I

(Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade)

REGULAMENTO (CE) Nº 904/98 DO CONSELHO

de 27 de Abril de 1998

que institui direitos *anti-dumping* definitivos sobre as importações para a Comunidade de telecopiadoras pessoais originárias da República Popular da China, do Japão, da República da Coreia, da Malásia, de Singapura, de Taiwan e da Tailândia

O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) nº 384/96 do Conselho, de 22 de Dezembro de 1995, relativo à protecção contra as importações objecto de *dumping* de países não membros da Comunidade Europeia [1], e, nomeadamente, o nº 4 do seu artigo 9º,

Tendo em conta a proposta apresentada pela Comissão após consulta do Comité Consultivo,

Considerando o seguinte:

A. PROCESSO

(1) Em 1 de Novembro de 1997, foram instituídos direitos *anti-dumping* provisórios pelo Regulamento (CE) nº 2140/97 [2] da Comissão adiante designado («regulamento dos direitos provisórios»).

Na sequência da instituição dos direitos *anti-dumping* provisórios, a indústria comunitária, duas associações de exportadores e alguns produtores/exportadores e importadores apresentaram os seus comentários por escrito. A Comissão concedeu uma audição a todas as partes que o solicitaram.

(2) A Comissão continuou a reunir e a verificar todas as informações que considerou necessárias para as conclusões definitivas, tendo realizado inquéritos nas instalações de alguns dos importadores ligados aos exportadores dos países em causa. As partes foram informadas sobre os principais factos e considerações com base nos quais se pretendia recomendar a instituição de um direito *anti-dumping* definitivo e a cobrança definitiva dos montantes garantes do direito provisório. De igual modo, foi-lhes concedido um período razoável para a apresentação de observações na sequência da divulgação desses factos e considerações.

B. PRODUTO CONSIDERADO E PRODUTO SIMILAR

(3) O processo diz respeito a telecopiadoras para uso pessoal ou corrente (adiante designadas «telecopiadoras pessoais» ou «produto em causa»). Estas máquinas destinam-se principalmente à transmissão e recepção de documentos em suporte de papel por intermédio de um sinal telefónico e são frequentemente utilizadas em casa ou como parte de equipamento informático de escritório particular e oferecem, de modo geral, outras possibilidades de comunicação. Para além das funções de telecópia e de telefone e/ou de ligação a um aparelho telefónico com ou sem fios, podem ou não incluir um alimentador de papel e oferecer uma ou mais das seguintes funções: atendedor com cassete ou digital, função de cópia ou de intercomunicação. A lista acima apresentada não é exaustiva.

(4) Para efeitos das suas conclusões provisórias, a Comissão estabeleceu uma distinção entre as telecopiadoras para uso pessoal ou corrente e as telecopiadoras profissionais em função do respectivo peso e dimensão. Para efeitos do presente inquérito, só se consideraram como telecopiadoras para uso pessoal ou corrente as telecopiadoras com um peso igual ou inferior a 5 quilogramas e cujas dimensões (largura × comprimento × altura) do corpo principal são iguais ou inferiores a 470 mm × 450 mm × 170 mm. Para efeitos da avaliação do peso e das dimensões foram excluídos o alimentador de papel e outros materiais de consumo. Considerou-se também que, presentemente, as telecopiadoras que utilizam técnicas de impressão a jacto de tinta ou laser se destinam a uso profissional exclusivo, tendo, por conseguinte, sido excluídas do âmbito de aplicação do direito *anti-dumping* provisório.

(5) As telecopiadoras pessoais classificam-se actualmente no código NC 8517 21 00.

[1] JO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 2331/96 (JO L 317 de 6. 12. 1996, p. 1).
[2] JO L 297 de 31. 10. 1997, p. 61.

1. **Características das telecopiadoras pessoais**

(6) Após a instituição dos direitos *anti-dumping* provisórios, os exportadores argumentaram que, para a definição do produto, os critérios do peso e das dimensões eram inadequados, uma vez que acabariam por levar à inclusão das telecopiadoras profissionais (de escritório).

(7) Todavia, o inquérito demonstrou que a definição do produto baseada no peso e nas dimensões não conduziu, durante o período de inquérito, à inclusão de telecopiadoras profissionais. Entre o termo do inquérito e Dezembro de 1997, nenhuma das partes interessadas alegou existirem no mercado comunitário telecopiadoras profissionais que correspondessem aos critérios de peso e de dimensões. No que respeita aos desenvolvimentos posteriores, nenhuma das partes interessadas apresentou um pedido fundamentado, nem os resultados do inquérito sugeriram que esse tipo de telecopiadoras profissionais seria introduzido no mercado durante o período de eficácia dos direitos *anti-dumping*. Por conseguinte, concluiu-se que os critérios de peso e de dimensões não conduziriam, num futuro próximo, à inclusão de telecopiadoras profissionais no âmbito do processo.

Assim que esse tipo de telecopiadoras profissionais for introduzido no mercado comunitário, a Comissão apresentará, se necessário, uma proposta ao Conselho com vista à clarificação, baseada na apreciação individual modelo a modelo, de que este tipo de telecopiadoras não está abrangido pelo presente regulamento.

2. **Técnicas de impressão**

(8) Foi igualmente apresentado o argumento de que as telecopiadoras pessoais que utilizam técnicas de impressão diferentes da sensibilidade térmica (ou seja, as telecopiadoras que utilizam a transferência térmica, os jactos de tinta, o laser ou as técnicas de impressão LED) deveriam ser excluídas.

2.1. Telecopiadoras de transferência térmica

(9) No que respeita a esta alegação, o inquérito demonstrou o seguinte:

Características físicas e técnicas

(10) Quer em peso e dimensões, quer em relação às suas características técnicas principais, as telecopiadoras de transferência térmica são similares ou idênticas aos modelos de papel térmico. A única diferença reside na técnica de impressão e, em consequência, no papel utilizado. Ambas as tecnologias, por transferência térmica ou por papel térmico, utilizam o calor para transferir as informações para o papel através de uma única cabeça impressora. As cabeças impressoras são quase idênticas. Por conseguinte, seria, em princípio, possível imprimir em papel térmico com uma cabeça impressora de transferência térmica. Além disso, as componentes eléctricas de controlo das cabeças impressoras são idênticas. Os elementos essenciais da tecnologia de impressão térmica são, assim, a base da mais recente técnica de transferência térmica. A esse respeito, descobriu-se que a transferência térmica é o resultado do desenvolvimento do produto normal da tecnologia de impressão por papel térmico.

Utilização e percepção do consumidor

(11) Ambos os tipos de produtos têm, em geral, concepções e configurações similares e um modo de funcionamento simples. Foi comprovado que os utilizadores particulares e os pequenos escritórios utilizam tanto as telecopiadoras de papel térmico, como as de transferência térmica.

As diferenças da técnica de impressão, ou seja, a qualidade superior da impressão das telecopiadoras de transferência térmica, e as vantagens de utilizar papel simples, são tidas em conta pelos consumidores como apenas uma das características técnicas disponíveis. O principal objectivo que o consumidor tem em vista ao adquirir uma telecopiadora continua a ser o de obter um instrumento para uso pessoal com capacidade de transmitir e receber telecópias. Em comparação, a tecnologia de impressão utilizada nos dois tipos de produtos em causa é, do ponto de vista do consumidor, um mero elemento secundário.

Circuitos de comercialização

(12) Durante o período de inquérito, as telecopiadoras de papel térmico e de transferência térmica foram, em geral, vendidas através dos mesmos circuitos de comercialização.

Conclusões

(13) Tendo em conta o que precede, considera-se que as telecopiadoras de papel térmico e as de transferência térmica formam um único produto.

2.2. Técnicas de impressão a jactos de tinta, a laser e LED e telecopiadoras portáteis

(14) No que respeita às telecopiadoras que utilizam técnicas de impressão a jactos de tinta, a laser ou LED, as determinações definitivas confirmaram que estes aparelhos são, em geral, substancialmente diferentes das telecopiadoras pessoais em relação às suas características físicas e técnicas (em especial o peso/dimensões e o desempenho), que são concebidas para uso profissional e não pessoal e que são, em grande medida, vendidas através de diferentes circuitos de comercialização.

(15) Atendendo a estas diferenças, as telecopiadoras que utilizam técnicas de impressão a jacto de tinta, a laser e LED não podem ser consideradas como produtos similares do produto objecto de exame.

