REGULAMENTO (CEE) Nº 112/90 DO CONSELHO

de 16 de Janeiro de 1990

que institui um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de certos leitores de discos compactos, originárias do Japão e da República da Coreia, e que determina a cobrança definitiva do direito provisório

O CONSELHO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2423/88 do Conselho, de 11 de Julho de 1988, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia (1), e, nomeadamente, os seus artigos 9º e 12º,

Tendo em conta a proposta apresentada pela Comissão após consultas realizadas no âmbito do Comité Consultivo, tal como previsto pelo referido regulamento,

Considerando o seguinte:

A. MEDIDAS PROVISÓRIAS

(1) A Comissão, pelo Regulamento (CEE) nº 2140/89 (2) (a seguir denominado «regulamento da Comissão»), instituiu um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de certos leitores de discos compactos, originárias do Japão e da República da Coreia. Aquele direito foi prorrogado por um período máximo de dois meses pelo Regulamento (CEE) nº 3444/89 do Conselho (3).

B. PROCESSO SUBSEQUENTE

(2) Após a instituição do direito *anti-dumping* provisório, foi dada aos exportadores japoneses e coreanos que o solicitaram a oportunidade de serem ouvidos pela Comissão. Esses exportadores apresentaram igualmente as suas observações por escrito relativamente às conclusões do inquérito.

(3) Alguns exportadores, que colaboraram durante o processo, haviam apresentado alegações adicionais que exigiam um exame complementar. As averiguações, limitadas a essas alegações adicionais, foram realizadas nas instalações de alguns exportadores no Japão, sempre que tal foi considerado possível, tendo em conta as limitações de tempo entre a instituição do direito provisório e do direito definitivo.

(4) Alguns importadores e exportadores que não se deram a conhecer junto da Comissão, dentro do prazo especificado no aviso de abertura do inquérito, solicitaram uma audição nos termos do artigo 2º do regulamento da Comissão. Embora os seus pontos de vista fossem plenamente tomados em consideração, não foi possível proceder a um novo inquérito total relativamente a qualquer exportador, devido às limitações de tempo. Não puderam, pois, ser considerados os novos elementos por eles apresentados, dado que não foram objecto de uma verificação.

(5) A pedido das partes, estas foram igualmente informadas dos factos e considerações essenciais com base nos quais se pretendia recomendar a instituição de direitos definitivos e a cobrança definitiva dos montantes garantidos a título de direito provisório. Foi-lhes concedido, do mesmo modo, um período para apresentarem as suas observações.

(6) As observações e comentários orais e por escrito das partes foram tomados em consideração e, sempre que adequado, as conclusões da Comissão foram alteradas a fim de os ter em conta.

(7) Devido à complexidade do processo, em especial à verificação pormenorizada dos dados, bem como ao número de exportadores em questão e aos numerosos argumentos apresentados, o inquérito não pôde ser encerrado dentro do prazo previsto no nº 9, alínea a), do artigo 7º do Regulamento (CEE) nº 2423/88.

C. PRODUTO OBJECTO DO INQUÉRITO, PRODUTO SIMILAR E INDÚSTRIA COMUNITÁRIA

(8) Nas suas verificações e conclusões provisórias, a Comissão considerou que todos os aparelhos autónomos de leitores de discos compactos produzidos na Comunidade, tal como definidos nos pontos 7 a 12 do regulamento da Comissão, são produtos similares a todos os aparelhos autónomos de leitores de discos compactos exportados da Coreia e do Japão e que a Philips, a Grundig e a Bang & Olufsen constituem a indústria comunitária na acepção do nº 5 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2423/88. Embora alguns exportadores continuassem a alegar que os seus modelos não deviam ser considerados produtos similares, devido às diferenças existentes a nível das especificações técnicas e da sofisticação das características, não foram apresentados, por parte dos exportadores, quaisquer novos elementos contra essas conclusões. As conclusões são, por conseguinte, confirmadas pelo Conselho.

(1) JO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.
(2) JO nº L 205 de 18. 7. 1989, p. 5.
(3) JO nº L 331 de 16. 11. 1989, p. 45.

D. PREÇO DE EXPORTAÇÃO

a) Vendas a importadores independentes

(9) No que diz respeito às vendas para exportações, efectuadas pelos exportadores japoneses e coreanos directamente a importadores independentes na Comunidade, os preços foram determinados com base nos preços efectivamente pagos ou a pagar por todas as vendas do produto vendido para exportação, líquidos de quaisquer taxas, descontos e abatimentos efectivamente concedidos e directamente relacionados com as vendas consideradas.

b) Vendas a importadores relacionados

(10) Nos casos em que as exportações foram feitas para empresas filiais, que importaram o produto na Comunidade, considerou-se apropriado, tendo em conta a relação existente entre o exportador e o importador, calcular os preços de exportação com base nos preços, líquidos de quaisquer descontos e abatimentos, a que o produto importado foi pela primeira vez revendido a um novo comprador independente. Os descontos, os abatimentos e o valor dos brindes, directamente relacionados com uma determinada venda, foram deduzidos do preço ao cliente independente, tendo sido efectuados ajustamentos adequados, a fim de ter em conta todos os custos ocorridos entre a importação e a revenda, incluindo todos os direitos e taxas.

(11) No que diz respeito a algumas filiais, alguns custos, principalmente de publicidade, estudos de mercado, bem como custos de funcionamento, foram reembolsados pela empresa-mãe exportadora, aparecendo, por conseguinte, como receitas nos registos contabilísticos da filial. Considerou-se, contudo, que essas despesas, que são normalmente suportadas pelas filiais importadoras, haviam sido incorridas pelas filiais, devendo, por conseguinte, ser consideradas como parte dos respectivos custos.

(12) Dois exportadores pagaram no Japão despesas de publicidade efectivamente realizadas na Europa, constituídas por despesas com brochuras, campanhas promocionais e promoção de marcas realizadas exclusiva ou parcialmente na Europa, exclusiva ou parcialmente para o produto em questão. No que diz respeito aos Estados-membros da Comunidade, em que o exportador em questão tem filiais importadoras, considerou-se que essas despesas, na medida em que se referiam a Estados-membros e ao produto em questão, deviam ser consideradas como despesas normalmente suportadas pelas filiais de vendas, tendo sido acrescentadas aos custos dessas filiais, a menos que as empresas em questão pudessem provar que tais despesas eram do tipo das normalmente suportadas pelo exportador. Efectivamente, um outro tratamento de tais despesas estabeleceria uma discriminação entre os exportadores acima referidos e aqueles cujas filiais pagaram directamente todas as despesas normalmente suportadas.

(13) Relativamente a uma empresa, verificou-se que os números respeitantes aos preços CIF, constantes das listagens de computador apresentadas pelas suas filiais na Europa, estavam incorrectas. A empresa concordou em que a Comissão utilizasse os preços constantes das suas observações escritas para os cálculos computorizados.

(14) Um exportador solicitou à Comissão que 34 % das revendas da sua filial de vendas na Comunidade, correspondentes a três dos cinco modelos vendidos durante o período do inquérito, não fossem tomados em consideração, devido ao facto de essas vendas corresponderem a vendas de existências, uma vez que os modelos em questão não haviam sido produzidos durante o período do inquérito. A Comissão, nos termos do Regulamento (CEE) nº 2423/88 e em conformidade com a sua prática anterior, considerou determinante o período das vendas em detrimento do período de produção. Consequentemente, esse argumento não pôde ser aceite.

