papel normal ou estavam em condições de assegurar o fabrico desses produtos. Foram desincentivados da sua produção pela falta de perspectivas a longo prazo de cobertura dos custos e de realização de lucros razoáveis.

Não existe qualquer prova de que os fabricantes europeus tenham encontrado obstáculos técnicos e tecnológicos no fabrico de FPN e de que o sucesso da nova geração de pequenos fotocopiadores japoneses se tenha ficado a dever essencialmente à sua qualidade. Pelo contrário, os fabricantes europeus fabricaram e estão em condições de fabricar o conjunto dos modelos de toda a gama de FPN, segundo critérios de qualidade pelo menos equivalentes aos dos fotocopiadores fabricados no Japão.

Efectivamente, o único obstáculo que existe é a falta de rentabilidade resultante do *dumping* praticado em grande escala por numerosos fabricantes japoneses.

D — *Quanto ao interesse da Comunidade*

A *Sharp* afirma, em primeiro lugar, que as instituições têm uma larga margem de discricionaridade para decidir se os fotocopiadores de segmentos adjacentes podem ser considerados «produtos similares» e se os produtos estão em concorrência, mas sublinha que as instituições não podem negar o carácter muito limitado da produção da Comunidade e a gama muito reduzida de produtos oferecidos na área dos pequenos fotocopiadores.

A este respeito, a Sharp alega que só a Tetras, que detinha cerca de 1 % do mercado, produziu, em quantidades muito reduzidas, fotocopiadores pessoais durante o período de referência. E, também nos outros três segmentos mais pequenos — e sem ter em conta a actividade de montagem da Rank Xerox —, a oferta no mercado alemão limitava-se apenas ao modelo da Olivetti Copia 1050, que detinha cerca de 2 % do mercado em causa na Europa Ocidental.

Nestas condições, e mesmo que se admitisse que o critério dos produtos similares se encontra preenchido, a Sharp considera que as conclusões da Comissão sobre o interesse da Comunidade são incorrectas, dado que não teve em conta o ónus imposto aos consumidores de numerosos produtos ao decidir

proteger os fabricantes de uma quantidade muito reduzida de produtos.

A Sharp afirma, a seguir, que a avaliação do interesse da Comunidade no presente processo foi falseada pelo facto de as três principais denunciantes — que dependiam das importações japonesas e delas retiravam lucro — terem sido incluídas na produção da Comunidade.

Na opinião da Sharp, a Rank Xerox deveria indiscutivelmente ter sido excluída, o que tornaria impossível para o Conselho afirmar que as medidas *antidumping* eram conformes ao interesse da Comunidade. A Océ e a Olivetti, cujas importações representavam 35 % a 40 % das suas vendas e alugueres de máquinas, deveriam igualmente ter sido excluídas da produção da Comunidade. Admitindo, porém, que devessem ser consideradas como constituindo a produção da Comunidade, o Conselho deveria ter comparado o seu interesse com o dos importadores OEM, como a Gestetner, a Agfa-Gevaert e outros. Embora detendo uma parte muito reduzida do mercado comunitário dos pequenos fotocopiadores (parte que não excedia os 3 % em 1985, mesmo que a Tetras fosse considerada como produtor da Comunidade), os referidos importadores OEM empregavam um número muito elevado de pessoas e eram muito activos no domínio dos pequenos fotocopiadores.

O *Conselho* observa que, ainda que só uma parte relativamente pouco importante da produção total fosse considerada produção da Comunidade, após aplicação do artigo 4.°, n.° 5, do Regulamento n.° 2176/84, as instituições ainda assim deveriam examinar se a adopção de medidas *antidumping* era do interesse da Comunidade. A necessidade de ter em conta esse interesse não significa, no entanto, que, se a Rank Xerox fosse excluída da produção da Comunidade, se devesse privilegiar os interesses dos OEM relativamente aos do resto dos produtores da Comunidade. Segundo o Conselho, é do interesse da Comunidade proteger uma indústria comunitária pequena e fraca, para evitar a dependência total das importações estrangeiras.