(16) Algumas das partes interessadas alegaram igualmente que determinados novos tipos de telecopiadoras portáteis a utilizar em conexão com telefones portáteis que, durante o período de inquérito, ainda não estavam disponíveis no mercado comunitário, destinar-se-iam exclusivamente a uso profissional, devendo, por conseguinte, ser excluídas do âmbito do processo.

(17) Com base nas informações disponíveis, considera-se que as telecopiadoras portáteis, a serem utilizadas exclusivamente em conexão com telefones portáteis, têm características físicas e técnicas diferentes e destinar-se-ão efectivamente apenas a uso profissional. Assim, estes aparelhos não são abrangidos pela definição do produto objecto de exame. Assim que este tipo de telecopiadoras profissionais for introduzido no mercado comunitário, a Comissão apresentará, se necessário, uma proposta ao Conselho com vista à clarificação, baseada na apreciação individual modelo a modelo, de que este tipo de telecopiadoras não está abrangido pelo presente regulamento.

3. **Conclusões**

(18) Confirmam-se as conclusões provisórias de que a definição do produto se baseará nos critérios de peso e de dimensões, tal como definido no regulamento do direito provisório.

(19) Além disso, confirma-se que o produto em causa, na acepção do nº 4 do artigo 1º do Regulamento (CE) nº 384/96, adiante designado «regulamento de base», são telecopiadoras de papel térmico e de transferência térmica.

(20) As telecopiadoras que utilizam técnicas de impressão a jacto de tinta, a laser ou LED e as telecopiadoras portáteis a utilizar exclusivamente em conexão com telefones portáteis serão excluídas do âmbito do processo.

C. ***DUMPING***

1. **Nível de colaboração**

(21) O nível de colaboração dos produtores/exportadores no presente processo foi particularmente baixo na Malásia, na Tailândia, em Taiwan, no Japão e na China, visto o volume de exportações para a Comunidade coberto pelos produtores/exportadores que colaboraram representar apenas uma pequena parte do total das exportações dos países em causa.

(22) As informações prestadas pelos produtores/exportadores que colaboraram no inquérito foram verificadas e, na grande maioria dos casos, tidas em conta. No entanto, em alguns casos, o inquérito revelou que parte das informações apresentadas eram inexactas, injustificadas ou insuficientes, pelo que, consequentemente, não puderam ser consideradas. Em relação a estes casos a Comissão baseou as suas conclusões definitivas nos factos disponíveis, nos termos do artigo 18º do regulamento de base.

2. **Países de economia de mercado**

2.1. Valor normal

Aplicação do nº 1 do artigo 18º do regulamento de base

(23) O produtor/exportador de Singapura contestou a decisão da Comissão de aplicar os factos disponíveis nos termos do nº 1 do artigo 18º do regulamento de base para a avaliação do seu valor normal [ver considerando (66) do regulamento provisório]. A empresa alegou que as transacções não relatadas feitas no mercado interno se destinavam à reexportação para um país terceiro. Além disso, alegou que, nos termos do nº 4 do artigo 18º do regulamento de base, deveria ter sido informada pela Comissão sobre a sua decisão, visto não ser oferecida uma nova oportunidade para prestar explicações complementares. A empresa contestou igualmente o método utilizado pela Comissão de determinar o valor normal com base nos factos disponíveis, uma vez que considerava que deveriam ter sido utilizadas as provas recolhidas no local (facturas relativas às transacções não relatadas) em vez do preço de revenda mais elevado que foi relatado.

O inquérito revelou que as vendas em causa se fizeram efectivamente no mercado interno e por esse motivo não haviam sido relatadas pela empresa. Além disso, solicitou-se à empresa que apresentasse provas justificativas de que as vendas em causa não se destinaram ao consumo interno, mas que foram efectivamente exportadas de Singapura. Não obstante pedidos repetidos, a empresa não apresentou provas de uma reexportação posterior para um país terceiro. Numa audição solicitada pela empresa que se seguiu à visita de verificação, não foram prestadas explicações satisfatórias.

(24) No que respeita ao método aplicado pela Comissão para determinar o valor normal relativamente a estas transacções, os factos utilizados para o cálculo do valor normal foram verificados e são razoáveis atendendo ao facto de a empresa não ter, em parte, colaborado. Por conseguinte, confirmam-se as conclusões provisórias da Comissão, tal como estabelecidas no considerando (66) do regulamento provisório.

(25) Um produtor/exportador da Coreia, em relação ao qual se decidiu aplicar os factos disponíveis, a fim de avaliar os seus custos de produção, nos termos do artigo 18º do regulamento de base [ver considerando (32) do regulamento provisório], alegou que esta decisão era injustificada e que deveriam ter sido utilizados os custos de produção tal como constavam da sua resposta ao questionário. Além disso, a empresa considerou que o método utilizado pela Comissão no ajustamento do valor normal era impreciso em consequência da falta parcial de colaboração.

(26) O inquérito revelou que os custos de produção que haviam sido comunicados continham graves incongruências, pelo que não podiam ser aceites. A empresa não apresentou explicações complementares que justificassem essas incongruências. No que respeita à metodologia utilizada para estabelecer os factos disponíveis, cumpre referir que se aplicou uma abordagem tradicional para ajustar os custos de produção utilizando a diferença mais pequena apurada entre os valores de produção mais baixo e médio.

Valor normal calculado (SG & AH)

(27) O único produtor/exportador da Tailândia que colaborou no inquérito, que não tinha vendas internas, contestou o método utilizado para estabelecer os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como os lucros, na construção do valor normal. Tal como afirmado no considerando (77) do regulamento provisório e em conformidade com o nº 6, alínea c), do artigo 2º do regulamento de base, na falta de vendas internas, a Comissão decidiu construir o valor normal adicionando aos custos de fabrico da empresa a média ponderada dos encargos de venda, das despesas administrativas e de outros encargos gerais, bem como dos lucros internos, estabelecida com base em todas as vendas lucrativas dos exportadores de Taiwan que colaboraram no inquérito. A empresa alegou formar uma entidade com o produtor/exportador de Taiwan que colaborou no inquérito e que, perante esta relação, os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como os lucros, deveriam ter sido determinados com base no primeiro método estabelecido no nº 6 do artigo 2º do regulamento de base que, segundo a empresa, seriam os dados reais relativos a essa empresa de Taiwan. Em alternativa, se se aplicasse o nº 6, alínea c), do artigo 2º do regulamento de base, a empresa solicitava que se utilizassem apenas os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como os lucros, da empresa de Taiwan a que estava ligada, tendo em conta os laços estreitos existentes entre ambas.

(28) De referir que, em conformidade com o nº 6 do artigo 2º do regulamento de base, os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como a margem de lucro a utilizar num valor calculado são os incorridos ou realizados no mercado interno do país de exportação, ou seja, a Tailândia. No entanto, na falta de informações sobre as vendas de telecopiadoras efectuadas no mercado interno da Tailândia pela empresa em questão, ou por qualquer outra empresa, e dado que não havia informações disponíveis sobre os encargos de venda, as despesas administrativas ou outros encargos gerais, bem como sobre os lucros para a mesma categoria geral de produtos tal como previsto no nº 6, alíneas a) ou b), do artigo 2º do regulamento de base, foi necessário recorrer ao nº 6, alínea c), do artigo 2º, ou seja, determinar estes montantes com base em qualquer outro método razoável. A este propósito considerou-se que a média ponderada dos encargos de venda, das despesas administrativas e de outros encargos gerais, bem como dos lucros incorridos ou realizados, no mercado de Taiwan, por todos os exportadores que colaboraram no inquérito constituía uma base adequada e razoável, uma vez que Taiwan é um mercado competitivo em que actua um número considerável de empresas, e constituía a melhor aproximação de que a Comissão dispunha para conhecer as condições de venda do mercado tailandês para o produto em causa.

(29) Utilizar, como sugerido pelo produtor da Tailândia, exclusivamente os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como os lucros da empresa de Taiwan à qual este produtor está ligado não constitui uma base mais adequada. Na realidade, as vendas isoladas da empresa ligada de Taiwan representavam uma parte relativamente pequena do mercado de Taiwan.