(15) Após a publicação do regulamento da Comissão, um exportador solicitou que a distribuição das despesas de publicidade fosse efectuada numa base diferente da solicitada no pedido inicial examinado pela Comissão. A alteração do método de distribuição de uma rubrica das despesas numa fase tão avançada do processo não pôde ser aceite. Utilizou-se, pois, uma distribuição das despesas baseada no volume de negócios global.

c) Categorias de clientes

(16) O Conselho confirma as conclusões da Comissão no que diz respeito à determinação dos preços de exportação, tal como enunciada nos pontos 19 a 22 do regulamento da Comissão, relativamente aos exportadores que não os a seguir referidos.

(17) Quatro exportadores, a Yamaha, a Sanyo, a Pioneer e a Matsushita, voltaram a alegar que as suas vendas de exportação eram efectuadas a categorias de clientes (distribuidores) diferentes daqueles a que as vendas eram efectuadas no mercado interno (em geral, numa mistura de distribuidores e retalhistas e, em alguns casos, utilizadores finais), pelo que esse ponto devia ser tomado em consideração.

(18) A Comissão analisou, por conseguinte, cuidadosamente as funções dos clientes e a susceptibilidade de as mesmas se reflectirem, no que respeita aos mercados e ao produto em questão, nas quantidades vendidas e nos preços praticados. E concluiu que as vendas de exportação eram efectivamente feitas a distribuidores.

E. VALOR NORMAL

a) Preços internos

(19) De um modo geral e em relação à maioria dos produtores/exportadores abrangidos pelo processo, o valor normal foi estabelecido, tal como para efeitos das conclusões provisórias, com base nos

preços internos médios ponderados de todas as vendas a clientes independentes. Esses preços eram líquidos de todos os descontos e abatimentos directamente ligados à venda de leitores de discos compactos, a seguir designados « LDC ».

(20) Um exportador alegou que o valor normal estabelecido para as suas vendas no mercado interno deveria ter em conta o valor de compra dos discos compactos que, segundo ele, eram dados a título de abatimento em relação ao preço pago pelo produto considerado. Foi estabelecido que esses abatimentos em espécie estavam directamente relacionados com as vendas em questão. Relativamente à alegação do exportador de que o valor de compra efectivo desses bens devia ser deduzido do preço de venda interno, foi estabelecido que os mesmos haviam sido adquiridos pelo exportador vários anos antes do período do inquérito, não tendo sido fornecida qualquer indicação do seu custo caso tivessem sido adquiridos durante o período do inquérito, nem qualquer estimativa do efeito desses bens sobre o valor de mercado dos LDC. Consequentemente, a Comissão calculou esse efeito como o custo de bens similares adquiridos durante o período do inquérito pelo mesmo exportador, tendo esse custo sido deduzido do preço de venda interno.

(21) Um exportador coreano alegou que, para a determinação do valor normal, deveriam ser consideradas como base as suas vendas internas, devido ao facto de a sua quantidade ser muito reduzida em termos absolutos e de os seus preços de venda serem muito elevados, razão pela qual não deveriam ser considerados como reflectindo a « situação geral dos preços ». O Conselho aceita a posição da Comissão no que diz respeito ao montante em termos absolutos das vendas referido no ponto 27 do regulamento da Comissão. A Comissão estabeleceu que os referidos preços foram efectivamente praticados no decurso de operações comerciais normais pelo exportador em questão. Esse argumento não pôde, pois, ser aceite.

b) Categorias de clientes

i) *Valor normal selectivo — OEM (« original equipment manufacturers »)*

(22) Foram estabelecidos valores normais distintos para as vendas numa base OEM, na medida em que se aceitou terem esses clientes funções claramente distintas das outras categorias de compradores não relacionados e que essas diferenças se reflectiam claramente, em relação ao mercado em causa, nas quantidades vendidas e na estrutura de preços praticados em relação a cada marca.

ii) *Valor normal selectivo — vendas com marca própria*

(23) O Conselho confirma as conclusões da Comissão no que respeita ao estabelecimento do valor normal relativamente à Sony com base nas vendas dessa empresa a distribuidores não relacionados, tal como referido nos pontos 29 a 31 do regulamento da Comissão.

(24) Os quatro exportadores referidos no ponto 17 alegaram a necessidade de ser estabelecida uma distinção entre as categorias dos seus primeiros compradores independentes. Alegaram, em especial, que determinadas categorias de clientes não relacionados tinham funções claramente distintas das de outras categorias de clientes não relacionados e que essas diferentes funções se reflectiam claramente nas quantidades vendidas, no política de preços e no padrão dos preços de mercado. Alegaram ainda que aquelas categorias especiais de clientes constituíam a base comercial mais adequada de comparação com as vendas de exportação e que, consequentemente, o valor normal para esses exportadores deveria ser estabelecido de modo selectivo, com base nos preços internos médios ponderados das suas vendas a essas categorias de clientes independentes.

(25) A Comissão procedeu a verificações complementares no local. No que diz respeito a dois dos exportadores em questão, a Yamaha e a Sanyo, foi estabelecido que as categorias especiais de clientes não relacionados em questão (isto é, os distribuidores independentes no caso da Sanyo e os retalhistas independentes no caso da Yamaha) tinham funções distintas das de todas as outras categorias de clientes não relacionados, na medida em que essas categorias especiais vendiam unicamente às outras categorias de clientes, isto é, aos retalhistas e utilizadores finais no caso da Sanyo e aos utilizadores finais no caso da Yamaha. A Pioneer e a Matsushita alegaram a utilização do valor normal selectivo com base nas suas vendas a categorias especiais de clientes que, segundo esses exportadores, eram empresas que, ao efectuarem as suas compras através do respectivo departamento central de compras, assumiam o comportamento de distribuidores, embora actuassem como retalhistas aquando da revenda através da respectiva rede de distribuição. Relativamente ao produto em questão, foi estabelecido que os departamentos de compras desses clientes tinham funções distintas das de todas as outras categorias de clientes não relacionados, na medida em que, na sua relação com o exportador/produtor em questão, assumiam as funções de distribuidor.

(26) A Comissão comparou igualmente as quantidades vendidas, a política de preços e o nível dos preços praticados a essas categorias especiais de clientes com os praticados a outras categorias de clientes não relacionados. Da comparação realizada, verificou-se que três dos exportadores em questão revelavam uma distinção nítida quanto às quantidades vendidas, uma diferença clara quanto à política de preços e ainda um padrão coerente de preços que reflectiam as funções distintas desses clientes quando comparadas com outros clientes indepen-

dentes. Relativamente à Sanyo, o quarto exportador, pôde ser estabelecida uma distinção em relação a alguns clientes, no que diz respeito a quantidades e mesmo à política de preços, embora, relativamente ao período do inquérito, não existisse qualquer padrão de preços coerente. Aparentemente, relativamente ao produto em questão, a Sanyo manteve sempre uma política de preços coerente, constituída por preços reduzidos aos distribuidores independentes em comparação com outras categorias de clientes independentes. Contudo, a diminuição dos preços dos modelos em questão durante o período do inquérito, bem como o maior volume de vendas realizadas a clientes que não os distribuidores no final desse período, compensaram largamente o efeito da política de preços da Sanyo. Desse modo, em termos médios e relativamente ao período do inquérito, os preços aos distribuidores independentes foram superiores aos preços médios a todos os clientes.

