I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 2380/95 DEL CONSEJO

de 2 de octubre de 1995

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 3283/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, sobre defensa contra las importaciones objeto de dumping originarias de países no miembros de la Comunidad Europea [1] y, en particular, su artículo 23,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea [2] y, en particular, sus artículos 12, 14 y 15,

Vista la propuesta de la Comisión presentada previa consulta en el seno del Comité consultivo,

Considerando lo que sigue :

A. PROCEDIMIENTO

(1) El 2 de agosto de 1985, la Comisión anunció la apertura de un procedimiento antidumping con respecto a las importaciones de fotocopiadoras originarias de Japón [3]. El 26 de agosto de 1986 se estableció por el Reglamento (CEE) nº 2640/86 de la Comisión [4] un derecho antidumping provisional. El 24 de febrero de 1987, por el Reglamento (CEE) nº 535/87 [5], el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal (en adelante : « fotocopiadoras ») originarias de Japón. Al mismo tiempo, se aceptó el compromiso de un exportador, Kyocera, que había interrumpido la producción de fotocopiadoras, de comunicar previamente a la Comisión la reanudación de sus exportaciones a la Comunidad [6].

(2) Tras el establecimiento de estas medidas, se iniciaron varias investigaciones de conformidad con el apartado 10 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 por lo que se refiere a la producción o al montaje de fotocopiadoras en la Comunidad por parte de exportadores japoneses. Estas investigaciones dieron lugar a compromisos, aceptados por la Comisión, de exportadores cuyos modelos de fotocopiadoras producidos o montados en la Comunidad, según se había comprobado inicialmente, tenían un valor medio ponderado de componentes o materiales de origen japonés superior al 60 % del valor total de todas las piezas o materiales [7].

(3) Tras la publicación en agosto de 1991 de un anuncio [8] de incipiente expiración de las medidas en vigor por lo que se refiere a las importaciones procedentes de Japón, la Comisión recibió una solicitud de reconsideración presentada por el Comité de Fabricantes Europeos de Copiadoras (CECOM) que afirmaba representar a productores que suponían una proporción importante de la producción comunitaria total de fotocopiadoras. Esta solicitud de reconsideración se limitaba a las fotocopiadoras con posibilidad de funcionar a una velocidad de hasta 75 copias por minuto en papel

[1] DO nº L 349 de 31. 12. 1994, p. 1. Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1251/95 (DO nº L 122 de 2. 6. 1995, p. 1).
[2] DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1. Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 522/94 (DO nº L 66 de 10. 3. 1994, p. 10).
[3] DO nº C 194 de 2. 8. 1985, p. 5.
[4] DO nº L 239 de 26. 8. 1986, p. 5.
[5] DO nº L 54 de 24. 2. 1987, p. 12.
[6] Decisión 87/135/CEE de la Comisión (DO nº L 54 de 24. 2. 1987, p. 36).
[7] Véanse el Reglamento (CEE) nº 3205/88 del Consejo (DO nº L 284 de 19. 10. 1988, p. 36); Decisión 88/519/CEE de la Comisión (DO nº L 284 de 19. 10. 1988, p. 60); Decisión 88/638/CEE de la Comisión (DO nº L 355 de 23. 12. 1988, p. 66); Reglamento (CEE) nº 4017/88 del Consejo (DO nº L 355 de 23. 12. 1988, p. 1); Decisión 89/116/CEE de la Comisión (DO nº L 43 de 15. 2. 1989, p. 54); Reglamento (CEE) nº 359/89 del Consejo (DO nº L 43 de 15. 2. 1989, p. 1); Decisión 89/309/CEE de la Comisión (DO nº L 126 de 9. 5. 1989, p. 38); Decisión 90/47/CEE de la Comisión (DO nº L 34 de 6. 2. 1990, p. 28).
[8] DO nº C 222 de 27. 8. 1991, p. 2.

de formato A4. De conformidad con el apartado 3 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, la solicitud contenía elementos de prueba destinados a demostrar que la expiración de las medidas antidumping en vigor provocaría de nuevo un perjuicio o amenaza de perjuicio. La solicitud de reconsideración se refería también a los compromisos ofrecidos de conformidad con el apartado 10 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

El 16 de julio de 1992, el CECOM presentó una solicitud suplementaria a fin de que la reconsideración se extendiera a las fotocopiadoras con velocidad superior a 75 copias por minuto en papel de formato A4. Esta solicitud suplementaria incluía elementos de prueba destinados a demostrar que tales fotocopiadoras originarias de Japón eran objeto de dumping y por ello causaban un perjuicio a la industria comunitaria.

(4) El 14 de agosto de 1992, mediante un anuncio [1] publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, la Comisión comunicó la apertura de un procedimiento de reconsideración de conformidad con los artículos 14 y 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

(5) La Comisión lo notificó a los exportadores e importadores notoriamente interesados, a los representantes del país exportador y productores conocidos en la Comunidad, y ofreció a las partes directamente interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídos.

(6) Todos los productores denunciantes de la Comunidad contestaron al cuestionario y dieron a conocer sus opiniones por escrito. Además, se recibió cierta información de Kodak Ltd, Hemel Hempstead, Reino Unido. Casi todos los exportadores, así como sus importadores vinculados y unidades de producción en la Comunidad contestaron al cuestionario y dieron a conocer sus opiniones por escrito. El único exportador conocido en Japón que no respondió al cuestionario fue Sanyo Electric Co., Osaka. Otras dos empresas, Kyocera Corp., Kioto, y Fuji Xerox Co., Tokio, declararon que no habían exportado fotocopiadoras a la Comunidad durante el período de investigación de la reconsideración. Kyocera Corp. indicó que no producía fotocopiadoras desde 1986 y solicitó que se le eximiera de su compromiso de comunicar a la Comisión, con la suficiente antelación, la reanudación de sus exportaciones a la Comunidad [2]. Una empresa comercial japonesa, Mitsui Co. Ltd., Tokio, también contestó al cuestionario. Tres importadores independientes, Agfa Gevaert NV, Mortsel, Bélgica, Infotech Europe BV, 's-Hertogenbosch, Países Bajos, y Lanier Europe BV, Sassenheim, Países Bajos, contestaron al cuestionario y dieron a conocer sus puntos de vista por escrito. A todas las partes que así lo pidieron les fue concedida una audiencia.

(7) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones y visitó los locales de las siguientes empresas :

— *productores denunciantes en la Comunidad :*

  — Océ Nederland BV, con sede y fábrica en Venlo, Países Bajos,

  — Olivetti-Canon Industriale SpA, con sede y fábrica en Ivrea, Italia,

  — Rank Xerox Ltd, con sede en Marlow, Reino Unido, y fábricas en Mitcheldean, Reino Unido ; Venray, Países Bajos y Lille, Francia ;

— *productores/exportadores de Japón :*

  — Canon Inc, Tokio,

  — Copyer Co. Ltd, Tokio,

  — Konica Corp., Tokio,

  — Matsushita Electric Industrial Corp., Osaka,

  — Minolta Camera Co. Ltd (posteriormente denominada Minolta Co. Ltd), Osaka,

  — Mita Industrial Co., Osaka,

  — Ricoh Co. Ltd, Tokio,

  — Sharp Co., Osaka,

  — Toshiba Corp., Tokio ;

— *importadores vinculados en la Comunidad :*

  — Canon Deutschland GmbH, Neuss, Alemania,

  — Canon France, Le Blanc Mesnil, Francia,

  — Canon (UK) Ltd, Wallington, Reino Unido,

  — Develop Dr. Eisbein GmbH y Co., Gerlingen, Alemania,

  — Gestetner Holdings PLC, Londres, Reino Unido,

  — Konica Bureautique SA, Nanterre, France,

  — Konica Business Machines International GmbH, Hamburgo, Alemania,

  — Matsushita Business Machines (Europe) GmbH, Neumünster, Alemania,

  — Minolta France, Carrières-sur-Seine, Francia,

[1] DO nº C 207 de 14. 8. 1992, p. 16.
[2] Véase la nota a pie de página [6] del considerando 1.

— Minolta GmbH Business Equipment Operation, Langenhagen, Alemania,

— Minolta Italia srl, Buccinasco, Italia,

— Minolta UK, Milton Keynes, Reino Unido,

— Mita Deutschland GmbH, Steinbach, Alemania,

— Mita Europe BV, Hoofddorp, Países Bajos,

— Mita Italia SpA, Agrate, Italia,

— NRG Italia SpA, Milán, Italia,

— NRG-Nashua France SA, Creteil, Francia,

— Panasonic Deutschland GmbH, Hamburg, Alemania,

— Panasonic Europe Ltd., Uxbridge, United Kingdom,

— Panasonic Italia SpA, Milán, Italia,

— Panasonic UK Ltd, Bracknell, Reino Unido,

— Ricoh Deutschland GmbH, Eschborn, Alemania,

— Ricoh Europe BV, Amstelveen, Países Bajos,

— Ricoh France, Neuilly-sur-Seine, Francia,

— Ricoh Italia, SpA, Verona, Italia,

— Selex Europe BV, Amstelveen, Países Bajos,

— Selex Italia SpA, Milán, Italia,

— Selex (UK) Ltd, Croydon, Reino Unido,

— Sharp Electronics (Europe) GmbH, Hamburgo, Alemania,

— Sharp Electronics (UK), Manchester, Reino Unido,

— Toshiba Europa GmbH, Neuss, Alemania,

— Toshiba Informationssysteme (Deutschland) GmbH, Neuss, Alemania,

— Toshiba Information Systems (UK) Ltd, Weybridge, Reino Unido,

— Toshiba Systèmes (France) SA, Puteaux, Francia ;

— *importadores independientes en la Comunidad :*

— Agfa Gevaert NV, Mortsel, Bélgica.

(8) La investigación sobre el dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 1991 y el 30 de junio de 1992 (período de investigación).

(9) Debido a la excepcional complejidad de diversas cuestiones de orden jurídico, técnico y normativo que tuvieron que examinarse durante la investigación, y al muy importante volumen de datos y observaciones recibidos de las partes afectadas, lo que a menudo requirió ampliar los plazos, la investigación excedió significativamente el período de un año recomendado para las investigaciones en la letra a) del apartado 9 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Por razones similares, la Comisión necesitó cerca de seis meses tras el fin del período quinquenal de aplicación de las medidas iniciales, el 24 de febrero de 1992, para abrir esta investigación en el marco del procedimiento de reconsideración. De conformidad con el apartado 3 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, las medidas iniciales han seguido estando en vigor durante todo este período.