2.2. Comparação

Encargos de importação

(30) No considerando (37) do regulamento provisório a Comissão afirma que os pedidos de ajustamento dos encargos de importação apresentados pelos produtores/exportadores da Coreia foram rejeitados pelo facto de terem sido calculados numa base média para todos os produtos e não ter sido demonstrada a relação entre o direito pago e o modelo específico da telecopiadora em causa. Três produtores/exportadores da Coreia alegaram que esta decisão não era razoável. Solicitaram aos serviços da Comissão que não insistissem em cálculos precisos por modelo e aceitassem uma repartição geral dos direitos pagos. Além disso, alegaram que teria de ser concedido um ajustamento do draubaque do direito independentemente do facto de os modelos nacionais incluírem ou não componentes adquiridas localmente.

(31) Importa sublinhar que esse ajustamento só é concedido na condição expressa de serem apresentadas provas de que os componentes não foram adquiridos localmente, uma vez que, caso o tenham sido, não foram objecto do pagamento de direitos de importação. Num dos casos, o exportador demonstrou, pelo menos em parte, à Comissão que o ajustamento se justificava. O ajustamento só foi concedido na medida em que a alegação foi comprovada.

Estádio de comercialização

a) Diferença das funções desempenhadas

(32) Os dois produtores/exportadores do Japão e o produtor/exportador de Singapura, bem como uma das empresas da Coreia, apresentaram um pedido de ajustamento interno para ter em conta as diferenças de estádio de comercialização, com base no nº 10, alínea d), do artigo 2º do regulamento provisório, que foi rejeitado a título provisório com base nas razões apresentadas nos considerandos (49) e

(71) do regulamento provisório. As empresas objectaram contra esta decisão, reafirmando que a diferença das funções executadas a nível interno e externo corresponderiam automaticamente a um estádio de comercialização diferente e que, por conseguinte, deveria ser concedido um ajustamento para que se pudesse estabelecer uma comparação correcta entre o valor normal e o preço de exportação. Em reforço do seu argumento, as empresas alegaram que na construção do preço de exportação nos termos do nº 9 do artigo 2º do regulamento de base, é política das instituições deduzir do preço pago ao primeiro cliente independente todos os custos incorridos pelos importadores comunitários ligados, fazendo deste modo corresponder o preço de exportação ao estádio à saída da fábrica. Assim, afirmam que, a fim de obter um valor normal num estádio de comercialização comparável, as mesmas categorias de despesas que são incorridas no mercado interno, adicionadas do lucro correspondente baseado no lucro obtido com as vendas internas, deveriam igualmente ser excluídas nos termos do nº 10, alínea d), do artigo 2º do regulamento de base.

(33) Este argumento não pode ser aceite visto que ignora uma condição essencial do regulamento de base a esse propósito, ou seja, que os estádios de comercialização em que são realizadas vendas a nível interno e no mercado de exportação devem ser definidos pelo requerente que deve, em especial, precisar de que modo essa diferença eventual afecta a comparabilidade dos preços.

(34) Convém recordar que a prática das instituições de reconstruir o preço de exportação deduzindo os custos incorridos pelos importadores ligados do preço aplicado aos importadores não ligados faz o preço fronteira comunitário corresponder ao nível de uma venda a um cliente independente. Uma vez que, no caso presente, o preço de revenda dos importadores ligados aos clientes independentes se situava, geralmente, ao nível dos preços aplicados aos grandes retalhistas e distribuidores, uma dedução das despesas de venda dos importadores a esse tipo de clientes resulta num preço que se situa num estádio anterior do circuito de vendas. Deve, pois, considerar-se que o preço de exportação após a reconstrução equivale ao preço aplicado a um distribuidor.

(35) As empresas alegaram que, uma vez que os custos foram deduzidos para reconstruir o preço de exportação, se deveria fazer uma dedução semelhante no preço interno, o que, em si, parece injustificado. Uma vez que no presente caso a reconstrução do preço de exportação conduziu a um estádio de comercialização correspondente ao de um distribuidor, esse preço corresponderia ao estádio de comercialização interno. O facto de que determinados custos possam ser incorridos no mercado interno por ocasião das vendas efectuadas a distribuidores que não o sejam no nível de exportação similar está ligado à estrutura ou a circunstâncias específicas dos mercados objecto de exame, mas não poderia em si traduzir-se num ajustamento quando é evidente que os preços são praticados para um tipo de clientes similar, ou seja, os distribuidores.

(36) As empresas japonesas e coreanas alegaram que a média do preço interno não podia ser utilizada como um valor normal, pelo facto de essas vendas se verificarem a vários estádios de comercialização diferentes em que apenas um correspondia ao nível de exportação. A Comissão examinou a situação pormenorizadamente mas não pôde concluir que a alegação dos exportadores era fundamentada pelo facto de as empresas não poderem fornecer uma repartição clara, quer em termos de custos diferentes, quer de preços diferentes para comprovar a existência de diferentes estádios de comercialização internos. Em contrapartida, a Comissão pôde estabelecer que os preços praticados em relação a todos os clientes internos eram aproximadamente os mesmos para os diversos grupos de clientes, o que sugere que os estádios de comercialização não eram diferentes. De qualquer modo, dado que os preços internos praticados em relação a todos os grupos de clientes eram similares e que um desses grupos correspondia ao estádio de exportação (distribuidores), não se justificava um ajustamento a título do estádio de comercialização. O valor normal seria o mesmo quer se baseasse nas vendas efectuadas a um grupo, quer nas vendas efectuadas a todos os clientes.

(37) No caso de Singapura, as vendas internas tinham alegadamente sido todas feitas num mesmo estádio de comercialização, ou seja, o dos distribuidores. Importa recordar que o valor normal foi estabelecido nos termos do nº 1 do artigo 18º do regulamento de base, visto a empresa ter omitido informações sobre uma série considerável de transacções internas do produto em causa o que impediu uma verificação mais pormenorizada dos estádios de comercialização internos. Com base nas informações de que a Comissão dispunha, não foi encontrada nenhuma diferença entre os estádios de comercialização interno e de exportação.

(38) Pelas razões acima expostas, o valor normal foi estabelecido com base em todas as vendas internas e considerou-se que os ajustamentos a título das diferenças de estádio de comercialização, solicitados pelos produtores/exportadores do Japão, de Singapura e da Coreia, não se justificavam.

(39) No entanto, em circunstâncias não abrangidas por um ajustamento a título das diferenças de estádio de comercialização tal como definido no nº 10, alínea d), subalínea i), do artigo 2º do regulamento de base, o nº 10, alínea d), subalínea ii), do artigo 2º permite a concessão de um ajustamento especial quando se comprova que determinadas funções se relacionam com um estádio de comercialização diferente do utilizado para a comparação. No caso presente, o inquérito revelou que embora não se pudesse conceder o ajustamento a título das diferenças de estádio de comercialização, deveria ter-se especialmente em conta a função publicitária com base no nº 10, alínea d), subalínea ii), do artigo 2º

A Comissão examinou, em particular, se as empresas em causa incorreram em despesas de publicidade com vista a incentivar as vendas a estádios de comercialização diferentes do utilizado para a comparação. Com efeito, constatou-se que, em relação às empresas em causa, algumas despesas de publicidade estavam relacionadas, no caso presente, com um estádio de comercialização diferente do utilizado para a comparação. Por conseguinte, decidiu-se, nos termos no nº 10, alínea d), subalínea ii), do artigo 2º do regulamento de base, excluir do cálculo do valor normal as despesas de publicidade incorridas nas vendas internas que dizem respeito a um estádio de comercialização diferente do dos distribuidores.

b) Vendas OEM

(40) Um produtor/exportador de Taiwan, um produtor/exportador da Tailândia e dois produtores/exportadores da Coreia contestaram a rejeição do seu pedido de ajustamento para ter em conta as diferenças dos estádios de comercialização com base nas vendas de exportação OEM.

(41) O ajustamento solicitado a título do estádio de comercialização não podia ser concedido uma vez que não se podia estabelecer uma estrutura de preços clara entre os alegados circuitos de comercialização. Em certos casos, verificou-se que os preços dos modelos OEM eram superiores aos das vendas de marca própria. No caso de uma empresa coreana verificou-se igualmente que a classificação dos clientes que fora comunicada era inexacta e, por conseguinte, não pôde ser considerada. No mercado de Taiwan as vendas internas OEM não revelaram diferenças de preços consistentes em relação às vendas de marca própria.