(27) Tendo em conta tais elementos de prova, a Comissão aceitou que, no caso da Yamaha, da Pioneer e da Matsushita, as alegadas vendas a categorias de clientes fossem efectuadas a um nível comercial diferente das vendas realizadas a outras categorias de clientes. A Comissão aceitou igualmente que as vendas internas a essas categorias especiais de clientes eram realizadas ao nível mais adequado, comparativamente com as vendas de exportação, e que, consequentemente, o valor normal para esses exportadores devia ser estabelecido selectivamente, com base nos preços internos médios ponderados das suas vendas a essas categorias de clientes independentes. No que diz respeito à Sanyo, a Comissão concluiu que, mesmo que existisse uma diferença no nível comercial entre os distribuidores independentes e as outras categorias de clientes, tal diferença não resultava num padrão claro de preços relativamente ao produto em questão durante o período do inquérito. Consequentemente, relativamente à Sanyo, essa diferença não pode justificar uma abordagem, que não o estabelecimento do valor normal, com base nos preços internos médios ponderados das suas vendas a todos os clientes independentes.

(28) O Conselho confirma essa conclusão.

(29) Antes da instituição dos direitos provisórios, dois exportadores apresentaram uma reclamação alegando que os valores normais estabelecidos no respectivo caso, com base em todas as vendas internas a clientes independentes, não eram comparáveis com os preços de exportação devido a uma diferença de nível comercial. Após a instituição do direito provisório, não foram apresentados elementos de prova adicionais. Consequentemente, o Conselho confirma, relativamente a esses exportadores, as conclusões da Comissão tal como enunciadas nos pontos 33 a 35 do regulamento da Comissão.

c) **Preços de transferência**

(30) Considerou-se que, neste caso, não seria adequado ter em conta qualquer preço de transferência entre empresas ou filiais relacionadas de qualquer exportador no estabelecimento do valor normal por referência aos preços internos. Os valores normais foram, pois, estabelecidos com base nos preços internos praticados pelo departamento de vendas dos fabricantes ou pelas suas empresas de vendas relacionadas a compradores independentes.

(31) Um exportador continuou a alegar que o volume normal deveria ser determinado com base nos preços de transferência, na medida em que a empresa de produção e as suas filiais de vendas relacionadas não constituíam uma entidade económica. O mesmo exportador solicitou ainda a aplicação do nº 7 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88 aos seus preços de transferência. Todavia, não foram apresentados novos elementos de prova ou novos argumentos. O Conselho, pelas razões enunciadas nos pontos 38 a 40 e 43 a 44 do regulamento da Comissão, confirma as conclusões da Comissão constantes dos pontos 41 e 45 do referido regulamento.

F. VALOR CALCULADO

(32) Quando modelos comparáveis aos vendidos para exportação não foram vendidos ou não foram vendidos em quantidades suficientes ou quando as vendas não foram lucrativas, durante o período de referência, a Comissão determinou o valor normal com base no valor calculado.

(33) Os valores calculados foram determinados a partir de todos os custos, quer fixos quer variáveis, no país de origem, que se relacionam com os materiais e os processos de fabrico, acrescidos de um montante razoável para cobrir os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais, e uma margem de lucro razoável. Quando se revelou necessária uma distribuição de custos, essa distribuição foi geralmente efectuada com base no volume de negócios total de LDC, de acordo com os últimos dados contabilísticos controlados disponíveis dos exportadores. Só quando a Comissão recebeu elementos de prova satisfatórios de que um método alternativo seria mais adequado, é que tal método foi utilizado.

(34) Quando não se verificaram vendas no mercado interno ou quando essas vendas foram insuficientes (isto é, menos de 5 % da quantidade exportada), os montantes utilizados na determinação dos valores calculados para os encargos de venda, encargos gerais e despesas administrativas, bem como para o lucro, foram as médias ponderadas das despesas efectuadas e do lucro realizado pelo mesmo produto ou exportador em relação aos outros modelos vendidos com lucro no mercado interno ou, quando não se tinham efectuado vendas de outro modelo, por referência à média ponderada das despesas efectuadas e do lucro realizado por todos os outros produtores e exportadores nas vendas internas com lucro de modelos de LDC.

(35) Nos casos em que as vendas no mercado interno de um produtor ou de um exportador não foram realizadas com lucro mas foram vendidas em quantidades suficientes, os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais utilizados na determinação do valor calculado foram os relativos às vendas internas, sendo a margem de lucro a média ponderada calculada relativamente aos outros modelos vendidos com lucro no mercado interno ou, no caso de não terem sido efectuadas vendas de outros modelos, por referência ao lucro médio ponderado dos outros exportadores.

(36) Os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais e ainda o lucro considerados na avaliação dos valores normais calculados das empresas relativamente às quais foi utilizado um valor normal selectivo foram os estabelecidos para as suas vendas à mesma categoria de cliente, tendo sido utilizados como base para o cálculo do valor normal selectivo. Dois desses exportadores apresentaram montantes relativos a encargos de venda, a despesas administrativas e a outros encargos gerais calculados com base numa distribuição diferente da distribuição directa do volume de negócios, embora não tenham justificado a contento da Comissão os métodos propostos. Relativamente a esses dois exportadores, a Comissão utilizou distribuições por volume de negócios.

(37) O exportador coreano referido no ponto 21 alegou que a Comissão não devia, na determinação dos valores normais calculados, aplicar o lucro médio por si realizado nas suas vendas lucrativas, na medida em que as quantidades, apesar de serem superiores a 5 % das vendas para exportação, eram relativamente reduzidas em termos absolutos, sendo, consequentemente, o lucro realizado não fiável e não susceptível de ser utilizado. Contudo, considerou-se que um montante absoluto reduzido de vendas internas realizadas no decurso de operações comerciais normais não pode, só por si, constituir uma razão suficiente para justificar o afastamento da abordagem geral no que diz respeito aos cálculos de lucro referidos no ponto 35.

(38) Um outro exportador coreano solicitou que fossem utilizados os encargos de vendas, as despesas administrativas, os outros encargos gerais e o lucro das suas vendas internas de produtos que não os LDC, em vez dos encargos de vendas, das despesas administrativas, dos outros encargos gerais e do lucro de todos os outros exportadores coreanos. Tal abordagem não seria conforme com o disposto no nº 3, alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, devido ao facto de se encontrarem disponíveis e serem adequados os encargos de vendas, as despesas administrativas e outros encargos gerais e os lucros médios de todos os outros exportadores coreanos.

(39) O mesmo exportador alegou igualmente que a utilização, nos valores normais OEM calculados, de um lucro OEM de um nível de 30 % do nível de lucro de marca não era conforme com a anterior prática da Comissão em que era utilizada uma margem de base de 5 %. A Comissão considera, contudo, que, a nível de uma determinada empresa, existe uma ligação necessária entre as despesas verificadas e os lucros realizados para modelos de marca própria e as despesas e os lucros respeitantes aos modelos OEM (ver ponto 41). A Comissão considerou que uma taxa de lucro correspondente a 30 % do lucro da marca própria constituía uma estimativa razoável que reflectia as diferenças susceptíveis de existir entre os preços relativos a produtos de marca própria e os preços OEM, no caso de se terem verificado vendas desse último tipo no mercado coreano. O facto de em processos anteriores a Comissão ter considerado adequada a utilização de uma percentagem de base não está em contradição com uma abordagem específica relativamente a um determinado produto que a Comissão considere mais adequada. Além disso, essa percentagem atribui ao mercado coreano uma taxa de lucro que é mais favorável aos exportadores que não realizaram vendas internas que a taxa de base utilizada pela Comissão em processos anteriores.