(10) Se informó a todas las partes afectadas de los principales hechos y consideraciones en base a los cuales se preveía recomendar el establecimiento de medidas definitivas.

Se les concedió también un plazo para presentar sus observaciones tras la comunicación de estos elementos.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

(11) De conformidad con la letra b) del apartado 9 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el procedimiento antidumping que se inició el 2 de agosto de 1985 referente a las importaciones de fotocopiadoras originarias de Japón, continúa mientras las medidas no hayan expirado o hayan sido derogadas o no hayan concluido. No hay por lo tanto ningún cambio en el producto afectado por el procedimiento. El producto se definió como « máquinas fotocopiadoras con sistema óptico, formado por cuatro elementos básicos : tratamiento de imagen, transferencia o revelado, transferencia o estampación y sistema de transporte de papel » (1), o como « fotocopiadoras de papel normal (fotocopiadoras) » (2).

(12) Tal como su nombre indica, estas copiadoras utilizan papel normal en vez de papel cubierto para hacer copias. Las fotocopiadoras han reemplazado por completo a las copiadoras de papel recubierto para las aplicaciones normales. Las copiadoras de papel recubierto utilizan un proceso directo para transferir la imagen de un documento original sobre una hoja de papel químicamente tratada, mientras que las fotocopiadoras están basadas en un proceso indirecto, por el cual el sistema óptico (que comprende principalmente una fuente luminosa, un condensador, lentes, espejos, prismas y un conjunto de fibras ópticas) proyecta la imagen del documento original sobre una superficie sensible a

(1) Véase la nota a pie de página (3) del considerando 1.
(2) Véase el considerando 1 del Reglamento (CEE) nº 2640/86 ; nota a pie de página (4) del presente Reglamento.

la luz (generalmente un tambor o una placa). Esta imagen es revelada (a menudo mediante un tinte en polvo), se transfiere sobre papel ordinario (normalmente mediante un campo electrostático) y se fija sobre el mismo (por calor y/o presión). Las copiadoras sobre papel recubierto y las copiadoras directas, clasificadas en el código NC 9009 11 00, son por lo tanto un producto diferente de las fotocopiadoras afectadas por el procedimiento.

Las fotocopiadoras consisten a menudo en varios módulos separados, que se montan una vez transportados a los locales del cliente. En tales casos, todos estos módulos son parte de las fotocopiadoras, independientemente de que hayan sido importados por separado o juntos, a menos que se trate de equipo verdaderamente opcional no incluido en la configuración estándar de las fotocopiadoras.

(13) Esta descripción del producto implica que las copiadoras digitales (en blanco y negro o en color) no se incluyen en la definición del producto considerado a que se refiere el presente procedimiento. Incluso si el escáner utilizado por una copiadora digital para leer el documento original podría considerarse como un « sistema óptico », una copiadora digital no « proyecta » una imagen sobre una superficie sensible a la luz, sino que recompone la imagen original, después de que haya sido transformada por el procesador de imagen en señales numéricas o en una nueva imagen, con o sin cambios de la imagen original. Es esta nueva imagen la que se transmite por láser sobre una superficie sensible a la luz. Cuando las copiadoras digitales están conectadas con ordenadores, no dependen incluso de un documento original para realizar las copias.

2. Producto investigado

(14) En el plan de la definición del producto, la investigación en el marco de la reconsideración puede cubrir toda la gama del producto afectado por el procedimiento. Para esta reconsideración no se consideró, sin embargo, necesario investigar varios tipos del producto que ya habían sido eximidos de las medidas originales y para los que la industria comunitaria no pidió la reconsideración. Estos tipos eran las copiadoras de color análogas, impresoras de microfichas e impresoras de microfilmes, copiadoras de pantalla y copiadoras de grandes dimensiones capaces de hacer fotocopias de tamaño A2 y superior a partir de originales de tamaño superior a A2 (1). Esto significa que las fotocopiadoras de contraste, que reproducen solamente algunos colores para hacer resaltar ciertas partes de un documento, y las fotocopiadoras A2, capaces de hacer copias del tamaño A2 (pero no más grandes) de originales de tamaño superior a A2, se incluyeron en la investigación de reconsideración.

(15) Las fotocopiadoras con velocidad superior a 75 copias por minuto de papel de tamaño A4 se incluyeron en la investigación de reconsideración, tal como había solicitado la industria comunitaria. Estos productos son claramente fotocopiadoras según lo definido en la descripción del producto en el presente procedimiento (2). La única razón de su exclusión de las medidas originales era que durante la investigación original los segmentos 5 y 6 no se importaban de Japón y el segmento 6 no era producido por la industria comunitaria (3). En su petición suplementaria de reconsideración, el CECOM presentó suficientes pruebas de que el segmento 5 había sido importado desde entonces de Japón a precios objeto de dumping y causaba un perjuicio a la industria de la Comunidad denunciante, en particular para los segmentos adyacentes 4 y 6, lo que permitía la inclusión de las fotocopiadoras con una capacidad de más de 75 copias por minuto de papel de tamaño A4 en la investigación de reconsideración.

Esta inclusión fue comentada por varios exportadores e importadores, que impugnaron la opinión de que la definición del producto durante una reconsideración de conformidad con el artículo 15 pueda ser tan amplia como la definición del producto en el procedimiento, proponiendo que tal reconsideración se limitase a los tipos de producto cubiertos por las medidas. Sin embargo, aunque el diseño, producción y comercialización de tipos particulares de productos evoluciona a menudo con el tiempo, los nuevos tipos siguen siendo esencialmente el mismo producto. Para las fotocopiadoras, por ejemplo, la evolución del mercado se ha dirigido hacia tipos más productivos, grandes y rápidos de fotocopiadoras, cuyas características esenciales son, sin embargo, las mismas. Si la Comisión no pudiese investigar nuevos tipos del mismo producto en una reconsideración de conformidad con el artículo 15 simplemente porque dichos no se producían durante la investigación inicial, tendría que abrirse un nuevo procedimiento.

(1) Véase la descripción del producto en el apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 535/87.

(2) Véase por ejemplo el primer guión del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 535/87, que hace referencia a ellos como parte de « los productos descritos en el apartado 1 ». El apartado 1 cubre las « fotocopiadoras de papel normal por sistema óptico ».

(3) La segmentación utilizada para esta reconsideración es la generalmente aceptada « Dataquest » en vigor en julio de 1992 :
— copiadora personal hasta 12 copias minuto y con las funciones mínimas,
— segmento 1 : hasta 20 copias por minuto, con características tales como reducción, ampliación y enfoque,
— segmento 2 : de 21 a 30 copias por minuto,
— segmento 3 : de 31 a 44 copias por minuto,
— segmento 4 : de 45 a 59 copias por minuto,
— segmento 5 : de 70 a 90 copias por minuto,
— segmento 6 : 91 y más copias por minuto.

Llevar a cabo dos procedimientos separados para el mismo producto procedente del mismo país sería ilógico, contrario al sistema previsto por el Reglamento (CEE) nº 2423/88, y conduciría a resultados incongruentes. En el caso de las fotocopiadoras de Japón, la reconsideración de las medidas existentes de conformidad con el artículo 15 se inició y efectuó con arreglo al artículo 14, porque se consideró que el artículo 15 sólo puede interpretarse en relación con el artículo 14. Las reconsideraciones de las medidas existentes conforme a estas disposiciones pueden llevar a la modificación de dichas medidas. Si, tras una reconsideración, las medidas existentes no pudieran modificarse para incluir en ellas esos nuevos tipos del mismo producto, su eficacia se resentiría.

Varios exportadores también comentaron que la Comisión no había vuelto a consultar al Comité consultivo durante el tiempo transcurrido entre la presentación por el CECOM de la solicitud suplementaria de reconsideración y la apertura de la reconsideración. Sin embargo, el procedimiento sobre las importaciones de fotocopiadoras de Japón cubre todos los tipos de fotocopiadoras, con independencia de su velocidad, y se consultó debidamente al Comité consultivo sobre la propuesta básica de la Comisión de iniciar una reconsideración con arreglo al artículo 15 por lo que se refiere a este procedimiento. Los parámetros exactos de la investigación no fueron discutidos en aquel momento pero se indicaron claramente en el anuncio de apertura y la inclusión de las fotocopiadoras con velocidad superior a 75 copias por minuto se discutió posteriomente en el Comité consultivo en varias ocasiones antes de que se llegase a cualquier conclusión sobre el alcance de las posibles medidas. Las partes interesadas designan sus propios derechos en materia de procedimiento y se consideraron cuidadosamente todos los comentarios hechos por ellas en el curso de la investigación sobre los tipos de producto cubiertos por la investigación y sobre las medidas antes de llegar a cualquier conclusión.

3. **Producto similar**

(16) En cuanto a la cuestión de si las fotocopiadoras vendidas por los productores y los exportadores japoneses interesados en el mercado japonés y en la Comunidad constituyen un producto similar a las fotocopiadoras vendidas en la Comunidad por la industria comunitaria, se estableció en el curso de la investigación de reconsideración que las características técnicas básicas (según lo descrito en los considerandos 11 y 12) de todas las fotocopiadoras investigadas eran idénticas o muy semejantes a los efectos del apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Además, por lo que respecta a su uso, al menos (pero no necesariamente de forma exclusiva) las fotocopiadoras de los segmentos colindantes compiten entre sí al destinarse a los mismos usuarios y deberían ser consideradas como productos similares.