(42) No caso do produtor tailandês, que não tinha vendas internas e exportou exclusivamente numa base OEM, o valor normal foi calculado utilizando a média dos encargos de venda, das despesas administrativas e de outros encargos gerais, bem como dos lucros no mercado de Taiwan, em relação ao qual, como acima explicado, não era necessário um ajustamento desta natureza. Em consequência, o pedido é rejeitado.

Comissões

(43) A empresa tailandesa contestou o facto de ter sido deduzida do preço praticado em relação ao primeiro comprador independente da Comunidade uma comissão de 5 % para ter em conta a participação, nessas transacções, da empresa ligada de Taiwan. Na opinião da empresa tailandesa, apenas deveriam ser deduzidas as despesas de venda directamente relacionadas, pelo que não existia um fundamento jurídico para a aplicação da comissão de 5 % que, alegadamente, não tinha sido suportada.

(44) O inquérito confirmou que todas as exportações do produtor/exportador tailandês para a Comunidade se efectuaram através de uma empresa ligada de Taiwan. Apurou-se que, devido à relação existente entre as duas empresas, os preços de transferência aplicados pelo produtor tailandês à empresa ligada de Taiwan não se efectuaram em condições normais de concorrência. Verificou-se no local que havia uma diferença entre o preço de transferência e o preço pago pelo primeiro comprador independente na Comunidade. Esta diferença destinava-se a cobrir, pelo menos em parte, os custos incorridos pela empresa ligada com as actividades de exportação do produto em causa. Dado que as funções exercidas pela empresa ligada de Taiwan podem ser equiparadas às de um comerciante, foi deduzido um ajustamento de 5 % do preço praticado em relação ao primeiro comprador independente da Comunidade. Esta percentagem é considerada razoável atendendo ao grau de envolvimento da empresa ligada nas actividades de venda do produtor/exportador tailandês.

(45) Uma empresa de Singapura solicitou um ajustamento para ter em conta as comissões pagas a empresas ligadas no Japão. Este pedido já havia sido rejeitado pelas razões expostas no considerando (73) do regulamento provisório. A empresa objectou contra esta decisão, reafirmando que o ajustamento era necessário devido ao papel significativo desempenhado pelas duas empresas ligadas japonesas tanto na produção, como na comercialização do produto em causa em Singapura.

(46) A questão foi objecto de reexame. O inquérito apurou que o montante solicitado correspondia, na realidade, a direitos de exploração *(royalties)* e a transferências de lucros que as duas empresas japonesas ligadas receberam. Estes pagamentos não podem ser considerados como de comissões na acepção do nº 10, alínea i), do artigo 2º do regulamento de base. Em consequência, o pedido de um ajustamento teve de ser rejeitado.

(47) Todavia, no que respeita às vendas de exportação, verificou-se que as empresas japonesas geriam integralmente essas vendas. A empresa de Singapura limitava-se a facturar as mercadorias e a assegurar a sua expedição. Por conseguinte, uma vez que as funções das empresas ligadas podem ser equiparadas às de um comerciante, foi deduzido um ajustamento de 5 % do preço aplicado ao primeiro comprador independente na Comunidade, a fim de ter em conta a sua participação na venda e nas actividades administrativas do produtor de Singapura. O nível do ajustamento foi determinado em 5 % visto que as despesas reais incorridas pelas empresas japonesas ligadas, apesar de terem sido especificamente requeridas, não haviam sido comunicadas na resposta ao questionário, pelo que, consequentemente, não puderam ser verificadas no local.

Custo do crédito

(48) No considerando (39) do regulamento provisório afirmou-se que os ajustamentos solicitados para o custo do crédito por todas as empresas coreanas tinham sido rejeitados pelo facto de os pedidos se basearem numa «conta aberta», ou seja, num

sistema de pagamento permanente sem quaisquer provas da existência de um acordo entre o fornecedor e o comprador do produto na data de venda. Três produtores/exportadores coreanos argumentaram que esta decisão não estava em consonância com a prática corrente da Comissão. Nesta base, deveria ter sido concedido um ajustamento do valor normal a título do custo do crédito I que correspondesse, pelo menos, a um período de crédito de 30 dias.

(49) É prática das instituições aceitar um ajustamento para o custo do crédito quando o exportador comprovar que as condições de pagamento foram um factor tido em conta na determinação dos preços praticados, em conformidade com o nº 10, alínea g), do artigo 2º do regulamento de base. Por conseguinte, só será concedido um ajustamento em relação ao número de dias que se comprove tenham sido acordados na data da venda, uma vez que só se podem considerar como tendo influenciado o preço as despesas relativas a esses dias. Não há este tipo de acordo quando os pagamentos são feitos com base numa conta aberta e, consequentemente, o pedido foi considerado inadmissível.

Custo pós-venda

(50) Um produtor/exportador coreano argumentou que se deveria fazer uma estimativa mais razoável para um ajustamento a título das diferenças dos custos pós-venda, incluindo determinadas despesas alegadamente incorridas com honorários pagos a agentes independentes e salários pagos a técnicos de reparação.

(51) O inquérito revelou que as despesas de garantia relatadas em relação ao mercado interno eram excessivas e, por conseguinte, uma base não fiável para a avaliação do ajustamento. Para a determinação provisória decidiu-se basear o ajustamento para ter em conta os custos pós-venda exclusivamente nos custos reais incorridos com o fornecimento gratuito de peças sobresselentes aos clientes. Dada a inexistência de provas que pudessem justificar um aumento do ajustamento para as despesas pós-venda, confirmam-se as conclusões provisórias.

Outros factores

(52) Uma empresa de Taiwan reiterou o seu pedido de um ajustamento específico, nos termos do nº 10, alínea k), do artigo 2º do regulamento de base, deduzindo do valor normal os salários dos vendedores, as despesas de publicidade e de arrendamento, porquanto considerava que a maior parte das despesas incorridas com estas actividades diziam respeito a vendas internas.

(53) Os produtores/exportadores do Japão e de Singapura solicitaram igualmente em alternativa, caso o pedido de ajustamento para ter em conta o estádio de comercialização fosse rejeitado (ver *supra*), que outros ajustamentos específicos como os salários dos vendedores, as despesas de publicidade, etc. — fossem deduzidos do valor normal. A empresa de Singapura objectou contra a rejeição deste pedido [ver considerando (72) do regulamento provisório], argumentando que o pedido de provas relativas à diferença de preços pagos pelos clientes no mercado interno, previsto no nº 10, alínea k), do artigo 2º, é referido a título meramente exemplificativo, não sendo, por conseguinte, obrigatório.

(54) Todas as empresas que apresentaram o pedido nos termos do nº 10, alínea k), do artigo 2º do regulamento de base não apresentaram provas de diferenças de preço significativas e consistentes, tal como o exige essa disposição. Demonstrar exclusivamente uma diferença de custos entre os departamentos de vendas internas e os de exportação da mesma empresa não é uma base suficiente para justificar diferenças que afectam a comparabilidade de preços e muito menos para demonstrar um impacto nos preços. Além disso, é incorrecto afirmar que a prova de uma diferença dos preços é citada unicamente a título de exemplo, visto que a alínea k) reforça as duas condições estabelecidas no proémio do nº 10 do artigo 2º do regulamento de base, ou seja, que os ajustamentos enumerados nas alíneas a) a k) só podem ser concedidos se for alegado e comprovado que afectam os preços e a comparabilidade dos preços. Na falta de provas de que, neste caso específico, estas condições estavam reunidas, o pedido teve de ser rejeitado.

3. **Países sem economia de mercado**

3.1. Tratamento individual

(55) As empresas às quais não foi concedido um tratamento individual contrapuseram que, a este respeito, o regulamento provisório era insuficientemente fundamentado. Além disso, reiteraram o seu pedido de tratamento individual, alegando que eram independentes do controlo do Estado chinês.

(56) Deve ser referido que, nos termos do nº 5 do artigo 9º do regulamento de base, é estabelecido um único direito geral para todo o país no que respeita aos países que não têm uma economia de mercado. Por conseguinte, a concessão do tratamento individual a determinados exportadores continua a ser uma excepção à regra. Os produtores/exportadores que pretendam beneficiar desta excepção têm de comprovar que não houve intervenção do Estado. Dois dos produtores chineses puderam demonstrar que preenchiam todos os critérios para obter o tratamento individual. No que respeita aos restantes três produtores chineses, essa independência não foi comprovada pelas empresas, pelo que as instituições só podiam aplicar-lhes o direito geral.