(40) Um exportador coreano alegou que, no que diz respeito aos valores OEM calculados, devia ser utilizada a margem de base de 30 % da média do lucro de marca realizado por todos os exportadores coreanos, em vez dos 30 % do lucro da sua própria marca. A Comissão considerou que a ligação entre lucro OEM/de marca deve ser estabelecida em primeiro lugar a nível de cada exportador, caso a empresa em questão realize vendas da sua própria marca no mercado interno. Efectivamente, o comportamento comercial normal de uma empresa que pode fornecer um mercado com lucros elevados é tentar beneficiar desses lucros em vez de fornecer, com um lucro muito reduzido, um cliente OEM que, na realidade, se torna concorrente. Nessas circunstâncias, nos termos do nº 3, alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, somente nos casos em que um exportador não realiza vendas da sua marca no mercado interno se podem utilizar os lucros registados por outros exportadores.

G. COMPARAÇÃO

(41) Para efeitos de uma comparação entre o valor normal e os preços de exportação, foram efectuados os ajustamentos necessários, nos termos dos nºs 9 e 10 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, quer a nível dos preços de exportação quer do valor normal, para ter em conta as diferenças que afectam a comparabilidade dos preços, como sejam a diferença a nível das características físicas, direitos de importação e impostos indirectos diferentes e a diferença existente no que respeita às despesas de

venda, sempre que pôde ser satisfatoriamente demonstrada uma relação directa entre essas diferenças e as vendas em questão.

(42) A Sony apresentou pedidos de ajustamentos para ter em conta os salários dos vendedores que trabalham no seu departamento de vendas audio interno. Esse departamento vende LDC unicamente através de dois canais de vendas, isto é, distribuidores independentes e filiais de vendas. A Sony alegou que não necessita de vendedores para as vendas às suas filiais de vendas relacionadas e que, por conseguinte, os vendedores do departamento de vendas audio podem vender unicamente aos distribuidores independentes. Não foi, contudo, apresentado à Comissão qualquer elemento de prova que demonstrasse a existência de uma diferença entre os distribuidores independentes e as filiais de vendas no que diz respeito às suas funções distribuição e às suas relações de funcionamento com a Sony susceptíveis de justificar o argumento apresentado pela Sony de que os vendedores não eram necessários para venderem a filiais de vendas, mas que o eram para as vendas aos distribuidores independentes. Consequentemente, esse argumento não pôde ser aceite.

(43) No que diz respeito aos salários dos vendedores, diversos exportadores continuaram a alegar custos para os vendedores em conjunto com os custos relativos a outro pessoal, isto é, pessoal não directamente implicado nas actividades de venda directa. O montante do ajustamento concedido foi, assim, estimado em cada caso com base nos factos disponíveis.

(44) A Sony solicitou um maior ajustamento em relação a despesas de garantia e de serviço pós-venda suportadas pelas empresas de serviços relacionadas, tendo solicitado o montante total do custo dos produtos revelado pelas contas de resultados do exercício dessas empresas. Esse montante não pôde ser considerado na sua totalidade, dado que as peças sobressalentes adquiridas pelas empresas de serviços eram vendidas pela Sony. Consequentemente, os encargos gerais, os lucros e outras despesas não relacionadas com as vendas de LDC foram integrados no montante do ajustamento solicitado. Não foi, pois, aceite qualquer ajustamento adicional para além do já concedido na fase provisória.

(45) A Funai solicitou ajustamentos em relação ao transporte, ao seguro e às condições de crédito calculados numa base diferente da utilizada para os encargos de vendas, as despesas administrativas e outros encargos gerais incluídos no custo de produção de que resultaram ajustamentos que excederam os montantes correspondentes incluídos nos encargos de vendas, nas despesas administrativas e nos outros encargos gerais. Consequentemente, o montante dos encargos de vendas, das despesas administrativas e dos outros encargos gerais foram alterados a fim de reflectirem o conjunto destas despesas, tendo seguidamente sido concedidos os ajustamentos solicitados.

(46) Os pedidos de ajustamento da Teac foram rejeitados, na medida em que não continham uma quantificação suficiente do pedido susceptível de ser utilizada enquanto tal ou como base para estimar o montante das despesas relativamente às quais foram solicitados ajustamentos.

H. MARGEM DE *DUMPING*

(47) Os valores normais foram comparados com os preços de exportação numa base de transacção a transacção. O exame dos factos revela a existência de *dumping* em relação aos leitores de discos compactos originários do Japão e da Coreia em relação a todos os exportadores objecto do inquérito, sendo a margem de *dumping* equivalente ao montante em que o valor normal, tal como estabelecido, excede o preço de exportação para a Comunidade.

(48) As margens de *dumping* variaram segundo o exportador, sendo as margens médias ponderadas as seguintes :

Exportadores japoneses :

	%
— Nippon Columbia Co. Ltd (Denon), Tóquio :	17,02
— Funai Electric Trading Co. Ltd, Osaca :	8,95
— Kenwood Corporation, Tóquio :	23,34
— Lux Corporation, Tóquio/Alpine Electronics Inc., Tóquio :	1,54
— Marantz Japan Inc., Tóquio :	2,29
— Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaca :	26,31
— Onkyo Corporation, Osaca :	8,57
— Pioneer Electronic Corporation, Tóquio :	26,32
— Sanyo Electric Co. Ltd, Osaca :	26,58
— Sony Corporation, Tóquio :	10,17
— Teac Corporation, Tóquio :	18,34
— Victor Company of Japan (JVC), Tóquio :	17,99
— Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu :	27,58

Exportadores coreanos :

— Inkei Corporation, Seul :	14,49
— Goldstar Co. Ltd, Seul :	26,11
— Samsung Electronics Co. Ltd, Seul :	10,73
— Haital Electronics Co. Ltd, Seul :	19,42

(49) No que diz respeito às empresas que não cooperaram plenamente com a Comissão durante o inquérito preliminar, isto é, a Chou-Denki, a Hitachi, a NEC, a Sharp e a Toshiba, as circunstâncias não se alteraram até ao exame final dos factos, tendo, por conseguinte, o Conselho confirmado que seria adequado que as conclusões definitivas respeitantes a essas empresas fossem efectuadas com base nos factos disponíveis, em conformidade com o disposto no nº 7, alínea b), do artigo 7º do Regulamento (CEE) nº 2423/88. A esse respeito,

considerou-se que os resultados do inquérito da Comissão constituíam a base mais adequada para a determinação da margem de *dumping*.

(50) No que diz respeito à Chou-Denki, as informações apresentadas pela empresa e pelos outros exportadores permitiram o cálculo específico de uma margem de *dumping* de 17,82 %.

(51) No que diz respeito à Toshiba e à Sharp, as informações apresentadas pelos autores da denúncia e pelas partes interessadas permitiram um cálculo específico das taxas de *dumping* que foram estabelecidas nos seguintes valores:

— Toshiba: 31,00 %

— Sharp: 32,00 %

(52) No caso da Hitachi e da NEC, as informações disponíveis não foram suficientes de modo a permitirem um cálculo específico das taxas de *dumping*.

(53) Em conformidade com o disposto no nº 7, alínea b), do artigo 7º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, entendeu-se que criaria uma oportunidade de fraude ao direito e uma compensação pela não cooperação considerar, em relação aos dois exportadores acima referidos, aos exportadores que não responderam ao questionário da Comissão nem se deram a conhecer de qualquer outro modo, bem como aos que se deram a conhecer unicamente após a instituição do direito provisório, margens de *dumping* inferiores às margens de *dumping* mais elevadas determinadas em relação a qualquer exportador que tenha, total ou parcialmente, cooperado no inquérito. Considerou-se, pois, adequado utilizar as margens de *dumping* de 26,11 % para a Coreia e de 32 % para o Japão em relação a esses grupos de exportadores.