(17) El segmento japonés número 5, que no fue producido por la industria comunitaria durante el período de investigación, se consideró, en el análisis anteriormente mencionado, como un producto similar a los segmentos 4 y 6 de los modelos producidos por la industria comunitaria. Un exportador adujo en especial que no había ninguna competencia entre el segmento japonés 5 y los segmentos 4 y 6 de las fotocopiadoras producidas por la industria comunitaria, basándose especialmente en supuestas diferencias en la velocidad de copia, el volumen de copias y el uso. Sin embargo, se comprobó en el curso de la investigación que los volúmenes mensuales reales de copias del segmento 4 de la industria comunitaria eran frecuentemente similares a los del segmento japonés 5. Asimismo, la velocidad de este último no era a menudo mucho más elevada, en funciones complejas tales como la copia por las dos caras, que la del segmento 4 de la industria comunitaria. En cuanto al uso, no se observó ninguna diferencia fundamental entre el segmento 4 de la industria comunitaria y el segmento japonés 5. En cuanto al segmento comunitario 6, puede ser verdad que dichas fotocopiadoras sean más económicas que el segmento japonés 5 cuando se utilizan en servicios centrales de reproducción con altos volúmenes de copias. Pero no se suministró ningún elemento de prueba convincente de que el segmento japonés 5 no pueda utilizarse eficazmente también, aunque quizás menos, para el tratamiento de altos volúmenes de copias, centralizados en un departamento de reproducción o descentralizados en los pasillos de las oficinas. Ciertamente para los clientes con un volumen de copias entre bastante elevado y muy elevado esto supone tener que elegir entre un segmento 5 y un segmento 6. Además, otro exportador japonés presentó elementos de prueba que demostraban que de hecho existe una competencia feroz, especialmente en el contexto de las grandes ofertas y las licitaciones, entre un sistema « centralizado » que comprendía las fotocopiadoras del segmento 6 ofrecido por la industria comunitaria y un sistema « descentralizado » que incluía los segmentos 4 y 5, ofrecido por las empresas japonesas, para satisfacer exactamente las mismas necesidades en materia de copias. En este sentido, la competencia entre las fotocopiadoras incluso va más allá de los segmentos colindantes. Por lo tanto,

y en resumen, el fuerte crecimiento de las ventas del segmento 5 se ha producido al menos parcialmente a costa de las ventas de los segmentos 4 y 6 puesto que al no existir modelos del segmento 5, los clientes que necesitaban un volumen considerable de copias no podían en general comprar una fotocopiadora y tenían que comprar un modelo del segmento 4 o del segmento 6.

En cuanto al segmento japonés 6, una empresa japonesa había empezado a exportar y a comercializar un modelo del segmento 6 a la Comunidad durante el período de investigación de la reconsideración. Estas importaciones compitieron, según lo ya dicho, con las fotocopiadoras comunitarias de los segmentos 6 y 4.

(18) Las copiadoras personales japonesas, las más pequeñas del mercado, que no fueron producidas por la industria comunitaria en el período de investigación, deberían considerarse un producto similar al segmento 1 producido por la industria comunitaria. Estos dos segmentos coinciden en su velocidad de copia y sólo se diferencian en que las del segmento 1 tienden a tener un mayor número de funciones, por ejemplo la posibilidad de reducción y ampliación, y a veces una mayor capacidad de volumen de copias. Cuando las diferencias técnicas son tan pequeñas, la elección del cliente depende en gran medida del precio.

C. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

1. Introducción

(19) La cuestión de si existía una industria de la Comunidad y, en caso afirmativo, qué productores formaban parte de ella, es importante en esta reconsideración por dos razones : desde el punto de vista del procedimiento, las partes interesadas que piden una reconsideración de conformidad con el artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 deben, con arreglo al apartado 3 del mismo, demostrar que la expiración de las medidas provocaría de nuevo un perjuicio o amenaza de perjuicio. Sustantivamente, la probabilidad de reaparición del perjuicio o la amenaza del mismo debe, en la investigación de reconsideración, evaluarse en relación con la industria de la Comunidad, tal como se define en el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Algunos exportadores e importadores ponían en duda que el denunciante que solicitaba la reconsideración representara a los productores comunitarios cuya producción conjunta de fotocopiadoras constituía una proporción importante de la producción comunitaria total de fotocopiadoras, a los efectos del apartado 5 del artículo 4, y que por lo tanto la evaluación del perjuicio debiera limitarse a esos productores.

2. La industria de la Comunidad en la investigación inicial

(20) Cuando se inició el procedimiento en agosto de 1985, la industria comunitaria estaba formada por 5 productores : Develop Dr. Eisbein GmbH, Alemania, Océ Nederland BV, Países Bajos, Ing. C. Olivetti y C. SpA, Italia, Rank Xerox Ltd, Reino Unido y Países Bajos, y Tetras SA, Francia. Juntos constituyeron el CECOM.

En mayo de 1986, la mayor parte de las acciones de Develop fue adquirida por uno de los exportadores japoneses y Develop fue excluida de la industria comunitaria a efectos de determinar el perjuicio en la investigación inicial. Las filiales japonesas que producían fotocopiadoras en la Comunidad también fueron excluidas [1]. En noviembre de 1986, otro exportador japonés compró una parte minoritaria en Tetras, aunque ello no evitó que esta empresa siguiese formando parte de la industria comunitaria [2]. Sin embargo, Tetras ha dejado desde entonces de producir y vender fotocopiadoras.

La decisión en la investigación inicial de aceptar a Rank Xerox, Océ y Olivetti como parte de la industria comunitaria se adoptó a pesar del hecho de que los tres importaron parte de su gama de modelos de Japón. Además, Rank Xerox tenía una participación del 50 % en una de las empresas de exportación japonesa, y tenía un porcentaje relativamente bajo de valor añadido comunitario en su producción de pequeñas fotocopiadoras en el Reino Unido. Las conclusiones del Consejo sobre la industria de la Comunidad en la investigación inicial, por lo que se refiere a la inclusión de las empresas denunciantes en la industria comunitaria y a la exclusión de las filiales japonesas que producían en la Comunidad, fueron confirmadas por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas [3]. El Tribunal puso de relieve que las autoridades comunitarias contaban con un margen de apreciación a este respecto para cada caso particular, teniendo en cuenta todos los hechos pertinentes.

[1] Véase el considerando 62 del Reglamento (CEE) nº 2640/86 ; nota a pie de página (4) del considerando 1 del presente Reglamento.

[2] Véase el considerando 68 del Reglamento (CEE) nº 535/87 ; nota a pie de página (5) del considerando 1 del presente Reglamento.

[3] Véase, por ejemplo, el asunto C-156/87, Gestetner Holdings contra Consejo y Comisión, Rec. 1990, p. I-781, puntos 41-61.

3. La industria de la Comunidad en la investigación de reconsideración

(21) La solicitud de reconsideración fue presentada en nombre de los tres restantes miembros de CECOM, Rank Xerox, Océ y Olivetti.

(22) La pretensión de Rank Xerox de formar parte de la industria comunitaria se ha reforzado desde la investigación inicial. No importó ni vendió fotocopiadoras japonesas en la Comunidad durante el período de investigación de la reconsideración. Aumentó significativamente el porcentaje del valor añadido comunitario de su producción de pequeñas fotocopiadoras en el Reino Unido. Su valor añadido comunitario para el conjunto de la empresa, incluida la producción de fotocopiadoras de alta velocidad en Francia, también fue sustancialmente más elevado que en la investigación inicial y hasta tal nivel que su origen comunitario no admite dudas. Por lo tanto, Rank Xerox debe ser considerada aún como parte de la industria comunitaria.

(23) Tras la investigación inicial, Océ ha mantenido un nivel significativo de producción en los segmentos de mayor velocidad, con un valor añadido comunitario muy elevado, lo que garantiza el origen comunitario. Pero no logró ampliar la gama de productos de fabricación propia en los segmentos de velocidad baja, para los que continúan comprando sus suministros, sobre la base de un acuerdo OEM (fabricación de equipo original) a una empresa japonesa. Estas fotocopiadoras montadas con piezas de dicho fabricante representan una pequeña, aunque no insignificante, parte del volumen de negocios de fotocopiadoras de Océ en la Comunidad. Sin embargo, se observó durante la investigación de reconsideración, que actualmente con bastante frecuencia los productores, incluidos los japoneses, compran parte de la amplia gama de modelos requerida por los consumidores a otros productores. Además, durante el período de investigación de la reconsideración, la gran mayoría de las fotocopiadoras montadas con piezas del fabricante de equipo inicial por Océ no fueron suministradas por Japón sino por un tercer país que no es objeto de reconsideración (se ha confirmado la exactitud del origen). Así pues, el número de fotocopiadoras que Océ importa de Japón ha disminuido considerablemente desde la investigación inicial. Por lo tanto, Océ puede ser considerada como parte de la industria comunitaria, al igual que ocurrió en la investigación inicial.

(24) En 1987, Olivetti desplazó toda su producción de fotocopiadoras a una empresa en participación recién creada con Canon, la Olivetti-Canon Industriale (OCI), establecida en los antiguos locales de Olivetti en Ivrea, Italia. En esta empresa en participación Olivetti posee la mitad de las acciones más una. La posición de Olivetti como miembro del CECOM fue clarificada por carta de OCI de 15 de octubre de 1992, en que se confirmó que OCI, por una decisión de su junta directiva de 22 de junio de 1992, delegó en Olivetti el derecho a representarla a efectos del presente procedimiento antidumping. La OCI produce fotocopiadoras del segmento 1, que se venden a través de los canales de venta de Olivetti y Canon. El valor añadido comunitario de estas fotocopiadoras es suficiente para asegurar el origen comunitario.

La investigación de reconsideración mostró que debía considerarse a OCI, en vez de a Olivetti, como « productor » de fotocopiadoras a los plazos del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 porque es una entidad jurídica independiente responsable de la fabricación de fotocopiadoras. Olivetti es un importante accionista de esta empresa, aunque no dominante, representa uno de los dos mecanismos de comercialización de OCI y es su representante legal a efectos de la reconsideración. Pero la propia Olivetti no « produce » fotocopiadoras.

Se consideró que no había ninguna necesidad de excluir a OCI de la industria comunitaria. Es verdad que el 50 % de las acciones, menos una, de OCI son propiedad de Canon, una de las empresas japonesas exportadoras de fotocopiadoras que fueron investigadas en el marco de la presente reconsideración. Pero no había ninguna razón para creer que OCI, controlada conjuntamente por Canon y Olivetti, que solicitó la protección ofrecida por el Reglamento (CEE) nº 2423/88 contra las importaciones de fotocopiadoras de Japón, que no importó ninguna fotocopiadora de Japón y que cooperó por completo en la investigación de reconsideración, se hubiese comportado de una manera diferente de Rank Xerox o de Océ, o de tal modo que pudiera considerarse que las conclusiones de la investigación eran incorrectas o no fiables.