3.2. Comparação de modelos

(57) Os produtores/exportadores chineses contestaram o facto de o valor normal se ter baseado, em parte, em modelos de um produtor coreano, em relação ao qual se aplicou o artigo 18º do regulamento de base. Os referidos exportadores argumentaram que a utilização de um valor normal estabelecido para uma empresa que não colaborou no inquérito ser-lhes-ia desfavorável.

(58) A questão foi objecto de reexame e, dado que se aplicou o artigo 18º do regulamento de base para a determinação do valor normal, esses modelos foram finalmente excluídos do cálculo.

(59) Uma das empresas coreanas com produção tanto na China como na Coreia contestou que o valor normal de um dos seus modelos produzidos na China deveria ter sido determinado com base no valor calculado do mesmo modelo por si produzido na Coreia.

(60) O pedido foi rejeitado, uma vez que se aplicaram os factos disponíveis com base no artigo 18º do regulamento de base para determinar o valor normal do produtor/exportador ligado coreano e, tal como acima explicado, esses modelos foram excluídos da determinação do valor normal para a China. Além disso, deve ser sublinhado que o valor normal se deveria basear, se possível, em dados obtidos no país análogo no seu conjunto, e não exclusivamente nas vendas de um dado produtor.

3.3. Comparação

Estádio de comercialização

(61) Os produtores/exportadores chineses insistiram no pedido de ajustamento para as diferenças do estádio de comercialização, argumentando que as suas vendas de exportação se efectuavam a OEM.

(62) Tal como acima descrito, uma análise dos preços de vendas internas coreanos, das vendas OEM e das vendas de produtos de marca própria demonstrou que, a este propósito, as diferenças dos estádios de comercialização não se traduziam em diferenças de preços consistentes e distintas. Não havendo diferenças de preços entre as vendas OEM e as vendas de marca própria na Coreia, e uma vez que o valor normal chinês se baseou no mercado interno coreano, não havia razões para proceder a um ajustamento.

Comissões

(63) Três empresas japonesas estão implicadas no processo relativo à China, dado terem exportado telecopiadoras de origem chinesa para a Comunidade. Pressupõe-se que as suas filiais de Hong Kong, detidas a 100 %, têm um contrato de subcontratação com uma empresa chinesa para a produção (ou montagem) na China ou dispõem de uma sociedade (pessoa colectiva) na China. No cálculo provisório foi deduzida uma margem em relação às actividades realizadas em Hong Kong e no Japão sob a forma de comissão. Os produtores/exportadores chineses argumentaram que esta dedução de 5 % do preço de exportação não era correcta visto que não correspondia ao pagamento efectivo de uma comissão.

(64) Dado que as actividades das empresas ligadas japonesas podem ser equiparadas às de um comerciante que trabalha à comissão, foi deduzido um ajustamento de 5 % do preço exigido ao primeiro comprador independente da Comunidade. Esta percentagem é considerada razoável, atendendo ao grau de envolvimento das empresas ligadas nas actividades de venda e nas actividades administrativas dos produtores chineses.

(65) O nº 10, alínea i), do artigo 2º do regulamento de base estipula que deve ser feito um ajustamento para ter em conta as diferenças das comissões pagas pelas vendas objecto de exame. A este propósito, deve ser salientado que não faz qualquer diferença que o produtor/exportador facture directamente o seu cliente na Comunidade e pague uma comissão às partes envolvidas na transacção de vendas ou que o produtor/exportador facture o intermediário que, por seu turno, facturará o cliente na Comunidade. Esta última fórmula é apenas uma forma diferente de assegurar que o intermediário receba a sua comissão. De acordo com a prática coerente do Conselho e da Comissão, o pedido não podia, por conseguinte, ser aceite.

4. Margem de *dumping* das empresas objecto do inquérito

4.1. Margem de *dumping* das empresas que colaboraram no inquérito

(66) Em conformidade com o nº 11 do artigo 2º do regulamento de base, a margem de *dumping* é normalmente estabelecida com base numa comparação entre um valor normal médio ponderado e uma média ponderada dos preços de todas as transacções de exportação para a Comunidade.

4.2. Margem de *dumping* das empresas que não colaboraram no inquérito (margem de *dumping* residual)

(67) Na falta de comentários pelas partes interessadas, decidiu-se aplicar o método descrito no considerando (28) do regulamento provisório, ou seja, em relação a cada um dos países de exportação foi

seleccionada a empresa com a maior margem de *dumping* e identificado o modelo objecto do *dumping* mais elevado, produzido e vendido por essa empresa em quantidades significativas. A margem de *dumping* residual foi determinada com base na margem média ponderada estabelecida para esse modelo, expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária.

4.3. Margens de *dumping*

República da Coreia

(68) As margens de *dumping* definitivas dos produtores/ /exportadores que colaboraram no inquérito, expressas em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, são as seguintes:

Samsung Electronics Co. Ltd, Seul	19,8 %
Daewoo Telecom Ltd, Seul	11,6 %
Nixxo Telecom Co., Ltd, Seul	7,5 %
Tae II Media Co., Ltd, Seul	9,2 %.

(69) A margem de *dumping* residual para a Coreia, expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, é de 25,1 %.

Japão

(70) As margens de *dumping* definitivas dos produtores/ /exportadores que colaboraram no inquérito, expressas em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, são as seguintes:

Brother Industries, Ltd., Nagoya:	49,2 %
Tottori Sanyo Electric Co., Ltd., Tottori:	124,2 %.

(71) A margem de *dumping* residual para o Japão, expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, é de 130,2 %.

Taiwan

(72) As margens de *dumping* definitivas dos produtores/ /exportadores que colaboraram no inquérito, expressas em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, são as seguintes:

Kinpo Electronics, Inc., Taipei	6,0 %
Sampo Corporation, Taipei	56,2 %.

(73) A margem de *dumping* residual para Taiwan, expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, é de 60,8 %.

Singapura

(74) A margem de *dumping* definitiva do produtor/ /exportador que colaborou no inquérito, expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, é a seguinte:

Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte., Ltd, Singapura	30,1 %.

(75) A margem de *dumping* residual para Singapura; expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, é de 68,2 %.

Tailândia

(76) A margem de *dumping* definitiva do produtor/ /exportador que colaborou no inquérito, expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, é a seguinte:

Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd., Banguecoque	10,4 %.

(77) A margem de *dumping* residual para a Tailândia, expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, é de 22,6 %.

Malásia

(78) A margem de *dumping* residual para a Malásia, expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, é de 124,2 %.

República Popular da China

(79) A margem de *dumping* definitiva para a China, expressa em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, é de 51,6 %.

(80) As margens de *dumping* definitivas das empresas que receberam um tratamento individual, expressas em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, são as seguintes:

Murata Machinery (H.K.) Ltd., Hong Kong (produtos originários da China):	21,2 %
Highsonic Industrial Ltd., Hong-Kong (produtos originários da China):	23,2 %.

D. INDÚSTRIA COMUNITÁRIA

(81) Após a instituição dos direitos *anti-dumping* provisórios, algumas das partes interessadas alegaram que o produtor comunitário autor da denúncia não deveria ser considerado como representando a «indústria comunitária», tendo em conta o facto de o segundo maior produtor comunitário não ter colaborado. Todavia, apurou-se no inquérito que o produtor comunitário autor da denúncia representa uma parte importante do total da produção comunitária, nos termos do nº 1 do artigo 4º do regulamento de base. Por conseguinte, este produtor é considerado como representando a indústria comunitária para efeitos do presente processo.

E. **PREJUÍZO**

1. **Cumulação dos efeitos das importações objecto de *dumping***

(82) Os exportadores japoneses argumentaram que a Comissão não deveria presumir que não houve colaboração por parte de dez produtores japoneses de telecopiadoras que se recusaram a colaborar com a Comissão no presente processo e não responderam aos questionários que lhes foram enviados pelos serviços da Comissão, uma vez que estas empresas haviam alegadamente cessado as suas exportações para a Comunidade antes do período do inquérito. Em relação ao Japão, as tendências de importação deveriam basear-se nos dados apresentados pela Associação Japonesa de Fabricantes — CIAJ — no que se refere a estas empresas que não colaboraram durante o processo e nos dados apresentados pelos dois exportadores japoneses que colaboraram no inquérito. Estes dados demonstrariam um declínio significativo das importações japonesas entre 1993 e 1996. Tendo em conta estas tendências, as importações do Japão não deveriam ser cumuladas.