(54) O Conselho tomou igualmente em consideração o problema das empresas que iniciam ou que vão iniciar as exportações de LDC por elas produzidos após o final do período do inquérito, tendo concluído que a aplicação de um direito *anti-dumping* inferior às margens de *dumping* mais elevadas determinadas criaria uma oportunidade de fraude ao direito. O Conselho chama, contudo, a atenção para o facto de a Comissão estar pronta a iniciar imediatamente um processo de reexame sempre que a empresa exportadora possa demonstrar à Comissão e, para o efeito, fornecer elementos de prova suficientes de que não exportou LDC para a Comunidade durante o período do inquérito, de que só iniciou essas exportações uma vez terminado aquele período e de que não está relacionada com ou associada a qualquer das empresas objecto do presente inquérito.

I. PREJUÍZO

(55) Nas suas conclusões provisórias, a Comissão concluiu que a indústria comunitária de LDC havia sofrido um prejuízo importante. Essa conclusão baseou-se principalmente no aumento da parte de mercado dos exportadores japoneses e coreanos, na subcotação dos preços e na subcotação dos preços objectivos, na depressão dos preços delas resultante e na situação de lucros e perdas dos autores da denúncia.

a) Evolução do mercado comunitário e partes de mercado das importações objecto de *dumping*

i) *Dimensão do mercado comunitário*

(56) A dimensão do mercado comunitário a nível de vendas aos comerciantes foi estabelecida adicionando ao total das importações na Comunidade o total da produção comunitária, deduzindo seguidamente o total das exportações comunitárias.

(57) Informações complementares a que a Comissão teve acesso confirmaram as suas conclusões provisórias de um aumento muito rápido verificado no mercado comunitário de LDC abrangidos pelo processo. De um index de 100 em 1984, aumentou para 350 em 1985, 1 193 em 1986 e 1 337 em 1987.

(58) Alguns exportadores japoneses alegaram que as existências dos seus importadores relacionados, bem como as existências da produção comunitária, deviam ser tomadas em consideração nestes cálculos. Contudo, relativamente ao produto em questão, foi estabelecido que as existências da produção comunitária eram principalmente detidas pelas suas filiais de vendas nacionais nos Estados-membros. Consequentemente, o método de estabelecimento da dimensão do mercado explicitado no ponto 56 forneceu uma estimativa razoável do mercado a nível das vendas a comerciantes relacionados e independentes (distribuidores nacionais, grandes retalhistas).

ii) *Volume e partes de mercado das importações objecto de* dumping *do Japão e da Coreia*

I. Volume e parte de mercado das importações objecto de *dumping* do Japão

(59) O volume de LDC abrangidos pelo processo e importados do Japão foi de 97 924 unidades em 1984, de 528 912 unidades em 1985, de aproximadamente 1 467 400 unidades em 1986 e de aproximadamente 2 094 500 unidades em 1987. Em relação ao período do inquérito (Maio de 1986 a Junho de 1987), esse volume foi de aproximadamente 1 615 400 unidades.

(60) Quando começaram a exportar LDC para a Comunidade, em 1984, os produtores japoneses detinham uma parte do mercado comunitário inferior a 50 %. Em 1985, essa parte de mercado situava-se em cerca de 68 %, tendo em 1987 atingido aproximadamente 70 % do mercado comunitário total.

II. Volume e parte de mercado das importações objecto de *dumping* da Coreia

(61) O volume de LDC importados da Coreia foi de 12 unidades em 1984, de 1 526 unidades em 1985, de 33 934 unidades em 1986 e de 148 352 unidades em 1987. No período do inquérito, esse volume foi de 89 478 unidades.

(62) Quando começaram a exportar LDC para a Comunidade, em 1985, os produtores coreanos detinham uma parte de mercado comunitário inferior a 1 %. Em 1986, essa parte de mercado aumentou para cerca de 1,5 %, tendo em 1987 aumentado para cerca de 5 % do mercado comunitário total.

III. Parte de mercado das importações objecto de *dumping* totais do Japão e da Coreia

(63) A parte de mercado de todos os exportadores em causa era inferior a 50 % em 1984, de cerca de 70 % em 1985 e de cerca de 80 % em 1987.

iii) *Volume e partes de mercado da indústria comunitária*

(64) O número de LDC produzidos na Comunidade aumentou de um index 100 em 1984 para um index 789 em 1986, tendo decrescido em 1987 para um index 552. Esse aumento é muito inferior ao aumento da dimensão do mercado (ver ponto 57).

(65) Com base nas quantidades vendidas, estimou-se que a parte de mercado diminuiu de mais de 50 % em 1984 para menos de um terço em 1985. Em 1986, a parte de mercado aumentou ligeiramente em comparação com 1985. Em 1987, uma considerável descida situou a parte de mercado da indústria comunitária em menos de aproximadamente 18 % do mercado comunitário.

iv) *Capacidade de produção, utilização das capacidades e existências*

(66) A Comissão verificou que a capacidade de produção efectiva aumentou de um index 100 em 1984, para um index 767 em 1987, com uma taxa de utilização das capacidades que diminuiu cerca de 25 % entre 1983 e 1987.

(67) As existências aumentaram igualmente de um index 100 em 1984 para um index 133 em 1985 e 1 633 em 1986, não tendo os produtores comunitários aumentado a sua capacidade de produção para 1987. Apesar disso, a utilização das capacidades diminuiu de mais de 50 % em 1986 para menos de 40 % em 1987. O aumento das exportações de um index 100 em 1984 para um index 755 em 1987 não conseguiu inverter a tendência para a diminuição da taxa de utilização das capacidades.

b) **Subcotação dos preços, subcotação dos preços objectivos e depressão dos preços**

(68) Na sequência de um pedido apresentado por um exportador coreano no sentido de ser realizada uma avaliação da subcotação dos preços, a Comissão comparou igualmente os preços dos produtos comunitários com os dos exportadores coreanos a nível das vendas a empresas OEM na Comunidade. Foram comparados sete modelos coreanos individualmente com o modelo OEM mais comparável produzido na Comunidade. Essas comparações revelaram que qualquer dos sete modelos coreanos eram vendidos a preços entre 28,6 % e 36 % inferiores aos preços dos modelos comunitários comparáveis. Quando para efeitos da comparação, se utilizaram preços-objectivo, a subcotação dos preços objectivos oscilou entre 49,84 % e 55,04 %.

(69) Um exportador coreano alegou que, a fim de avaliar a subcotação, a Comissão deveria realizar ajustamentos para ter em conta as diferenças existentes a nível das características físicas. Não foi, contudo, fornecida qualquer quantificação de tais diferenças. A subcotação estabelecida relativamente a esse exportador, no que diz respeito às suas exportações OEM, foi de 28,6 %, sendo a subcotação do preço objectivo de 49,84 %. Relativamente às suas exportações de marca, a subcotação foi de 19,72 %, sendo a subcotação do preço objectivo de 44,51 %. Ainda que, em relação a esse exportador, fosse concedida, a título de ajustamento, a diferença total do custo de fabrico, a subcotação seria de 11,5 % e a subcotação do preço objectivo de 37,83 % no que diz respeito às suas exportações OEM, sendo de 5,01 % e de 35,73 %, respectivamente, relativamente às suas exportações de marca.

(70) Não foram apresentados novos elementos de prova nem argumentos no que diz respeito à subcotação dos preços, à subcotação dos preços objectivos e à depreciação dos preços resultantes das importações objecto de *dumping*.

c) **Rentabilidade e emprego**

(71) No ponto 100 do seu regulamento, a Comissão estabeleceu que a indústria comunitária havia sofrido perdas financeiras importantes durante o período de referência. Não foram apresentados novos argumentos nem novos elementos de prova no que diz respeito às conclusões da Comissão respeitantes à rentabilidade da indústria comunitária ou ao emprego (ponto 101 do mesmo regulamento) na Comunidade.

d) **Conclusões**

(72) Essas razões, para além das enunciadas nos pontos 83 a 101 do regulamento da Comissão, levaram o Conselho a considerar que a posição de mercado e os resultados financeiros da indústria comunitária apresentam uma tendência descendente e que a indústria comunitária sofre um prejuízo importante.