Sin embargo, era necesario limitar la determinación del perjuicio para OCI a la producción destinada a Olivetti y a las ventas hechas a través de los canales de distribución de Olivetti. Esto fue necesario porque Canon no proporcionó la información necesaria para que la Comisión pudiese investigar las ventas de OCI a través de los canales de comercialización de Canon, y porque la información relativa a las ventas de Canon, uno de los exportadores de fotocopiadoras de Japón, no podía en todo caso tenerse en cuenta en esta reconsideración para determinar el perjuicio a la industria comunitaria. En cuanto a Olivetti, aunque la mayoría de las fotocopiadoras que vendió en la Comunidad en el período de investigación eran fabricadas por Canon, de conformidad con la estratregia comercial normal de ofrecer una gama completa de modelos, éstas no

procedían del Japón. En todo caso, las transacciones de venta entre OCI y Olivetti se ignoraron al ser transferencias entre partes vinculadas y los datos sobre el coste de la producción y las ventas de fotocopiadoras producidas por Olivetti para OCI y destinadas a clientes independientes se establecieron mediante verificaciones.

(25) Tras la introducción de los derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de fotocopiadoras de Japón en 1987, casi todos los exportadores japoneses construyeron o ampliaron sus instalaciones de producción en la Comunidad (en Francia, el Reino Unido y Alemania). En comparación con OCI, todas estas instalaciones son propiedad total o mayoritaria de exportadores de fotocopiadoras de Japón, y ninguna de ellas se adhirió a la solicitud de reconsideración. Se consideró que, como la reconsideración se refería a las importaciones procedentes de Japón, había que excluir estas instalaciones de producción (cuyo comportamiento comercial fue determinado por las sociedades matrices japonesas investigadas y que no apoyaron la solicitud de reconsideración) de la industria comunitaria, pues su comportamiento resultó ser diferente al de los productores de la Comunidad no vinculados a exportadores japoneses.

4. Conclusión sobre la industria de la Comunidad

(26) En conclusión, a efectos de la reconsideración, la industria comunitaria estaba constituida por Océ, OCI y Rank Xerox. La producción de estos productores comunitarios, limitada para OCI a la porción producida por Olivetti y vendida a través de Olivetti, representó la casi totalidad de la producción comunitaria del producto similar, dado que había que excluir, a efectos de la reconsideración, las instalaciones de producción propiedad mayoritaria de exportadores japoneses. Esta exclusión significa que su producción de fotocopiadoras en la Comunidad, independientemente de que tuviese o no suficiente valor añadido de origen comunitario, no reúne las condiciones para ser considerada como producción comunitaria, y que tales empresas no pueden considerarse como productores comunitarios, a los efectos del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. La producción comunitaria era la producción de la industria comunitaria y de otros productores en la Comunidad que no estaban excluidos pero que no apoyaron la solicitud de la reconsideración. El único productor que hubiese podido ser considerado productor comunitario en el marco de la presente reconsideración era Kodak, que cuenta con una fábrica en Alemania. Aunque Kodak facilitó información en respuesta al cuestionario de la Comisión, no participó en la investigación como parte de la industria comunitaria, y no seguro que sus limitadas operaciones en el campo de las fotocopiadoras en la Comunidad pudieran ser calificadas como « producción ». El volumen de fotocopiadoras de dicha empresa era, en todo caso, muy pequeño.

D. SITUACIÓN ACTUAL EN EL MERCADO COMUNITARIO

1. Introducción

(27) Para determinar si la expiración de las medidas en vigor implicaría otra vez un perjuicio o una amenaza de perjuicio, fue necesario examinar en primer lugar la actual situación económica de la industria de la Comunidad. Este análisis consiste en tres partes. La primera recuerda brevemente la situación económica de la industria comunitaria durante la investigación inicial. En una segunda parte se analiza minuciosamente, la evolución de esa situación entre 1988 y el fin del período de investigación. Finalmente, se compara esa evolución reciente con la situación durante la investigación inicial y se llega a una conclusión sobre la actual situación económica de la industria comunitaria.

2. Situación de la industria de la Comunidad durante la investigación inicial

(28) En el período inicial de la investigación (1 de enero al 31 de julio de 1985), la cuota del mercado comunitario de la industria comunitaria para sus fotocopiadoras había descendido del 21 % en 1981 al 11.2 %. Se comprobó la existencia de una subcotización en la forma de ventas de modelos más perfeccionados importados de Japón a precios comparables o inferiores a los de la industria comunitaria para modelos menos perfeccionados. Existía, pues, una baja excesiva de precios. La rentabilidad de la industria comunitaria para fotocopiadoras

había disminuido de un beneficio neto de 8 %, antes de impuestos, en 1983 al 4 % en el período de investigación, mientras que el beneficio perseguido se había establecido en el 12 %. Tomando estos elementos en consideración, el Consejo consideró que existía un perjuicio importante para la industria comunitaria.

3. Situación actual de la industria de la Comunidad

Introducción

(29) Los indicadores para la industria comunitaria se refieren al período a partir de 1988 hasta el fin del período de investigación fijado para la reconsideración (1 de julio de 1991 — 30 de junio de 1992) y corresponden a las fotocopiadoras manufacturadas por la industria comunitaria. La « renovación » (es decir, la reelaboración de modelos existentes retirados de servicio con objeto de colocarlos de nuevo en el mercado) se incluyó en los datos. Los datos para OCI se limitaron a la producción para Olivetti y a las ventas hechas por Olivetti.

Producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad y existencias

(30) La producción de la industria comunitaria disminuyó un 16 %, pasando de 226 480 unidades en 1988 a 190 375 en el período de investigación. Durante el mismo período, la industria comunitaria disminuyó su capacidad de producción en un 29 %. A consecuencia de ello, la utilización de la capacidad mejoró un 13 % para alcanzar un nivel del 81 % en el período de investigación, basado en un horario de trabajo de 8 horas. Las existencias aumentaron un 7 %.

Empleo, inversiones y gastos de investigación y desarrollo

(31) El número de personal de fabricación empleado por la industria comunitaria aumentó en un 13 %, lo que refleja un cambio gradual hacia la fabricación de fotocopiadoras más grandes y complejas y la preocupación por el medio ambiente, que supone un nivel cada vez mayor de actividad de restauración de modelos existentes, procedimiento que requiere una utilización relativamente intensiva de la mano de obra. El nivel global de empleo aumentó en un 4 %, siendo de 16 549 personas en el período de investigación (excluidos los proveedores). El nivel de inversiones de la industria comunitaria disminuyó del 3 % del volumen de negocios en 1988 al 2,7 % en el período de investigación. Durante el mismo período, los gastos de investigación y desarrollo pasaron del 5,3 % del volumen de negocios al 5,4 %.

Volumen de ventas y cuota de mercado

(32) El número de ventas de la industria comunitaria disminuyó el 1 %, pasando de 141 477 unidades a 140 186, en un mercado comunitario que creció un 24 %. La cuota de mercado de la industria comunitaria por lo tanto disminuyó en una quinta parte, del 15,4 % al 12,4 %, medida en unidades. Ponderando el número de unidades comercializadas por su volumen de copias, para tener en cuenta las diferencias entre fotocopiadoras pequeñas y grandes, la cuota de mercado de la industria comunitaria seguía siendo del 29 % en el período de investigación, pero bajó un sexto con relación al 34,4 % de 1988. Particularmente notable fue la disminución de su cuota para fotocopiadoras medianamente grandes, en la que solía tener una posición de mercado fuerte y que era una fuente importante de beneficios. En el segmento 4, por ejemplo, la cuota de mercado de la industria comunitaria disminuyó del 64,4 % en 1988 al 42,1 % en el período de investigación, lo que equivale a un descenso brusco de un tercio.

Evolución de los precios

(33) El examen de la evolución de los precios de las fotocopiadoras en la Comunidad en un determinado momento es, hasta cierto punto, un ejercicio necesariamente especulativo, debido a la falta de información sobre los precios reales de venta (en comparación con los precios de catálogo) en los años anteriores al período de investigación, a la rápida sucesión de modelos con características distintas y a la necesidad de tener en cuenta la evolución de los costes de producción, la inflación y los tipos de cambio. Lo que puede observarse, sin embargo, es que entre 1988 y el período de investigación, hubo varios casos en que las empresas japonesas introdujeron nuevos modelos con más funciones, o con funciones más perfeccionadas, a precios de catálogo inferiores a los de los modelos viejos. En otros casos, los precios de catálogo no sufrieron cambios durante varios años, a pesar de la inflación y de la revalorización del yen. En cuanto a la industria comunitaria, una empresa registró un descenso en sus precios de catálogo de entre un 21 y un 29 % entre 1988 y el período de investigación, y otra una disminución de sus ingresos en los contratos basados en el coste por copia en un 24 %, una vez efectuados los ajustes para tener en cuenta la inflación. El tercer productor comunitario registró una mezcla de disminuciones y de aumentos de sus precios de catálogo, centrándose las disminuciones en los modelos de los segmentos inferiores. Teniendo en cuenta todos estos elementos, parece que ha existido una espiral de precios de signo descendente a la que contribuyeron la mayoría, si no todas, las empresas, lo que llevó a una baja excesiva de precios.

Rentabilidad

(34) Esta baja excesiva de precios se refleja en la evolución de la rentabilidad de la industria comunitaria. Mientras que su volumen de negocios para las fotocopiadoras de fabricación propia aumentó un 3 % entre 1988 y el período de investigación, el rendimiento de esas ventas disminuyó un 76 %, de un tipo medio ponderado del 11,1 % en 1988 a un 2,7 % en el período de investigación. La rentabilidad de la totalidad del sector de fotocopiadoras de la industria comunitaria, incluidos los servicios, los suministros, los recambios y la financiación, disminuyó un 42 %, pasando de un tipo medio ponderado del 11,1 % en 1988 a un 6,4 % en el período de investigación. Estas cifras demuestran que, en comparación con 1988, las ventas de fotocopiadoras de fabricación propia llegaron a ser mucho menos rentables que las correspondientes ventas de contratos de mantenimiento, de financiación, de suministro de papel, de tinta, etc. Esto indica que la competencia de precios en las ventas de fotocopiadoras llegó a ser particularmente dura.