E — *Quanto ao cálculo do direito antidumping*

Quanto ao cálculo da taxa do direito, a *Sharp* sustenta que a fixação do direito em 20 % é contrária ao artigo 13.°, n.° 3, do Regulamento n.° 2176/84, segundo o qual o montante dos direitos *antidumping* não pode ser superior ao que é necessário para fazer desaparecer o prejuízo. A este respeito, a Sharp afirma, em primeiro lugar, que a margem de 12 % considerada necessária para assegurar um lucro ou um rendimento razoável na venda de fotocopiadores é excessiva. De facto, sendo os pequenos aparelhos vendidos sempre com uma margem de lucro inferior à de todas as outras actividades relativas aos fotocopiadores, a Comissão cometeu um erro quando tentou elevar a rentabilidade das vendas de fotocopiadores para um nível extremamente favorável. A Sharp salienta, a seguir, que o direito foi calculado com base no aumento dos preços considerado necessário para eliminar a pretensa subcotação. Ora, por razões que já foram expostas, não houve subcotação. Finalmente, a Sharp considera que a descrição detalhada do modo de cálculo do direito, constante do n.° 107 dos considerandos do regulamento impugnado, é incompreensível. A Comissão deveria ter explicado de um modo suficientemente claro o método escolhido para calcular o nível do

direito, para que o Tribunal possa exercer uma fiscalização adequada.

O *Conselho* esclarece em primeiro lugar que, quanto à questão de saber se a margem de lucro de 12 %, considerada necessária para os produtores comunitários, era demasiado elevada, como afirma a Sharp, confirma o ponto de vista da Comissão, segundo o qual se os FPN fossem vendidos com um baixo lucro, ou mesmo com prejuízo, só havendo ganhos com a venda posterior de fornecimentos, tal não estimularia em nada o fabrico de fotocopiadores. Nos n.os 101 a 106 dos considerandos do regulamento impugnado estão expostas, detalhadamente, as razões por que as instituições aceitaram a argumentação dos produtores comunitários relativamente à necessidade de rentabilidade das vendas de aparelhos e mantém que, para que os produtores comunitários estejam em condições de prosseguir a produção de aparelhos, é essencial que os seus investimentos lhes assegurem uma taxa de rentabilidade adequada.

A percentagem de lucro escolhida pela Comissão, que foi simultaneamente contestada pelos produtores japoneses, que alegavam que era demasiado elevada, e pelos produtores comunitários, que afirmavam que era demasiado baixa, foi considerada um compromisso razoável.

Quanto à taxa do direito, a argumentação da Sharp consistente em dizer que não houve subcotação dos preços está refutada nos n.os 108 a 110 dos considerandos do regulamento impugnado.

Finalmente, quanto ao argumento da Sharp segundo o qual o modo de cálculo é incompreensível, o Conselho observa que especificações pormenorizadas sobre o modo de cálculo foram fornecidas a todas as partes no processo em 2 de Dezembro de 1986 e que as partes tiveram a possibilidade de se pronunciar a esse respeito. Além disso, o regulamento impugnado menciona todos os elementos em que se baseou o cálculo, o que permitiu à Sharp fazer valer os seus direitos, e a fundamentação indicada é suficientemente precisa para permitir ao Tribunal fiscalizar a legalidade dos cálculos.

O *CECOM* alega que a argumentação da Sharp não prova, de modo nenhum, que as instituições comunitárias tenham excedido manifestamente os limites do amplo poder discricionário de que dispõem para definir o limiar do prejuízo. Observa, além disso, que no processo *antidumping* relativo às máquinas de escrever electrónicas, o advogado-geral refutou os argumentos da Canon (conclusões de 8 de Março de 1988, Canon/Conselho, 277/85 e 300/85, Colect. 1988, p. 53) segundo os quais o nível de margem de lucro escolhido como base de cálculo do preço visado era excessivo, por não se ter provado a justeza dessa argumentação.

J. C. Moitinho de Almeida
Juiz-relator

Anexo

Cronologia dos lançamentos de pequenos FPN

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Fabricação CEE											
Rank Xerox	660										2202
Agfa-Gevaert				X-10		X-11					
Develop											
Rex Rotary					5000						
Fabricação japonesa											
Canon						NP-70			NP-75 NP-76	NP-50	
Sharp								SF-710	SF-720 SF-721 SF-730		
Toshiba							BD 702		BD 702A	BD 601	BD 704 BD 727
Konishiroku								Mark 3		100	

Fonte: Dataquest.