J. NEXO DE CAUSALIDADE ENTRE O PREJUÍZO CAUSADO PELAS IMPORTAÇÕES OBJECTO DE *DUMPING*

(73) Nos pontos 104 e 105 do seu regulamento, a Comissão concluiu que os efeitos das exportações individuais, bem como os efeitos das importações coreanas e japonesas, deviam ser analisados cumulativamente e, nos pontos 106 a 120, que os efeitos

das importações de LDC objecto de *dumping*, originárias do Japão e da Coreia, consideradas isoladamente, causavam um prejuízo importante à indústria comunitária.

a) **Cumulação**

(74) Diversos exportadores coreanos continuaram a alegar que os efeitos das exportações coreanas não deviam ser considerados cumulativamente com os efeitos das exportações japonesas. Dado que os LDC coreanos e japoneses competem entre si e com a produção comunitária e que o volume e as partes de mercado das exportações coreanas não são negligenciáveis, bem como pelos outros motivos apresentados no ponto 105 do regulamento da Comissão, o Conselho confirma as conclusões da Comissão a esse respeito.

(75) Diversos exportadores continuaram a alegar que a Comissão não havia demonstrado os efeitos prejudiciais específicos das importações objecto de *dumping* dos exportadores individuais. Contudo, o Conselho não pode aceitar esses argumentos. Em conformidade com a sua posição em casos anteriores e com a jurisprudência do Tribunal de Justiça, o Conselho considera que os efeitos prejudiciais das importações objecto de *dumping* dos exportadores individuais em causa têm de ser avaliados conjuntamente.

b) **Preços de *dumping*, partes de mercado e rentabilidade**

(76) Não foram apresentados quaisquer novos argumentos que contestem as conclusões da Comissão no que respeita à relação entre os preços de *dumping*, as partes de mercado e a rentabilidade da indústria comunitária.

c) **Outros factores**

(77) Um exportador continuou a alegar que a indústria comunitária tomou decisões erradas em termos comerciais ao baixar o preço de mercado para níveis inferiores ao custo e ao acumular existências muito mais elevadas do que os seus concorrentes japoneses.

(78) A política de preços da indústria comunitária visava a defesa das partes de mercado como reacção à depressão de preços causada pelas importações objecto de *dumping*. Essa política não pode ser considerada como uma decisão comercial errada. No que respeita às existências, a indústria comunitária alegou que a acumulação de existências mais elevadas se havia efectuado após o início das práticas de *dumping* pelos exportadores japoneses e após essas práticas terem afectado as vendas e as partes de mercado da indústria comunitária. Por conseguinte, tal acumulação de existências não pode ser atribuída a decisões de política errada.

(79) Alguns exportadores alegaram que a perda de parte de mercado da indústria comunitária se deve à tendência observada entre os consumidores de adquirirem aparelhos de alta fidelidade, incluindo LDC, formando um conjunto que, na sua totalidade, oferece todas as características exigidas e desempenha as funções necessárias de um sistema de som. Foi igualmente alegado que uma elevada percentagem de consumidores compra produtos de alta fidelidade individuais da mesma marca dos que já possui, mesmo que não adquira um conjunto completo de aparelhos de uma só vez. Consequentemente, foi alegado que a parte de mercado de LDC registaria uma tendência para atingir o nível da parte de mercado de outros produtos de alta fidelidade, sendo a parte de mercado de LDC da indústria comunitária reduzida em benefício dos produtores que têm uma forte presença em toda a gama de produtos de alta fidelidade.

(80) Um desses exportadores alegou que a depressão dos preços das exportações japonesas não fora causada por *dumping*, mas por custos reduzidos de fabrico de LDC, tendo fornecido alguns elementos de prova com vista a demonstrar que os seus próprios preços de exportação haviam sido reduzidos menos do que a redução verificada nos seus custos de fabrico.

(81) Quanto aos argumentos relativos à evolução dos preços e ao comportamento do consumidor, é evidente que, num mercado complexo como o mercado comunitário de LDC, o nível geral de preços pode descer rapidamente por outros motivos que não o *dumping* (ponto 83 do regulamento da Comissão), resultando a evolução das partes de mercado de considerações complementares a nível dos consumidores que não estão necessariamente apenas relacionadas com o preço (ponto 108 do regulamento da Comissão).

(82) Contudo, a questão consiste em saber se a evolução normal do mercado foi afectada pelas práticas de *dumping* dos exportadores japoneses e coreanos de modo a causar prejuízo à indústria comunitária. A esse respeito, os resultados do inquérito da Comissão revelam um nítido paralelismo entre o aumento das exportações objecto de *dumping* e uma diminuição da parte de mercado, da utilização da capacidade instalada e da rentabilidade da indústria comunitária.

(83) Além disso, no que respeita à evolução de preços, com base nos elementos de prova apresentados pela indústria comunitária, a Comissão estabeleceu que, em Abril/Maio de 1986, os preços dos modelos japoneses desceram mais rapidamente do que o preço médio dos modelos comunitários. A indústria comunitária reagiu em parte à perda das suas partes de mercado diminuindo os seus próprios preços, na maioria dos casos tornando, com essa diminuição,

os preços de venda inferiores ao custo de produção, o que originou perdas. Não foram apresentados quaisquer elementos de prova ou argumentos que contestassem esta conclusão.

(84) No que respeita aos elementos de prova quanto à relação entre os preços de exportação e os custos de fabrico do exportador específico, o Conselho considera que, no presente caso, essa relação ao nível de um exportador individual não pode ser considerada como elemento de prova suficiente dos motivos que originaram a depressão geral dos preços acima referida. Além disso, mesmo os elementos de prova apresentados pelo exportador não fornecem qualquer explicação para a diminuição mais rápida dos preços de exportação japoneses em Abril/Maio de 1986.

d) Conclusão

(85) O Conselho considera que, mesmo sendo correcto que a indústria comunitária enfrente dificuldades susceptíveis de serem parcialmente atribuídas a outras causas que não o *dumping*, as dificuldades decorrentes das importações objecto de *dumping* consideradas isoladamente têm de ser consideradas como prejuízo importante.

(86) Em conclusão, o Conselho confirma as conclusões da Comissão de que o volume das importações objecto de *dumping*, a sua penetração de mercado e os preços a que foram vendidos os leitores de discos compactos na Comunidade causaram um prejuízo importante à indústria comunitária.

K. INTERESSE COMUNITÁRIO

(87) Nas suas conclusões provisórias, a Comissão considerou o interesse comunitário geral, os interesses da indústria comunitária de LDC, dos consumidores e dos utilizadores finais, bem como de outras indústrias e actividades em causa, ou seja, produtores de DC, músicos, artistas, etc. Pelos motivos expostos nos pontos 121 a 137 do regulamento da Comissão, e uma vez considerados todos esses aspectos, a Comissão conclui ser do interesse da Comunidade proteger a indústria comunitária.

(88) Além das conclusões da Comissão relativas ao interesse dos consumidores desenvolvidos nos pontos 134 a 136 do regulamento da Comissão, os elementos de prova de que a Comissão dispõe confirmam que a introdução de direitos não afectará negativamente de modo significativo a gama e os preços de LDC acessíveis ao consumidor, tanto mais que, pelo menos 8 das empresas japonesas que cooperaram no processo, representando, durante o período de inquérito, 89,95 % do total das exportações de todas as empresas japonesas que cooperaram, estão já envolvidas na produção de LDC em instalações na Comunidade ou anunciaram a sua intenção de o fazer.