Algunos exportadores adujeron que la rentabilidad de la industria comunitaria debía evaluarse basándose en el conjunto del sector de las fotocopiadoras, y no solamente en las ventas de fotocopiadoras. Varias observaciones deben hacerse a este respecto. En primer lugar, los otros elementos del sector de las fotocopiadoras, tales como los servicios, los suministros, los recambios y financiación mencionados anteriormente, no son el objeto de la presente investigación. En segundo lugar, las cifras sobre beneficios utilizadas para establecer el valor normal están basadas sólo en las ventas de fotocopiadoras y podrían haber sido más altas, lo que supondría un margen de dumping más elevado, si se hubiese basado en el sector global de las fotocopiadoras. Efectivamente, en la investigación inicial varios exportadores insistieron en que la Comisión debía basar la rentabilidad para establecer el valor normal sólo en las ventas de fotocopiadoras. La Comisión adoptó este planteamiento de conformidad con esta solicitud y, para ser coherente, lo aplicó también para la determinación del perjuicio, manteniendo el mismo planteamiento en la investigación a efectos de la reconsideración. Finalmente, si no se permitiera a la industria comunitaria prever un rendimiento razonable de las inversiones realizadas para la producción de fotocopiadoras, no tendría ningún interés en seguir fabricando. En este caso, los productores comunitarios se convertirían probablemente en distribuidores OEM, limitándose a vender fotocopiadoras producidas por empresas japonesas y a prestar servicios de asistencia en relación con las mismas. Por lo tanto se consideró que debía obtenerse un rendimiento razonable de la fabricación y venta de fotocopiadoras.

Algunos exportadores e importadores también adujeron que la rentabilidad de la industria comunitaria mejoró después de finalizado el período de investigación, hasta el punto de que la industria comunitaria ya no estaba en una situación precaria. Normalmente los acontecimientos posteriores al fin del período de investigación no se tienen en cuenta puesto que, en caso contrario la investigación nunca terminaría. Sin embargo, dada la duración poco habitual de la investigación, se examinó a título excepcional esta pretensión comprobándose que mientras que la rentabilidad global de la industria comunitaria había mejorado algo paralelamente a la mejora general de la economía en la Comunidad, la rentabilidad de las ventas de fotocopiadoras seguía a un ritmo más lento. Por lo tanto, las conclusiones establecidas para el período de investigación siguen constituyendo una base fiable para la siguiente conclusión.

4. Conclusión sobre la situación actual de la industria de la Comunidad

(35) Varios indicadores importantes de los resultados económicos de la industria comunitaria se deterioraron significativamente a partir de 1988 hasta finales del período de investigación, tales como producción (– 16 %), cuota de mercado (de 15,4 % a 12,4 %), y rentabilidad por las ventas de fotocopiadoras (del 11,1 % al 2,7 %).

Comparando los datos sobre el perjuicio del período inicial de investigación con los del período de investigación fijados para la reconsideración, se observó, en primer lugar, que la dimensión del mercado comunitario aumentó durante este período en un 75 %, pasando de 53 913 unidades instaladas por mes (en diez Estados miembros) a 94 286 (en doce Estados miembros). En comparación, con esta expansión del mercado las ventas de fotocopiadoras en la Comunidad fabricadas por la industria comunitaria aumentaron un 94 % (de 6 016 unidades por mes a 11 682). La cuota de mercado en la Comunidad de la industria comunitaria para sus fotocopiadoras de fabricación propia pasó por lo tanto del 11,2 % al 12,4 %, medido en unidades. Sin embargo, este aumento de la cuota de mercado se logró a expensas de una reducción de los beneficios, que descendieron de un beneficio neto del 4 % antes de impuestos para las fotocopiadoras en el período inicial de investigación al 2,7 % en el período de investigación fijado para la reconsideración.

En esta industria, que requiere una utilización sustantiva de capital y que está desarrollando actualmente nuevos productos importantes para suceder a las fotocopiadoras, tales como copiadoras digitales y máquinas multiusos de oficina, es esencial obtener unos beneficios razonables y unas cuotas de mercado significativas para financiar las inversiones necesarias en las instalaciones de investigación y desarrollo y de producción a fin de que puedan seguir siendo viables a medio plazo.

Comparando el período inicial de investigación, cuando el Consejo determinó que existía un perjuicio importante, con el período de investigación fijado para la reconsideración, no puede afirmarse que, en conjunto, la industria de la Comunidad se halla en una situación más favorable.

E. COMPORTAMIENTO DE LOS EXPORTADORES INTERESADOS

1. Introducción

(36) También resultó necesario examinar el comportamiento de los exportadores interesados. A este respecto, un exportador adujo que con el fin de determinar si la expiración de las medidas en vigor implicaría otra vez un perjuicio o una amenaza de perjuicio, sus exportaciones, supuestamente pequeñas y no bien conocidas, no debían acumularse con las de otros exportadores. Debe observarse, sin embargo, que el procedimiento antidumping se aplica en principio a las importaciones procedentes de países y no a exportadores individuales. Asimismo, el impacto de las importaciones objeto de dumping de los exportadores interesados en la industria comunitaria debía evaluarse globalmente porque cada venta perdida por la industria de la Comunidad a causa de las importaciones objeto de dumping daña igualmente a la industria comunitaria, con independencia de si la pérdida se debía a las ventas de un exportador grande o pequeño. Este exportador, cuyas ventas a clientes comunitarios en todo caso representan aproximadamente un 10 % de las ventas comunitarias totales de fotocopiadoras de origen japonés, se veía injustamente favorecido si se le tratara diferentemente de otros exportadores japoneses.

2. Volumen de las importaciones procedentes de Japón

(37) La situación era la siguiente :

En términos absolutos :

Entre 1988 y el período de investigación, el volumen de las importaciones procedentes de Japón disminuyó un 16 %, pasando de 351 970 a 294 195 unidades por año.

En relación con el consumo :

Durante el mismo período, se calcula que el número total de ventas de fotocopiadoras por año en la Comunidad aumentó un 24 %, pasando de 919 580 unidades a 1 137 910. La cuota de mercado de las importaciones procedentes de Japón disminuyó así del 38,3 % en 1988 al 25,9 % en el período de investigación.

En relación con la producción total en la Comunidad :

Entre 1988 y el período de investigación, la producción total en la Comunidad aumentó un 30 %, pasando de 640 263 a 834 094 unidades por año, incluidas las instalaciones japonesas de producción en la Comunidad. Las importaciones procedentes de Japón representaron pues el 55 % de la producción total en la Comunidad en 1988, y el 35,3 % en el período de investigación.

En relación con la producción de la industria comunitaria :

La producción de la industria comunitaria disminuyó un 16 %, pasando de 226 480 unidades en 1988 a 190 375 en el período de investigación. Las importaciones procedentes de Japón representaron pues el 155,4 % de la producción de la industria comunitaria en 1988, y el 154,5 % en el período de investigación.

Conclusión sobre el volumen de las importaciones :

(38) El establecimiento de un derecho antidumping definitivo en febrero de 1987 fue seguido de una disminución sustancial del volumen de las importaciones procedentes de Japón. Esta tendencia ha llegado a ser recientemente incluso más fuerte, debido a la recuperación del yen. Al mismo tiempo, los exportadores japoneses han aumentado significativamente la producción en la Comunidad, que creció un 56 %, pasando de 413 783 unidades en 1988 a 643 719 por año en el período de investigación. Las importaciones en la Comunidad procedentes de fábricas establecidas en terceros países han aumentado también en un 37,7 %, pasando de 106 012 unidades en 1988 a 145 978 por año en el período de investigación.

Sin embargo, el volumen de las importaciones procedentes de Japón durante el período de investigación sigue siendo de casi 300 000 unidades por año, representando el 26 % del mercado comunitario, medido en unidades, y más de una vez y media el volumen de producción en unidades de la industria comunitaria. También parece que con el tiempo una parte importante de las importaciones procedentes de Japón se componía de fotocopiadoras de dimensiones media o grande, lo que supuso una presión adicional en la posición de mercado tradicionalmente fuerte de la industria comunitaria para tales tipos de fotocopiadoras. En general, por lo tanto, las importaciones procedentes de Japón en el período de investigación seguían teniendo un efecto muy significativo en la industria de la Comunidad, en función, en particular, del nivel de precios de venta.

3. Precios de las importaciones procedentes de Japón

Métodos utilizados para examinar la subcotización de precios

(39) Se examinó el grado en que los precios medios ponderados de venta de las importaciones procedentes de Japón en el período de investigación y en el mercado comunitario subcotizaron los precios medios ponderados de las ventas de la industria comunitaria durante el período de investigación para los mercados alemán, francés, italiano y británico, que se consideraron representativos del mercado comunitario en su conjunto, ya que representan la gran mayoría de las ventas en el mercado comunitario, tanto de la industria de la Comunidad como de las importaciones de Japón.

En comparación con las filiales japonesas en la Comunidad, que vendieron fotocopiadoras principalmente a revendedores para su venta al contado, la industria comunitaria colocó las suyas principalmente a usuarios finales, mediante contratos de arrendamiento financiero, de coste por copia y arrendamiento. Para permitir una comparación equitativa de los precios, la Comisión solamente utilizó las ventas al contado y los contratos de arrendamiento financiero de la industria comunitaria. Para ello se « desglosó » este último tipo de contratos en un elemento material (fotocopiadora), que se utilizó para la comparación de los precios, dejando de lado el elemento financiero, las normas contables internas habituales de las empresas basadas en las prácticas generalmente aceptadas. Se comparó el precio medio ponderado de las fotocopiadoras así calculado para cada modelo, con los precios medios ponderados de las ventas japonesas al contado. Los contratos de arrendamientos puros, es decir, los contratos que no están considerados como ventas según las normas contables habituales, fueron excluidos de la comparación. También lo fueron los contratos basados en el coste por copia, estuvieran o no asimilados como contratos de venta, debido a la dificultad de distinguir objetivamente los dos elementos. En cuanto al cálculo de los precios de venta, éstos se consideraron netos de descuentos y rebajas directamente vinculados. A este respecto, los descuentos por devolución de la antigua máquina y la adquisición de una nueva no fueron considerados como descuentos sobre la venta de la nueva máquina, de la misma manera que para el cálculo del dumping.