(83) Um exportador de produtos chineses argumentou que as exportações chinesas não deveriam ter sido cumuladas, visto que os exportadores chineses se concentraram em clientes OEM, ao passo que os outros países de exportação visaram o mercado do consumidor. Esse exportador argumentou igualmente que haviam sido encontradas diferentes margens de prejuízo e que teriam sido aplicadas diferentes estratégias de preços pelos exportadores dos diferentes países. Este facto justificaria a não cumulação, porquanto indicaria a não existência de concorrência entre esses produtos.

(84) Além disso, os exportadores argumentaram que a média de preços do Japão e de Singapura se situava entre 40 % e 48 % acima da média geral de todos os países de exportação em causa. Este facto justificaria a não cumulação em relação a estes países, porquanto indicaria que os produtos não entravam em concorrência com os produtos de outros países de exportação em causa.

(85) As condições de cumulação das importações para efeitos da determinação do prejuízo, nos termos do nº 4 do artigo 3º do regulamento de base, são as seguintes:

a) As margens de *dumping* estabelecidas em relação a cada país são superiores ao nível *de minimis* definido no nº 3 do artigo 9º;

b) O volume das importações de cada país não é negligenciável;

c) Uma avaliação cumulativa dos efeitos das importações é adequada com base nas condições de concorrência entre os produtos importados e as condições de concorrência entre os produtos importados e o produto similar comunitário.

1.1. Margens de *dumping*

(86) Tal como acima referido, as margens de *dumping* estabelecidas em relação a cada um dos países de exportação são superiores ao nível *de minimis* na acepção do nº 3 do artigo 9º.

1.2. Volumes de importação

(87) Dada a falta de dados fiáveis e verificados de todos os exportadores japoneses, os volumes de importação do Japão são, para efeitos das conclusões definitivas, estabelecidos com base nos dados do Eurostat. Uma vez que os dados do Eurostat não estabelecem uma distinção entre telecopiadoras para uso pessoal e telecopiadoras para uso profissional, o volume de importação das telecopiadoras para uso pessoal foi determinado aplicando o rácio entre as telecopiadoras para uso pessoal e telecopiadoras para uso profissional de origem japonesa, estabelecido durante o inquérito para os importadores não ligados que colaboraram e para os importadores ligados a exportadores japoneses. Este método indicou, em relação às partes em causa, que 41,1 % (em unidades) de todas as telecopiadoras de origem japonesa vendidas na Comunidade durante o período de inquérito eram telecopiadoras pessoais. O volume das importações originárias do Japão relativo ao período objecto de exame foi, assim, considerado equivalente a 41,1 % do total das importações originárias do Japão, tal como relatado pelo Eurostat.

(88) Efectivamente, os volumes de importação japoneses não se podem basear nos dados apresentados pela Associação Japonesa de Fabricantes — CIAJ — , dado que uma parte substancial desses dados diz respeito aos exportadores japoneses que não colaboraram no inquérito e que se recusaram a responder aos questionários que lhes foram enviados pelos serviços da Comissão, impedindo assim a Comissão de obter e verificar os dados pertinentes. Além disso, não foram apresentadas provas de que não houve outras importações de telecopiadoras pessoais durante o período de inquérito para além das dos dois exportadores japoneses que colaboraram. Esses exportadores não conseguiram, pois, provar a alegada tendência de um forte declínio das exportações.

(89) Por conseguinte, confirmam-se as conclusões provisórias de que os volumes de importação do Japão têm de ser estabelecidos com base nos factos disponíveis, nos termos do artigo 18º do regulamento de base.

Os volumes de importação assim estabelecidos para as exportações japonesas são significativos.

1.3. Condições de concorrência

Circuitos de comercialização

(90) No que respeita ao argumento de que os exportadores chineses se concentraram nas vendas OEM e que, por conseguinte, os circuitos de comercialização deveriam ter sido considerados diferentes, houve, por parte dos produtores chineses, um grau considerável de não colaboração. Por conseguinte, não se podem tirar conclusões gerais em relação às exportações chinesas exclusivamente a partir da situação dos exportadores que colaboraram no inquérito. Além disso, a Comissão apurou que a maioria das partes que colaboraram em todos os países de exportação em causa vendem o produto em causa na Comunidade a diversas categorias de clientes, incluindo a clientes OEM.

(91) Esta conclusão aplica-se igualmente à indústria comunitária. A proporção das vendas às diversas categorias de clientes é naturalmente diferente. Todavia, isto não altera o facto de que essas partes concorrem entre si, pelo que seria injustificado, mesmo no caso de ter havido plena colaboração, não cumular as exportações chinesas pelos motivos invocados.

Preços

(92) No que respeita ao argumento de que as importações originárias do Japão e de Singapura se efectuaram a preços mais elevados, a Comissão apurou que as telecopiadoras pessoais do Japão e de Singapura importadas para a Comunidade têm, de modo geral, um maior número de características técnicas e situam-se num segmento da gama do produto superior ao das originárias de outros países de exportação. Por conseguinte, é normal que a média dos preços de importação destes dois países seja mais elevada. Não obstante, os produtos do Japão e de Singapura concorreram com os produtos dos outros países de exportação que também exportaram, ainda que em menor escala, produtos de alta gama, tendo igualmente concorrido com os produtos da indústria comunitária, o que é comprovado pelo facto de terem características físicas e técnicas idênticas ou similares, de terem a mesma utilização e de terem sido vendidos através de circuitos de comercialização idênticos ou similares.

Apesar de não ter havido subcotação dos preços de venda da indústria comunitária pelos exportadores do Japão e de Singapura, ou apesar de essa subcotação não ter sido significativa (ver adiante, pontos 98 e 99), a baixa dos preços de exportação de Singapura e do Japão originou uma depressão de preços que impossibilitou a indústria comunitária de aumentar os seus preços para um nível lucrativo. Por conseguinte, as condições de concorrência são similares.

1.4. Conclusões

(93) Tendo em conta o que precede, confirmam-se as conclusões provisórias de que se encontram reunidas as condições para cumular as importações para efeitos de determinação do prejuízo, nos termos do nº 4 do artigo 3º do regulamento de base.

2. **Factores gerais do prejuízo**

Observação geral

(94) Com base nas observações recebidas após a instituição das medidas provisórias e a realização de novos inquéritos, estabeleceu-se, a título definitivo, um número de factores gerais de prejuízo.

Consumo

(95) Após a instituição dos direitos *anti-dumping* provisórios, o consumo na Comunidade estabelece-se como seguidamente apresentado.

(96) O consumo passou de 1,1 milhões de unidades em 1993 para 2,5 milhões de unidades em 1996 (período do inquérito), um aumento de cerca de 130 %.

Volumes cumulados, partes do mercado

(97) Além disso, estabeleceram-se as seguintes tendências para as importações cumuladas dos países em causa:

i) No período decorrente entre 1993 e 1994, os países de exportação aumentaram o volume das suas vendas em 33,7 %, embora a sua parte de mercado tenha diminuído em 11,4 pontos percentuais (passando de 62,5 % para 51,1 %).

ii) No período decorrente entre 1994 e 1996, o volume de importação dos países de exportação aumentou 76,9 %, tendo as suas partes de mercado passado de 5,1 % para 64,3 %, ou seja, um aumento de 13,2 pontos percentuais.

Preços

a) Subcotação dos preços

(98) Após a instituição dos direitos *anti-dumping* provisórios, estabeleceu-se que não houve uma subcotação de preços do (único) exportador de Singapura.

(99) Em relação aos outros exportadores que colaboraram no inquérito, confirmam-se as conclusões provisórias de que se estabeleceu uma subcotação

de preços para os grupos de modelos em que se baseou a determinação. As margens de subcotação estabelecidas por grupo de modelo variam entre 1,3 % e 41,8 %. A média ponderada da margem de subcotação relativa ao total das importações por país é determinada a título definitivo do seguinte modo: República Popular da China 18,5 %, Japão 0,3 %, Taiwan 4,5 %, Singapura 0,0 %, Coreia 9,2 %, Tailândia 10,9 %, Malásia 41,8 %. A margem de subcotação média ponderada para todos os países em causa é de 8,4 %.

b) Preços de venda

(100) De 1993 a 1994, os preços de venda dos exportadores que colaboraram no inquérito diminuíram, em média, 11 % e, entre 1994 e 1996, essa diminuição cifrou-se, em média, em 26,1 %. Os exportadores do Japão e de Singapura demonstraram igualmente uma diminuição da tendência de preços durante este período.