(89) Não foram apresentados quaisquer novos argumentos relativos ao interesse comunitário. Por conseguinte, pelos motivos acima referidos e pelos expressos nos pontos 121 a 137 do regulamento da Comissão, o Conselho conclui que é do máximo interesse da Comunidade eliminar o prejuízo causado pelo *dumping* e proteger a indústria comunitária contra as importações de LDC objecto de *dumping* originárias do Japão e da Coreia.

L. DIREITO

a) Montantes do direito

(90) De modo a eliminar o prejuízo sofrido pelos produtores comunitários, o direito dever-lhes-ia permitir eliminar as suas perdas e obter um lucro suficiente resultante das vendas, que lhes possibilite aumentarem substancialmente os preços de venda dos LDC produzidos por eles próprios, sem perderem e talvez até reconquistando as suas partes de mercado na Comunidade.

i) *Método de cálculo*

(91) O método de cálculo foi explicado nos pontos 140 a 149 do regulamento da Comissão. Em conformidade com as observações apresentadas pelas partes em causa, três elementos sofreram alterações. Em primeiro lugar, considerando a alegação dos produtores comunitários de que era necessária uma rentabilidade das vendas de 15 % para permitir actuar de modo competitivo tendo em conta todos os factores económicos relevantes, os elementos de prova apresentados em apoio dessa alegação e a ausência de quaisquer observações fundamentais por parte dos exportadores, foi decidido que uma rentabilidade das vendas de 12 % pode ser considerada adequada. Em segundo lugar, os cálculos que, para efeitos do direito provisório, se limitavam às vendas OEM e apenas ao mercado alemão no que diz respeito às vendas de marca, foram alargados de modo a incluir igualmente as vendas de marca nos mercados francês e do Reino Unido. Em terceiro lugar, na sequência de uma alegação fundamentada recebida de um exportador, a Comissão aceitou aumentar os respectivos preços de exportação aos distribuidores independentes pelos montantes efectivos em vez do aumento médio de 25,86 % aplicado aos outros exportadores.

ii) *Argumentos da indústria comunitária*

(92) A indústria comunitária alegou que, a fim de eliminar o prejuízo, não pode ser suficiente suprimir as perdas e recuperar a rentabilidade. A recuperação de partes de mercado perdidas e as indispensáveis despesas de investigação e de desenvolvimento, de publicidade, de distribuição e de investimento deveriam ser igualmente consideradas no cálculo do montante do direito necessário à eliminação do prejuízo. A fim de abranger esse aspecto suplementar, alegou-se que a rentabilidade das vendas da indústria comunitária deveria ser de 25 %.

(93) O Conselho aceita que, nos casos em que se verificaram perdas elevadas de partes de mercado, tal como as sofridas pela indústria comunitária de LDC, pudesse ser adequado, a fim de eliminar o prejuízo, tomar em consideração os custos adicionais a suportar pela indústria comunitária necessários para a recuperação das partes de mercado. Contudo, tendo em conta as circunstâncias específicas do presente processo e o mercado comunitário de LDC, concluiu-se que essa alegação não poderia ser aceite devido, principalmente, a duas razões. Em primeiro lugar, a indústria comunitária não forneceu uma quantificação das referidas despesas adicionais a contento da Comissão. Em segundo lugar, o nível de prejuízo estabelecido para a indústria comunitária de LDC foi muito elevado. Consequentemente, em relação a quase todos os exportadores importantes, os resultados desses cálculos revelam que os direitos devem corresponder ao nível das margens de *dumping* verificadas. Um aumento suplementar da rentabilidade das vendas da indústria comunitária afectaria apenas alguns pequenos produtores que ocupam segmentos especializados do mercado e que causam um prejuízo pouco significativo. Consequentemente, não se pode prever que um tal aumento se traduza num aumento das partes de mercado da indústria comunitária.

iii) *Argumentos dos exportadores*

(94) Vários exportadores alegaram que alguns ou todos os seus modelos de LDC eram vendidos a preços mais elevados do que os modelos comunitários comparáveis, pelo que as suas vendas não provocaram qualquer prejuízo à indústria comunitária.

(95) O Conselho, a fim de avaliar a justeza de tais alegações, examinou as verificações e conclusões da Comissão relativas à relação entre os preços dos modelos de LDC importados e os preços e as partes de mercado da indústria comunitária.

(96) A Comissão determinou (ponto 11 do seu regulamento) que todos os modelos de LDC autónomos têm um elevado grau de permutabilidade do ponto de vista do consumidor. Dos pontos 91, 92 e 143 a 145, conclui-se que a Comissão considerou que essa permutabilidade atinge graus mais elevados quando as características físicas dos modelos em causa são suficientemente semelhantes. Por outras palavras, a Comissão considerou que o efeito de prejuízo de um determinado modelo de LDC importado, objecto de *dumping*, se faz sentir principalmente sobre o modelo comunitário mais similar ou sobre os modelos com os quais o modelo importado se encontra em concorrência directa do ponto de vista do consumidor. Além disso, a Comissão estabeleceu, nos pontos 108 e 109, bem como nos pontos 115 e 116 do seu regulamento, que existe uma relação entre os preços e as partes de mercado de modelos directamente concorrentes e que a indústria comunitária tinha de defender as suas partes de mercado, não apenas contra a subcotação de preços, mas igualmente contra uma baixa generalizada dos preços dos modelos directamente concorrentes. O Conselho considera que os exportadores referidos no ponto 94 não apresentaram quaisquer argumentos de fundo ou elementos de prova susceptíveis de contrariarem essas verificações e conclusões da Comissão. Nessas circunstâncias, a alegação tem de ser rejeitada, dado que não tem em conta essas considerações.

(97) Vários exportadores alegaram que o grupo de modelos em concorrência directa, tal como estabelecido pelo perito referido no ponto 92 do regulamento da Comissão, não era satisfatório. Foram propostos novos critérios e/ou uma nova ponderação dos critérios utilizados pelo perito após a instituição dos direitos provisórios e, nalguns casos, após a divulgação das intenções da Comissão no que diz respeito às medidas definitivas, nos termos do nº 4 do artigo 7º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, tendo sido propostos grupos de modelos diferentes.

(98) Em primeiro lugar, a Comissão recorda que o perito foi escolhido com o acordo de todos os exportadores em causa; em segundo lugar, que o referido perito estabeleceu uma comparação de modelos com base em critérios objectivos aplicados posteriormente a todas as empresas implicadas no processo e, em terceiro lugar, que os exportadores em causa tiveram uma oportunidade razoável de apresentar as suas observações quanto a esses critérios e à sua ponderação, tendo os mesmos sido tomados em consideração. Dado que a comparação de modelos constitui uma operação complicada e implicava a colaboração de um perito externo, nos casos em que foram propostos modelos alternativos, a Comissão calculou em primeiro lugar a influência daí resultante sobre o nível do direito do exportador em questão. Se o nível de prejuízo, com base na comparação efectuada pela Comissão, era mais elevado do que a margem de *dumping* estabelecida em relação a um exportador e continuava a sê-lo quando calculado com base na comparação de modelos por ele proposta, a Comissão não considerou adequado determinar se essa alegação específica era ou não fundamentada. Apenas num único caso uma tal alegação poderia ter influência sobre o montante do direito. Nesse caso, a alegação teve de ser rejeitada porque o exportador em causa propôs uma ponderação alternativa dos critérios utilizados pelo perito que não foi justificada a contento da Comissão.