Solamente se compararon modelos recientemente fabricados, porque el uso de modelos renovados a reelaborados podría haber distorsionado las comparaciones de precios. Dada la complejidad técnica de comparar los modelos de la industria comunitaria con los japoneses, se examinó la subcotización sobre la base de una muestra representativa de 7 modelos de fabricación propia de la industria comunitaria, de un total de 30. Estos modelos se seleccionaron para representar una gama amplia, cubriendo los segmentos en que la industria comunitaria vendió casi todos sus modelos de fabricación propia, es decir, los segmentos 1 a 4. En conjunto estos modelos supusieron más o menos un 30 % del volumen de negocios de la industria comunitaria de fotocopiadoras en la Comunidad en el período de investigación, teniendo cada uno de ellos un volumen significativo de ventas. El número total de unidades vendidas de los 7 modelos de la industria comunitaria en los cuatro Estados miembros aludidos era de unos 15 000, y la distribución entre las ventas al contado y los contratos de arrendamiento financiero era aproximadamente igual. Para cada uno de estos modelos representativos de la industria comunitaria se seleccionó siempre que estaba disponible un modelo importado comparable de cada exportador japonés. Casi todos estos modelos se vendieron también en cantidades sustanciales. En cuanto a los pocos modelos importados que se vendieron solamente en pequeñas cantidades, no se observó que sus precios difiriesen significativamente de los de otros modelos más frecuentemente vendidos. En todo caso, al calcular la media ponderada del margen de subcotización para cada exportador, las pequeñas cantidades tenían escasa importancia.

Dos segmentos de producto no cubiertos en el cálculo de la subcotización fueron las copiadoras personales, las más pequeñas fotocopiadoras, y el segmento 6, las mayores fotocopiadoras. Las copiadoras personales compitieron con el segmento 1 de la industria comunitaria, al igual que el segmento japonés 5 compitió con el segmento comunitario 6. Sin embargo, para llegar a comparaciones más fiables sobre los precios que supusiesen los más pequeños ajustes para tener en cuenta las diferencias en las características técnicas, el segmento japonés 1 fue comparado con los modelos del segmento comunitario 1, y el segmento japonés 5 con el comunitario 4. Esto no significa que los precios de las copiadoras personales japonesas no subcotizaban los precios del segmento comunitario 1 o que los precios del segmento japonés 5 no subcotizaban los precios del segmento comunitario 6, debidamente ajustados para tener en cuenta las

diferencias en las características técnicas. Significa simplemente que no se consideró necesario incluir tales comparaciones en el cálculo de la subcotización porque se disponía de comparaciones de precios basadas en segmentos de productos más similares que cubrían en mucha mayor medida la producción comunitaria.

(40) En caso necesario, se hicieron los ajustes apropiados para tener en cuenta las diferencias en las características técnicas y en la fase comercial.

Por lo que respecta a los ajustes que correspondían a las diferencias técnicas, el número de criterios utilizados era considerable y difirió según el segmento de producto. Los ajustes fueron determinados por la Comisión sobre la base de los datos de la industria comunitaria y de los exportadores. Los ajustes se hicieron generalmente por tener en cuenta la presencia o ausencia de características pero no para diferencias supuestas de calidad para las mismas características. Se consideraron tales diferencias demasiado subjetivas y difíciles de calcular para permitir una cuantificación fiable. Se calculó en principio el valor de las características como la relación entre el precio de catálogo de la característica afectada y el precio de catálogo del modelo básico sin esa característica, determinado para otros modelos en el mismo segmento de producto. A veces el valor de las características de menor importancia se calculó como porcentaje del valor de características comparables más importantes. El valor de las opciones, que a menudo tuvieron que ser añadidas a los modelos japoneses para hacerlos comparables a los modelos de la industria comunitaria, fue calculado como la relación entre su precio de catálogo y el del modelo japonés básico. Se añadió entonces el porcentaje resultante al precio real de venta del modelo básico, basándose en el supuesto de que el porcentaje de descuento en el precio de catálogo de la opción era similar al porcentaje de descuento en el modelo básico.

A petición de algunos exportadores, la Comisión examinó si debía hacerse un ajuste para el peso generalmente más elevado de los modelos de la industria comunitaria en comparación con los modelos, especialmente en la gama de velocidad superior. A este respecto, se consideró que en sí mismo el mayor peso no tenía ningún valor a los ojos de los consumidores y que, en todo caso, sería más probable lo contrario. Además, como medida de una mayor productividad o durabilidad, se consideró que el criterio del peso era inexacto, puesto que los volúmenes mensuales reales y previstos de copias de los modelos japoneses utilizados en la muestra, y un ciclo de vida real y supuesto, no eran de hecho significativamente diferentes de los de los modelos de la industria comunitaria utilizados en la muestra, tanto en términos absolutos como en relación con la velocidad de copia. En cuanto a la duración, se comprobó también que los contratos de arrendamiento financiero celebrados con los clientes eran generalmente comparables, lo que significa que los clientes se deshacen de las fotocopiadoras tras un mismo lapso de tiempo, independientemente de si se trata de un modelo japonés o de uno de la industria comunitaria. El arrendamiento financiero ha superado al arrendamiento como modo normal de colocación de la industria comunitaria. En cuanto a la alegación de una segunda y tercera vida operativa de los modelos comunitarios, los modelos japoneses también son frecuentemente vendidos de segunda mano. Además, la capacidad de un modelo que se reelabora o renueva y que se vende de nuevo no afecta a su valor operativo a los ojos del primer usuario. Por lo tanto, no se concedió ningún ajuste para el peso o para supuestas diferencias en la productividad y la durabilidad.

Algunos exportadores también adujeron que debía hacerse un ajuste para la supuesta mejor calidad y mayor duración de la garantía de Rank Xerox y Océ. Sin embargo, se comprobó que esas garantías solamente se ofrecían a los clientes que celebraban un contrato de mantenimiento y se financian con los ingresos derivados de éste. Las garantías de la industria comunitaria cuando no existen contratos de mantenimiento eran comparables a las de los exportadores japoneses.

(41) En lo que respecta a las fases comerciales, se compararon las ventas en la misma fase comercial siempre que se efectuaron en cantidades suficientes. A este respecto, las ventas de Olivetti a usuarios finales y las de Océ a revendedores se efectuaron en cantidades insuficientes. Las ventas de ciertos modelos de Rank Xerox a revendedores de ciertos Estados miembros tampoco se consideraron al ser demasiado pequeñas en volumen. Casi todas las empresas japonesas vendieron en suficientes cantidades a los revendedores pero solamente algunas a los usuarios finales. Cuando hubo que comparar las ventas a usuarios finales de la industria comunitaria con las ventas japonesas a revendedores, las primeras se ajustaron al nivel del distribuidor autorizado. Se calculó este ajuste sobre la base de la diferencia real de precio entre los dos niveles de Rank Xerox (para los modelos vendidos en suficientes cantidades), cuya estructura de ventas se consideró comparable a la de Océ con este fin.

Se ajustaron también las ventas japonesas a los revendedores, para situarlas al nivel del revendedor, en función de diferencias de precios de las empresas japonesas entre estos dos niveles. Se compararon así todas las ventas de marca a los revendedores, o a los usuarios finales siempre que existiesen suficientes volúmenes de venta por ambos lados.

En cuanto a las ventas japonesas de equipos iniciales, éstas se compararon (al nivel CIF en frontera comunitaria, despachado de aduana y previo pago de los derechos antidumping) con los precios de la industria comunitaria ajustados del nivel usuario final o revendedor al nivel en fábrica. Para ello, se dedujo de los precios reales de venta el porcentaje de reducción en los costes para la venta en fábrica, basado en la estructura de costes de la propia industria comunitaria.

Resultados

(42) Sobre esta base, la media ponderada del margen de subcotización por exportador, para el conjunto de todos los modelos importados, oscilaba entre el 7 % y el 36 %. La media ponderada de subcotización de todos los exportadores en conjunto era del 26 %. Para los segmentos 4 y 5, el margen medio ponderado de subcotización era el doble que para los segmentos 1 a 3 (38 % y 19 %). El margen medio ponderado de subcotización era superior en Alemania y el Reino Unido que en Francia e Italia, pero en estos dos últimos Estados miembros era igualmente importante. Estas cifras muestran que, a pesar de la existencia de las medidas antidumping en vigor, los exportadores japoneses seguían vendiendo sus fotocopiadoras en el mercado comunitario a precios significativamente inferiores a los de la industria comunitaria.

Ventas con pérdida

(43) El método descrito para la subcotización de precios se utilizó para examinar el aumento de precios cif en frontera comunitaria, no despachado de aduana, necesario para situar a los precios reales de venta de los modelos importados de la muestra a un nivel que permitiera a la industria comunitaria vender con beneficios y obtener un rendimiento razonable de la inversión. La media ponderada de los precios reales de venta de cada exportador calculados en el examen de la subcotización se compararon con los precios indicativos de los modelos de la industria comunitaria. Los importes absolutos de subcotización con respecto a estos precios indicativos se transformaron, sobre una base media ponderada para cada exportador, en un margen de subcotización de precios al nivel cif, franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana. Con este fin y para poder situar las ventas de los importadores vinculados a los primeros compradores independientes de la comunidad al nivel de frontera de la Comunidad no despachado de aduana, se dedujeron los derechos antidumping y de aduana existentes. Para las fotocopiadoras con velocidad superior a 75 copias por minuto, no existía ningún derecho antidumping y no se hizo tal deducción. Sobre esta base, el margen medio ponderado de venta con pérdidas para cada exportador oscilaba entre el 44 % y el 141 %. El margen medio ponderado de todos los exportadores era del 113 %.

(44) El margen de beneficio indicativo utilizado para la industria comunitaria en este examen se calculó, antes de impuestos, como el porcentaje del volumen de negocios real en el período de investigación suficiente para proporcionar una rentabilidad, antes de impuestos, del 18 %, que se consideró razonable para las empresas cotizadas en Bolsa con una situación financiera respetable en este sector. Este 18 % estaba compuesto por un tipo de interés de mercado del 8 % durante el período de investigación fijado para la reconsideración, con una prima del 4 % necesaria para compensar a los accionistas por los riesgos contraídos en la inversión, y un tipo de impuesto medio aplicable a la industria comunitaria del 35 %. El volumen de negocios y los activos utilizados para este cálculo cubrieron todas las actividades del sector de copiadoras de la industria comunitaria pues no fue posible identificar por separado y de manera fiable los activos utilizados para las ventas de fotocopiadoras. Se consideró, en todo caso, que la rentabilidad por la venta de fotocopiadoras dentro del sector de las copiadoras no debería ser inferior a la de las otras actividades. Las ventas de la industria comunitaria fuera de la Comunidad pero producidas en la Comunidad se incluyeron en el volumen de negocios utilizado. El rendimiento indicativo de las ventas así determinado era del 9,4 % sobre una base media ponderada para la industria comunitaria en su conjunto.