3. **Situação da indústria comunitária**

(101) Com base nos comentários recebidos após a instituição dos direitos *anti-dumping* provisórios e a realização de inquéritos complementares, estabeleceu-se o seguinte.

(102) No período decorrente de 1993 a 1994, o volume das vendas da indústria comunitária aumentou 140% e a parte de mercado subiu 7,7 pontos percentuais (de 16,3% para 24%). Este evolução positiva deveu-se aos investimentos feitos em 1993.

(103) Por outro lado, durante o período 1994-1996, o volume de vendas da indústria comunitária diminuiu 14,7 % e a sua parte de mercado passou de 24,0 % para 14,5 %, o que representa uma diminuição de 9,5 pontos percentuais.

(104) No período de 1994 a 1996, as quantidades produzidas e a utilização da capacidade de produção registaram uma diminuição substancial em resultado da diminuição do volume de vendas, tendo os preços diminuído 17,5 %. Durante o mesmo período, o emprego diminuiu 21,7 %, os resultados financeiros deterioraram-se e, durante o período de inquérito, a contracção do volume de negócios atingiu uma percentagem de dois dígitos. A indústria comunitária não estava em posição de aumentar os seus preços para um nível lucrativo devido à depressão dos preços no mercado comunitário.

4. **Conclusões**

(105) Com base no que precede, conclui-se que a indústria comunitária sofreu um prejuízo importante.

F. NEXO DE CAUSALIDADE

1. **Importações objecto de *dumping***

(106) A penetração, no mercado comunitário, de importações a preços objecto de *dumping* vendidas através dos mesmos circuitos de comercialização e no mesmo mercado (transparente) coincidiu com uma perda de partes de mercado e uma deterioração da situação financeira da indústria comunitária. Durante o período de inquérito, esta indústria vendeu a preços substancialmente inferiores aos custos de produção. A indústria comunitária não estava em posição de aumentar os seus preços para um nível lucrativo devido à depressão dos preços no mercado. Esta depressão dos preços foi causada pelos exportadores que praticaram a subcotação de preços e pelos exportadores do Japão e de Singapura, no seu conjunto, demonstrando os preços de exportação destes últimos igualmente uma tendência contínua para a baixa. Por conseguinte, a indústria comunitária teve de se confrontar, simultaneamente, com importações objecto de *dumping* provenientes do Japão e de Singapura para produtos que, em geral, se situavam no segmento mais elevado do mercado, e com as importações objecto de *dumping* dos outros países de exportação correspondentes ao segmento mais baixo do mercado onde a concorrência se exerce essencialmente pelos preços.

2. **Outros factores**

(107) Após a instituição dos direitos *anti-dumping* provisórios, argumentou-se que o prejuízo sofrido pela indústria comunitária poderia ter sido causado pela Sagem, o segundo maior produtor comunitário.

(108) A este propósito, os dados obtidos durante o inquérito revelam que a parte de mercado da Sagem, que, entre 1993 e 1994 havia aumentado, diminuiu consideravelmente entre 1994 e o período de inquérito. Além disso, os dados estatísticos indicam que, no principal mercado da Sagem (França), esta empresa era a que aplicava em geral os preços mais elevados dentro de um grupo de modelos comparáveis. Com base nestes dados, considera-se improvável que a Sagem tenha contribuído de forma significativa para o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

(109) No que respeita às importações de países que não foram sujeitos ao inquérito, as conclusões provisórias estabeleceram que, durante o período de inquérito, as importações foram insignificantes. Não foram apresentados comentários fundamentados a este respeito.

3. **Conclusões**

(110) Com base no que precede, considera-se que as importações objecto de *dumping* dos países de exportação em causa causaram um prejuízo importante à indústria comunitária.

G. INTERESSE COMUNITÁRIO

(111) Após a instituição dos direitos *anti-dumping* provisórios, argumentou-se que os direitos *anti-dumping* prejudicariam indevidamente os consumidores, sendo, por conseguinte, contrários ao interesse da Comunidade. Em consequência, realizaram-se inquéritos complementares, tendo sido estabelecidas as conclusões seguintes.

1. Indústria comunitária e outros produtores comunitários

(112) Estabeleceu-se no inquérito que a indústria comunitária é viável, o que é, designadamente, demonstrado pelo investimento contínuo e pelo desenvolvimento das suas próprias telecopiadoras pessoais de papel simples (transferência térmica) que serão brevemente introduzidas no mercado. Pode prever-se que esta indústria cesse as suas actividades na Comunidade, se não forem tomadas medidas contra o *dumping,* tendo em conta a importância e o período de duração das perdas financeiras sofridas devido às importações objecto de *dumping.* Sem a instituição de medidas, o efeito de depressão dos preços das importações objecto de *dumping* persistiria e comprometeria todos os esforços da indústria comunitária no sentido de se tornar lucrativa. Como resultado, perder-se-iam na Comunidade cerca de 370 postos de trabalho directamente ligados ao produto em causa. Por outro lado, a instituição de medidas permitiria a esta indústria manter e até mesmo desenvolver as suas actividades na UE.

(113) Além disso, considera-se que a instituição de direitos *anti-dumping* poderá afectar de forma positiva, directa e indirectamente, cerca de 4 000 postos de trabalho, ou seja, cerca de 1 000 assalariados junto dos produtores comunitários (Philips, Sagem e as subcontratantes japonesas) e indirectamente mais 3 000 postos de trabalho no sector fabril relacionado com a manutenção/fornecimentos (segundo as avaliações da indústria para este sector, um emprego industrial implicaria, pelo menos, três postos de trabalho auxiliares).

2. Importadores/comerciantes não ligados

(114) O inquérito demonstrou que, em relação aos importadores/comerciantes não ligados, o produto em causa representava, em geral, apenas uma pequena parte dos negócios, em média, 1 % do volume de negócios. Em relação aos importadores que colaboraram no inquérito, não havia uma relação directa do emprego nem de investimentos significativos com o produto em causa. Com excepção de uma, todas as empresas afirmaram que os direitos *anti-dumping* não teriam um impacto importante nas vendas gerais, nos lucros e no emprego.

3. Consumidores

(115) Com base nos direitos *anti-dumping* definitivos instituídos, o aumento médio dos preços no consumidor, em relação aos produtos importados dos países em causa, seria de cerca de 12 %, no pressuposto de que os exportadores sujeitos a direitos *anti-dumping* elevados, ou seja, a direitos situados entre 40 % e 89 %, cessariam as suas exportações para o mercado comunitário, ao passo que os restantes exportadores continuariam a exportar para o mercado comunitário. O aumento de preços individual para os exportadores sujeitos a direitos *anti-dumping* inferiores à média, que representam cerca de 70 % das exportações dos países em causa, seria ainda mais baixo, situando-se, designadamente, entre 3 % e 9 %. Para um produto com um tempo de vida de cerca de cinco anos, o encargo anual médio representado pelos direitos *anti-dumping* situar-se-ia em cerca de 6 ecus. Este encargo, já por si pouco significativo, seria ainda, em parte, neutralizado pela baixa normal dos preços para o produto em causa.

(116) Para além dos aumentos de preços acima referidos para os produtos importados, o consumidor beneficiará de um melhor abastecimento do mercado por todos os produtores comunitários. Pode esperar-se que a parte de mercado de todos os produtores comunitários aumente de cerca de 35 % em 1996 para 50 % após a instituição dos direitos *anti-dumping.* Estes produtores comunitários poderão manter os seus preços estáveis para beneficiarem do aumento das suas partes de mercado e volumes de vendas que, por seu turno, conduzirão à redução dos custos unitários e a melhores resultados financeiros.

(117) A Associação Europeia da União de Consumidores (BEUC) não participou nem apresentou comentários, embora tenha sido convidada a fazê-lo.

(118) Tendo em conta o que precede, considera-se que o encargo suportado pelos consumidores em resultado da instituição dos direitos *anti-dumping* sobre as telecopiadoras pessoais importadas dos países em causa é moderado quando comparado com as vantagens de assegurar, na Comunidade, a continuidade das actividades industriais e do emprego altamente qualificado.