(99) Por último, alguns exportadores alegaram que, para efeitos do cálculo do montante do direito necessário para eliminar o prejuízo, deveriam ser introduzidos ajustamentos nas diferenças relativas às características físicas entre os modelos comunitários e os modelos importados.

(100) Considerou-se, em primeiro lugar, que esses grupos de modelos resultaram dos critérios e ponderação gerais adoptados pelo perito. Consequentemente, em relação aos exportadores que exportaram muitos modelos para a Comunidade, ainda que existissem diferenças físicas significativas entre os modelos comparados, não foram apresentados quaisquer elementos de prova que revelassem que o método aplicado resultava, em média, numa sobre ou subavaliação significativas das características e qualidade dos seus modelos. Além disso, o método aplicado pela Comissão implica que, quando tivessem um efeito sobre o direito daí resultante, os ajustamentos deveriam ser efectuados em relação aos preços de venda dos modelos importados. Uma tal alteração de preços apenas influenciaria a base de cálculo do aumento de percentagem referido no ponto 145 do regulamento da Comissão. A diferença seria pouco significativa e, provavelmente, insuficiente para alterar o consequente nível dos direitos estabelecidos em relação a todos os exportadores referidos nos pontos 105 e 106.

Além disso, relativamente aos exportadores que apresentaram pedidos no sentido de ser utilizada uma comparação de modelos alternativa, com excepção do referido no ponto 98, o cálculo efectuado pela Comissão com base na comparação de modelos por eles proposta apresentou um resultado mais elevado do que a respectiva margem de *dumping*.

(101) Relativamente às três empresas referidas nos pontos 50 e 51 os elementos de prova disponíveis não foram suficientes para permitir um cálculo específico do montante do direito necessário para eliminar o prejuízo. Por conseguinte, foi considerado adequado que, relativamente a esses exportadores, o direito deveria ser estabelecido ao nível da margem de *dumping*.

b) **Conclusão**

(102) O Conselho conclui que, com base no método de cálculo do limiar de prejuízo descrito nos pontos 145 a 148 do regulamento da Comissão e pelas razões acima mencionadas, o direito a instituir deveria corresponder ao nível da margem de *dumping* respeitante a todos os exportadores referidos nos pontos 48 a 50, com excepção da Teac, da Lux Corporation, da Alpine Electronics Inc. e da Marantz Japan Inc.

(103) Relativamente à Teac, o direito deverá corresponder ao limiar de prejuízo. Relativamente à Lux Corporation, à Alpine Electronics Inc. e à Marantz Japan Inc. o montante do direito assim estabelecido foi negligenciável, não justificando a adopção de medidas de protecção.

(104) Em relação às outras empresas que não responderam ao questionário da Comissão nem se deram a conhecer de qualquer outro modo, ou que recusaram o acesso integral às informações consideradas necessárias pela Comissão para a verificação dos registos da empresa, o Conselho considerou apropriado instituir o direito calculado mais elevado, isto é, 32 % para os produtos originários do Japão e 26,11 % para os produtos originários da Coreia. Com efeito, constituiria uma compensação pela não cooperação considerar direitos para esses produtores/exportadores inferiores aos direitos *anti-dumping* mais elevados determinados.

(105) O direito a instituir será aplicável a todos os LDC, tal como definidos no ponto 8, originários do Japão e da Coreia.

M. COMPROMISSOS

(106) Vários exportadores ofereceram compromissos de preços. Considerou-se, contudo, que, tendo em conta o número desses exportadores, o número de modelos por eles exportados, o número das eventuais características do produto em causa e a frequente renovação de modelos, se tornaria difícil estabelecer um compromisso e que tal exigiria enormes recursos em termos de fiscalização. Por conseguinte, após consultas realizadas no âmbito do comité consultivo, esses compromissos foram rejeitados.

N. COBRANÇA DOS DIREITOS PROVISÓRIOS

(107) Tendo em conta as margens de *dumping* estabelecidas e a gravidade do prejuízo causado à indústria comunitária, o Conselho considera necessário que os montantes cobrados a título dos direitos *anti-dumping* provisórios fossem definitivamente cobrados até ao montante do direito definitivo instituído,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

1. É instituído um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de certos leitores de discos compactos, correspondentes ao código Taric 8519 99 10*10 (1), isto é, os reprodutores de som autonómos de sistema de leitura óptica por raio *laser*, de dimensões externas de, pelo menos, 216 × 45 × 150 milímetros, equipados para comportar até um máximo de dez discos compactos, incluindo os reprodutores de som que podem ser incorporados numa cadeia, mas que podem, no entanto, funcionar independentemente dela devido à sua fonte de alimentação e comandos próprios, funcionando com uma corrente alternada de 110/120/220/240 V e não susceptíveis de funcionarem com uma corrente contínua de 12 V ou menos, originárias do Japão e da República da Coreia.

2. A taxa do direito será de 32 % para os produtos originários do Japão (código adicional Taric 8279) e de 26,1 % para os produtos originários da Coreia (código adicional Taric 8285) do preço líquido franco-fronteira comunitária, antes do direito, com excepção das importações dos produtos referidos no nº 1 produzidos ou vendidos para exportação pelas seguintes empresas às quais são aplicáveis as taxas do direito abaixo indicadas:

(1) Os códigos Taric referidos são os aplicáveis à data da entrada em vigor do presente regulamento.

Exportadores japoneses:	*Taxa do direito (em %)*	*Código adicional Taric*
— Nippon Columbia Co. Ltd (Denon), Tóquio	17,0	8267
— Funal Electric Trading Co. Ltd, Osaca	8,9	8268
— Kenwood Corporation, Tóquio	23,3	8269
— Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaca	26,3	8270
— Onkyo Corporation, Osaca	8,5	8271
— Pioneer Electronic Corporation, Tóquio	26,3	8272
— Sanyo Electronic Co. Ltd, Osaca	26,5	8273
— Sony Corporation, Tóquio	10,1	8274
— Teac Corporation, Tóquio	12,7	8275
— Victor Company of Japan (JVC), Tóquio	17,9	8276
— Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu	27,5	8277
— Sharp Corporation, Tóquio	32,0	8280
— Toshiba Corporation, Tóquio	31,0	8287
— Chou-Denki Co. Ltd, Saitama	17,8	8288
Exportadores coreanos:		
— Inkei Corporation, Seul	14,4	8281
— Goldstar	26,1	8282
— Samsung Electronics Co. Ltd, Seul	10,7	8283
— Haitai Electronics Co. Ltd, Seul	19,4	8284

do preço líquido franco-fronteira comunitária antes do direito. Nos casos em que a empresa de exportação não é a mesma que a empresa de produção, é aplicável a taxa relativa à empresa de produção.

3. O direito não é aplicável às importações dos produtos referidos no nº 1 produzidos pela Lux Corporation, Tóquio, pela Alpine Electronics Inc., Tóquio, e pela Marantz Japan Inc., Tóquio (código adicional Taric 8278).

4. São aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

Artigo 2º

Os montantes pagos ou garantidos por força do direito *anti-dumping* provisório nos termos do Regulamento (CEE) nº 2140/89 são cobrados às taxas do direito definitivamente instituído quando a taxa do direito definitivo for inferior ao direito *anti-dumping* provisório e às taxas do direito provisório em todos os outros casos. São liberados os montantes garantidos que não estejam abrangidos pelas taxas do direito definitivamente instituído.

Artigo 3º

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

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

Feito em Bruxelas, em 16 de Janeiro de 1990.

Pelo Conselho

O Presidente

M. O'KENNEDY