(45) Dado que el beneficio real medio ponderado, antes de impuestos, de la industria comunitaria de fotocopiadoras fue del 2,7 % en el período de investigación, los precios de venta de los modelos de la industria comunitaria en la muestra fueron aumentados con un beneficio adicional del 6,7 % sobre el volumen de negocios. Este método, que está basado en el beneficio real medio ponderado de todos los modelos de fabricación propia de la industria comunitaria en vez de en los beneficios o pérdidas reales de los modelos de la muestra, tiene en cuenta los mayores índices de beneficio logrados por la industria comunitaria en los modelos del segmento 6, que no se incluyeron en la tabla comparativa. Por esta razón, se prefirió este método al más común de añadir un margen de beneficios del 9,4 % sobre el volumen de negocios al coste de producción de cada modelo en la tabla comparativa.

4. Conclusión

(46) Tras el establecimiento de las medidas antidumping iniciales, el volumen de las importaciones de fotocopiadoras procedentes de Japón registró un descenso significativo pero el volumen de las importaciones restantes seguía siendo muy significativo. Con respecto a las importaciones procedentes de Japón se registró un cambio hacia fotocopiadoras más grandes. El nivel de subcotización comprobado en el mercado comunitario para las importaciones japonesas era en general elevado y especialmente para las fotocopiadoras más grandes. Habida cuenta de la fuerte presión ejercida sobre las importaciones en volumen considerable de Japón, se consideró necesario examinar si existía un dumping que contribuía a la situación de la industria comunitaria ya descrita y si la expiración de las medidas antidumping en vigor implicaría una repetición del dumping y del perjuicio.

F. REAPARICIÓN DEL DUMPING

1. Consideraciones generales

(47) Los cálculos del dumping para el valor normal y el precio de exportación se basaron solamente en las ventas al contado verificadas de fotocopiadoras. Los contratos de arrendamiento financiero, de arrendamiento y de coste por copia se excluyeron para facilitar los cálculos y hacerlos más fiables. Puesto que estos tipos de contratos representaron sólo un pequeño porcentaje de las transacciones totales para las empresas japonesas, tanto en la Comunidad como en Japón, se supuso que los resultados no se verían afectados significativamente.

(48) Los márgenes de dumping se establecieron inicialmente por separado para las ventas de productos de marca y las ventas de OEM y se combinaron en un solo margen de dumping medio ponderado para cada exportador solamente en la última etapa del cálculo. Las ventas de OEM, tanto en el mercado interior como para la exportación a la Comunidad, pudieron distinguirse generalmente de las ventas con la propia marca por varios factores : los gastos de venta, de publicidad, de servicio de asistencia y otros gastos para las ventas OEM, eran significativamente inferiores a los gastos que ocasionaban las ventas con la propia marca, las fotocopiadoras OEM se revendían a clientes finales con una marca que no pertenecía al exportador, las relaciones entre el productor y el comprador OEM estaban basadas en criterios de independencia.

(49) El importador OEM Agfa Gevaert solicitó el establecimiento de un margen de dumping y de un derecho antidumping individual, aduciendo que existía un menor dumping en sus importaciones procedentes de Japón, que no había contribuido al dumping, y que merecía un trato especial a causa de la supuesta amplia contribución que hizo al diseño y desarrollo de las fotocopiadoras compradas en Japón. Se estableció en la investigación que las importaciones de Agfa Gevaert fueron objeto de dumping aunque, no obstante, en menor medida que las ventas de marca de sus proveedores japoneses. En cuanto a la contribución de Agfa Gevaert a las fotocopiadoras compradas en Japón, el valor añadido era limitado y se centraba en la apariencia exterior de las fotocopiadoras y en la disposición y el soporte lógico de su panel de control, en vez de en el funcionamiento. Estaba claro, por lo tanto, que Agfa Gevaert no podía ser considerada como el productor de sus fotocopiadoras de origen japonés, sino que era un importador de equipos iniciales. No es posible, en el marco jurídico establecido por el Reglamento (CEE) nº 2423/88, establecer derechos distintos para los importadores individuales, tanto para las ventas OEM como para las ventas con la propia marca, por oposición a los exportadores. El establecimiento de derechos distintos para los importadores podrían llevar fácilmente a un dumping selectivo por parte de los exportadores interesados. El artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 establece que podría ser sometido a un derecho antidumping todo « producto que sea objeto de dumping » cuyo despacho a libre práctica en la Comunidad cause el perjuicio, mientras que un producto será considerado objeto de dumping si su « precio de exportación » a la Comunidad es inferior al valor normal de un producto similar. Para el cálculo de este precio de exportación, las exportaciones a todos los importadores comunitarios de todos los distintos tipos del producto afectado deberían acumularse, de conformidad con el

apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. El apartado 2 del artículo 13 del mismo Reglamento confirma que los reglamentos que establezcan derechos antidumping indicarán el producto afectado, el país de origen o de exportación y, si fuera posible, el nombre del proveedor. No existe ninguna disposición sobre la indicación del nombre del importador.

(50) Los descuentos conocidos por devolución de material usado fueron considerados como representativos del valor comercial de las fotocopiadoras o, cuando dichas fotocopiadoras fueron destruídas, del valor necesario para evitar que un mercado de ocasión suplante las ventas de fotocopiadoras recientemente producidas. Al no ser considerados como descuentos verdaderos, no se dedujeron del precio de venta de la nueva máquina a efectos del valor normal ni del precio de exportación. Tales gastos se consideraron como parte de los gastos de venta, generales y administrativos. El hecho de que estos gastos pudieran ser vinculados por algunos exportadores a la venta de nuevas fotocopiadoras no es sorprendente puesto que las fotocopiadoras viejas solamente se comercializan cuando se compra una nueva. Esto, sin embargo, no significa que el dinero pagado por el proveedor por la devolución de las fotocopiadoras sea un descuento por la venta de la nueva fotocopiadora. Asimismo, el hecho de que algunos exportadores trataran en sus documentos contables estos gastos como deducciones del volumen bruto de negocios no es determinante para la interpretación legal del concepto de descuento con arreglo a la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Se siguió el mismo planteamiento por lo que se refiere a la práctica de calcular los plazos restantes de un contrato de arrendamiento financiero de las fotocopias para vender una nueva, que es un sistema similar al descuento por devolución de la antigua máquina y adquisición de una nueva. La metodología fue la utilizada en la investigación inicial, que fue aceptada por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (1).

(51) Los gastos financieros ordinarios fueron tenidos en cuenta como coste para establecer el valor normal y los precios de exportación. La compensación de los ingresos financieros resultantes de las actividades empresariales normales fue aceptada hasta el nivel en que anuló completamente los gastos financieros. El argumento de algunos exportadores de que los ingresos financieros deberían permitir compensar otros gastos de venta, generales y administrativos no fue aceptado, porque un excedente de ingresos financieros no debería poder eliminar los gastos de venta, generales y administrativos realmente contraídos. Los créditos concedidos por los proveedores, de conformidad con la práctica normal de la Comisión, no fueron considerados como ingresos financieros compensatorios, sino como coste potencial no contraído, para el cual no puede hacerse ningún ajuste. Los ingresos y gastos extraordinarios no se tuvieron en cuenta en todos los casos.

(52) También por lo que se refiere al valor normal y al precio de exportación, los gastos e ingresos de los centros de servicio para las fotocopiadoras se incluyeron en ciertos casos en el cálculo de los porcentajes de gastos de venta, generales y administrativos aplicables a las ventas de fotocopiadoras, es decir, cuando durante las verificaciones se estableció que estos centros ofrecían ciertos beneficios gratuitos a los compradores de fotocopiadoras, por ejemplo impartiendo formación técnica a los revendedores o proporcionando repuestos gratuitos, cuyos costes no pudieron identificarse por separado. Puesto que estos centros participaron también en la conclusión y ejecución de los contratos de mantenimiento, se tuvo también en cuenta, en su caso, el volumen de negocios generado por ellos.

2. Valor normal

Vínculos entre empresas jurídicamente separadas

(53) Tales vínculos fueron abordados en dos aspectos. En primer lugar, se planteó la cuestión de si dos de los exportadores, en realidad, no formaban una sola entidad económica. Una de estas dos empresas (empresa A) es propiedad mayoritaria de la otra (empresa B) y está incluida en las cuentas consolidadas de esta última, aunque se trata de una entidad jurídica distinta, cotizada separadamente en Bolsa. La empresa A monta, sobre la base de un acuerdo de subcontratación, una amplia cantidad de fotocopiadoras para la empresa B. Con este fin, esta última suministra los resultados de su investigación y desarrollo, los diseños técnicos y la mayor parte de las piezas. La empresa B, que debe ser considerada como el productor de estas fotocopiadoras, vende éstas y otras fotocopiadoras en Japón y para exportación a la Comunidad. Una empresa de ventas conjunta de las empresas A y B vende, en Japón, fotocopiadoras de la marca de la empresa B. Sin embargo, la empresa A también produce fotocopiadoras parcialmente diferentes por su propia cuenta, aportando cierta investigación y desarrollo tecnológico propios y con pagos de derechos a la empresa B para el resto. La empresa A vende estas fotocopiadoras para la exportación a la Comunidad (pero no en Japón), en parte a compradores de OEM y en parte con su propia marca, para la cual ha creado una red de distribución propia. A este respecto, la empresa A ejerce las funciones

(1) Véase por ejemplo el asunto C-174/87, Ricoh Company Ltd contra Consejo, Rec. 1992, p. I-1335, puntos 19, 20 y 21.

completas de productor/exportador y por lo tanto debe ser considerada como una entidad económica separada de la empresa B, aunque esté claramente vinculada. A falta de ventas nacionales de fotocopiadoras de fabricación propia, bien con su propia marca o de equipos OEM, el valor normal para la empresa A se calculó basándose en parte en los costes registrados en los locales de la empresa A, de la empresa B y de su empresa de ventas conjunta, y en parte en el coste y el beneficio medio ponderado de otros productores.