4. Sociedade da informação

(119) Alegou-se que a instituição de direitos *anti-dumping* afectaria o desenvolvimento da sociedade da informação.

(120) A este propósito, está explicitamente estipulado no Acordo de Singapura de 1996 relativo aos Produtos da Sociedade da Informação que o referido acordo não interfere, em nenhuma circunstância, com o direito eventual de instituir medidas *anti-dumping*. Além disso, considera-se que o reduzido impacto nos consumidores, tal como acima referido, não influenciará de forma negativa a procura do produto em causa.

5. **Impacto das medidas *anti-dumping* na concorrência**

(121) A instituição de direitos *anti-dumping* aos exportadores em relação aos quais foram estabelecidas margens de *dumping* e de prejuízo elevadas e cujas exportações estariam sujeitas a direitos *anti-dumping* elevados, poderá conduzir a uma diminuição do volume de vendas e da parte de mercado para as referidas partes. Todavia, para a maioria dos exportadores em causa, o impacto dos direitos será moderado e não se espera que esses exportadores sejam afectados de forma significativa no que respeita à sua situação concorrencial. Por conseguinte, continuará a haver no mercado um número considerável de concorrentes fortes dos produtores comunitários.

6. **Conclusões**

(122) Com base no que precede, considera-se que não existem razões imperativas contra a instituição de direitos *anti-dumping*.

H. DIREITO DEFINITIVO

1. **Margens de prejuízo**

(123) Para efeitos da determinação do nível do direito que seria necessário para eliminar o prejuízo causado à indústria comunitária pelas importações objecto de *dumping,* considerou-se que se deveria calcular um nível de preços baseado nos custos de produção da indústria comunitária, acrescido de uma margem de lucro razoável. Uma margem de lucro de 10,7 % do volume de negócios foi considerada como o mínimo adequado. Considerou-se igualmente que, no que respeita à situação presente e futura dessa indústria, há e haverá a necessidade de se desenvolverem e intensificarem os esforços de investigação e de desenvolvimento, em especial tendo em vista a tendência para uma maior miniaturização e o aparecimento de novas gerações do produto, adaptadas aos novos desenvolvimentos da tecnologia das telecomunicações. Além disso, a margem de lucro acima referida é suficiente para fornecer os recursos ao investimento necessário para produzir novos tipos de produtos e para assegurar um rendimento razoável do capital já investido.

(124) Além disso, considera-se que esta margem de lucro está em conformidade com as margens de lucro estabelecidas para as vendas dos exportadores em causa nos respectivos mercados internos, bem como com as margens de lucro utilizadas em processos *anti-dumping* anteriores relativos a indústrias similares (por exemplo: processos relativos a receptores de televisão a cores de pequeno ecrã, cassetes audio, bandas de cassetes vídeo, discos magnéticos, condensadores electrolíticos de alumínio, sistemas de máquinas de filmar TV: nestes processos foram utilizadas percentagens de lucro situadas entre 10% e 12 % do volume de negócios).

(125) O nível de eliminação do prejuízo foi calculado comparando a média ponderada do preço de importação, devidamente ajustada para as diferenças relativas às condições de pagamento e de entrega e ao mesmo estádio de comercialização, com o preço não causador de prejuízo da indústria comunitária, estabelecido como acima indicado. Os montantes resultantes deste cálculo foram expressos em percentagem da média ponderada, franco-fronteira comunitária, do valor das mercadorias importadas. As margens de prejuízo determinadas nessa base são as seguintes:

País	Empresa	Margem de prejuízo (%)
Japão	Brother Industries, Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Outras	34,9
República Popular da China	Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong	59,3
	Murata Machinery Ltd	23,5
	Outras	74,2
Coreia	Daewoo Telecom Ltd	61,6
	Tae II Media Co. Ltd	50,8
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	54,8
	Outras	73,1

País	Empresa	Margem de prejuízo (%)
Singapura	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd	7,7
	Outras	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics, Inc.	32,4
	Sampo Corporation	35,8
	Outras	36,6
Tailândia	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	40,7
	Outras	47,3
Malásia	Todas (não colaboração)	89,9

2. **Direitos definitivos**

(126) Os direitos *anti-dumping* definitivos são estabelecidos ao nível das margens de *dumping* estabelecidas ou ao nível das margens de prejuízo, caso estas últimas sejam inferiores. Estes direitos, expressos em percentagem dos preços franco-fronteira comunitária, elevam-se a:

País	Empresa	Dereito definitivo (%)
Japão	Brother Industries, Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Outras	34,9
República Popular da China	Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong	23,2
	Murata Machinery Ltd	21,2
	Outras	51,6
Coreia	Daewoo Telecom Ltd	11,6
	Tae II Media Co. Ltd	9,2
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	7,5
	Outras	25,1
Singapura	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd	7,7
	Outras	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics, Inc.	6,0
	Sampo Corporation	35,8
	Outras	36,6
Tailândia	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4
	Outras	22,6
Malásia	Todas	89,9

I. COBRANÇA DOS DIREITOS PROVISÓRIOS

(127) Tendo em conta a importância das margens de *dumping* estabelecidas para os produtores e países exportadores, bem como a gravidade do prejuízo causado à indústria comunitária, considera-se que é necessário cobrar definitivamente ao nível dos direitos definitivos os montantes garantes dos direitos *anti-dumping* provisórios relativamente às transacções do produto em causa,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

1. É instituído um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de telecopiadoras com um peso igual ou inferior a 5 quilogramas e cujas dimensões (largura x comprimento x altura) do corpo principal sejam iguais ou inferiores a 470 mm × 450 mm × 170 mm, com exclusão das telecopiadoras que utilizem técnicas de impressão a jacto de tinta ou a laser ou LED («Light Emmitting Diode») do código NC 8517 21 00 (código TARIC 8517 21 00*10), e originárias da República Popular da China, do Japão; da República da Coreia, da Malásia, de Singapura, de Taiwan e da Tailândia.

2. A taxa do direito *anti-dumping* definitivo aplicável ao preço líquido, franco-fronteira comunitária, do produto não desalfandegado, no que respeita aos produtos originários dos países abaixo indicados é a seguinte:

País	Direito definitivo (%)	Código adicional Taric
República Popular da China	51,6	8900
Japão	34,9	8900
República da Coreia	25,1	8900
Malásia	89,8	—
Singapura	39,5	8900
Taiwan	36,6	8900
Tailândia	22,6	8900

As taxas acima indicadas não se aplicarão aos produtos fabricados pelas empresas a seguir enumeradas, que estarão sujeitas às seguintes taxas de direitos *anti-dumping:*

País	Empresa	Direito definitivo (%)	Código adicional Taric
República Popular da China	— Murata Machinery Ltd (Hong Kong)	21,2	8458
	— Highsonic Industrial Ltd (Hong Kong)	23,2	8459
Japão	— Brother Industries, Ltd	7,0	8430
	— Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1	8431
República da Coreia	— Daewoo Telecom Ltd	11,6	8434
	— Tae II Media Co. Ltd	9,2	8435
	— Samsung Electronics Co. Ltd	17,4	8436
	— Nixxo Telecom Co. Ltd	7,5	8437

País	Empresa	Direito definitivo (%)	Código adicional Taric
Singapura	— Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd	7,7	8438
Taiwan	— Kinpo Electronics, Inc.	6,0	8439
	— Sampo Corporation	35,8	8442
Tailândia	— Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4	8457

3. Salvo disposição em contrário, aplicam-se as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

Artigo 2.º

Sempre que necessário, o Conselho clarificará, com base em proposta da Comissão, e baseada na apreciação individual modelo a modelo, quais são as telecopiadoras profissionais abrangidas pelo critério do peso e da dimensão conforme disposto no artigo 1º do presente regulamento, ou no caso das telecopiadoras profissionais para serem utilizadas apenas em combinação com um telefone portátil, quais são as que não estão abrangidas pelo presente regulamento.

Artigo 3.º

1. Os montantes garantes do direito *anti-dumping* provisório instituído ao abrigo do Regulamento (CE) nº 2140/97 são definitivamente cobrados à taxa do direito instituído a título definitivo.

2. São liberados os montantes garantes que excedam a taxa do direito *anti-dumping* definitivo.

Artigo 4.º

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

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

Feito no Luxemburgo, em 27 de Abril de 1998.

Pelo Conselho

O Presidente

R. COOK