(54) Esta situación en que dos empresas funcionan al mismo nivel horizontal y ejercen las mismas funciones, aunque una sea propiedad mayoritaria y dependa parcialmente de la otra, debe distinguirse de la situación en que se hace una división entre actividades de producción y de venta en un grupo formado por empresas jurídicamente distintas, en que una produce y otra vende. Dos empresas que funcionan mediante une distribución tan vertical de cometidos, cada una incompleta en sí misma, constituyen una sola entidad económica, según lo confirmado por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en muchas ocasiones. Así pues, la Comisión no pudo aceptar la pretensión de ciertos exportadores según la cual los precios de exportación y el valor normal utilizados no eran comparables a los efectos del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Los precios nacionales y los de exportación fueron comparados, a precio de almacén del productor, con las filiales nacionales de venta que forman parte de la entidad económica « productor », pues cumplían las tareas que son normalmente responsabilidad de un departamento interno de ventas del productor. De esta manera, las ventas de tales filiales nacionales se compararon con las ventas hechas por el departamento de exportación del productor para exportación a la Comunidad y posteriormente se hicieron los ajustes apropiados para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

Valor normal selectivo

(55) Dos exportadores alegaron que utilizaban un canal separado de ventas para las ventas a distribuidores no vinculados, que estas ventas correspondían a una fase comercial distinta de sus ventas a otros tipos de clientes, y que esta fase comercial debería utilizarse para establecer el valor normal para comparar los precios de exportación, excluyendo sus ventas a otros clientes. La Comisión investigó estas alegaciones. Para ambos exportadores se comprobó, basándose en una muestra representativa de modelos, que los precios de sus transacciones individuales con dichos distribuidores coincidieron en gran medida con los precios de transacciones individuales con otros tipos de clientes, tanto revendedores como usuarios finales. En cuanto a las cantidades vendidas a los revendedores, para cada modelo particular y en total, también hubo una coincidencia significativa con las cantidades vendidas a otros tipos de clientes, tanto revendedores como usuarios finales. Se encontró, además, que los revendedores de un exportador vendieron en parte a usuarios finales, lo que significa que a este respecto ejercían las mismas funciones que los revendedores. En cuanto al otro exportador, comunicó que sus ventas a los supuestos distribuidores tenían lugar a través del mismo canal de ventas que las realizadas a los grandes usuarios finales, lo que implica una estructura de costes similar para ambos tipos de clientes. Finalmente, para ambos exportadores el volumen total de las ventas a distribuidores no vinculados era muy pequeño en relación con el volumen de sus ventas nacionales e inferior al 5 % de sus ventas de exportación. En estas condiciones, se consideró que los exportadores no habían demostrado que los supuestos canales de ventas de los distribuidores no vinculados diferían efectivamente de los utilizados para las ventas a otros tipos de clientes en términos de costes, cantidades, precios, y funciones del comprador, y por qué motivo el canal de distribución alegado debía utilizarse con exclusión de otros canales de ventas a efectos de la comparación con los precios de exportación.

No había, además, ninguna razón para excluir las ventas a los usuarios finales, conforme había pedido uno de los exportadores anteriormente mencionados, porque los precios de las transacciones individuales con los usuarios finales, especialmente los más grandes, coincidían en gran medida con los precios de las transacciones individuales con los revendedores.

Valor normal para las ventas de los productos de marca basados en precios reales

(56) En el período de investigación, todos los exportadores visitados excepto uno tenían un volumen de ventas nacionales de fotocopiadoras que sobrepasaba en un 5 % sus ventas de exportación a la Comunidad. Se calculó un valor normal para este exportador. Para los otros exportadores, se consideró que sus ventas nacionales de fotocopiadoras, tomadas en conjunto, eran suficientemente representativas como base para la determinación del valor normal. Para esos exportadores, las transacciones que cubrían por lo menos el 70 % del volumen de negocios nacional fueron objeto de verificación. Algunas transacciones que, a solicitud

de los exportadores, no se utilizaron para los cálculos correspondían a canales de ventas con un volumen de negocios muy pequeño o a ventas hechas por filiales de venta vinculadas muy pequeñas.

Para estos exportadores, se identificaron los modelos nacionales de fotocopiadoras que eran comparables a los modelos exportados a la Comunidad, haciéndose ajustes en caso necesario y si ello fue posible, para tener en cuenta diferencias en las características técnicas de los modelos nacionales. Para varios modelos de exportación no se encontraron modelos nacionales que se pareciesen suficientemente y para ellos se calculó un valor normal.

Para cada modelo nacional comparable, se comparó el volumen de ventas nacionales con el volumen de ventas de exportación a la Comunidad del modelo de exportación. Cuando las ventas nacionales no sobrepasaron el 5 % de las ventas de exportación en volumen, no fueron consideradas representativas para el modelo en cuestión y se calculó el valor normal para ese modelo.

(57) Para cada modelo comparable restante, se comparó el número de unidades vendidas nacionalmente con beneficios, comparando el valor neto de facturación (después de las rebajas y descuentos directamente relacionados) de cada transacción con el coste de producción, calculado de la manera indicada más abajo. Cuando las ventas con beneficios sobrepasaron el 80 % en volumen de las ventas nacionales totales del modelo afectado, el valor normal fue calculado como el precio medio ponderado de las ventas de todas las transacciones, incluidas las hechas con pérdidas. Cuando las ventas rentables representaban entre el 20 y el 80 % del volumen de ventas nacionales totales del modelo respectivo, el valor normal se calculó sólo como el precio medio ponderado de las ventas de transacciones rentables. Cuando las ventas con beneficio representaron menos del 20 % del volumen de las ventas nacionales totales del modelo afectado se calculó, el valor normal para ese modelo, puesto que se consideró entonces que no se vendieron en el curso de operaciones comerciales normales, a los efectos del apartado 4 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

Valor normal calculado para la venta de productos de marca

(58) Cuando, de conformidad con el método anteriormente mencionado, hubo que calcular el valor normal, se calculó el coste de fabricación de los modelos de exportación. Las cantidades para la amortización de moldes se basaron en las prácticas contables y fiscales japonesas normales, en función de un período de amortización completo de dos años. En algunos casos en que se comprobó que las declaraciones de costes de fabricación presentadas por los exportadores diferían significativamente de las cifras auditadas del coste de las mercancías vendidas y de las existencias, se efectuaron correcciones.

(59) El importe razonable correspondiente a gastos de venta, generales y administrativos que era necesario añadir para llegar al coste completo de producción se basaba para todos los productores en su propia estructura de costes, incluidas las filiales de venta, de conformidad con el concepto económico de entidad. Esto incluye al productor que no vendió fotocopiadoras de su propia marca en el mercado nacional, porque en ese caso los gastos de venta, generales y administrativos se consideraron constituidos por los incurridos en la venta, a través de su filial nacional conjunta de ventas con otro productor, de fotocopiadoras de la marca del otro productor. El mismo planteamiento se había seguido en la investigación inicial. Este productor adujo que si hubiera vendido sus fotocopiadoras de marca propia en el mercado nacional, las habría vendido en pequeñas cantidades solamente y de manera más directa con menores costes. Sin embargo, este productor tenía una estructura nacional de ventas y no había ninguna razón para suponer, sin ninguna prueba, que no habría vendido sus fotocopiadoras de su propia marca a través de esa estructura. Además, puesto que los gastos de venta, generales y administrativos se calcularon como porcentaje del volumen de negocios, no es válido el argumento de que una menor cantidad de ventas, incluso a través de un canal de ventas distinto y más simple, habría llevado necesariamente a una asignación de costes más baja. Finalmente, la circunstancia de que la propia marca de este productor sería menos conocida fue ya tenida en cuenta por el hecho de que su estructura nacional de ventas, en la cual se basaban los gastos de venta, generales y administrativos, realizó pocos gastos de publicidad para las fotocopiadoras de la marca del otro productor.

Siempre que la información contable lo permitió, se calcularon específicamente los gastos de venta, generales y administrativos para las fotocopiadoras y, por separado, para cada canal de venta.

Los gastos de investigación y desarrollo se basaron normalmente en los asignados, de conformidad con las normas contables internas de la empresa, al departamento de copiadoras en conjunto (incluidas las copiadoras digitales y de color). Cuando una identificación separada del departamento de copiadores no fue posible o cuando la asignación de los de costes de investigación y desarrollo del departamento de copiadoras no tuvo en cuenta la investigación y el desarrollo básicos no ligados a ningún producto específico, se consideraron los costes de investigación y desarrollo para la empresa en su conjunto, calculados como el porcentaje del coste total de fabricación para todos los productos. El argumento de que los costes de investigación y desarrollo debían limitarse a los contraídos estrictamente para las fotocopiadores se rechazó porque estos gastos son gastos generales que deben ser asumidos por la empresa en su contabilidad y que deben por lo tanto incorporarse (en las cuentas del ejercicio presupuestario en que se contraen) en el volumen de negocios de productos similares o, en el caso de la investigación y desarrollo no ligados a un producto específico, en todos los productos. Se permitió que los derechos de patente compensaran los gastos de investigación y desarrollo.

(60) Cuando los exportadores tuvieron un suficiente volumen de ventas rentables, el margen de beneficio razonable fue el beneficio medio ponderado de sus propias ventas, es decir todas las ventas cuando se vendió más del 80 % del volumen con beneficio y las ventas con beneficio si solamente entre el 20 y el 80 % del volumen fue vendido con beneficio. En otros casos se aplicó el margen de beneficio medio ponderado de todos los demás productores con un suficiente volumen de ventas con beneficio. Aunque algunos exportadores criticaron este planteamiento porque daría altos márgenes de beneficio, dicho planteamiento resulta directamente del curso de operaciones comerciales normales descrito en el considerando 57. Su adecuación viene confirmada por el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, que indica claramente que el beneficio utilizado para calcular el valor normal debe basarse en las ventas lucrativas.

Valor normal para las ventas OEM

(61) El método general utilizado para establecer el valor normal para las ventas OEM fue idéntico al descrito para las ventas de productos de marca. En contraste con la situación durante la investigación inicial, varios productores efectuaron ahora ventas OEM en el mercado interior. Cuando tales ventas representaron más del 5 % del volumen de ventas OEM para la exportación a la Comunidad, en conjunto y para cada modelo comparable, el valor normal para las ventas OEM se estableció sobre la base de los precios realmente pagados, siempre que se hicieran tales ventas con beneficio y en suficientes volúmenes. En otros casos, el valor normal para las ventas OEM se calculó basándose en la estructura de costes y beneficios del propio productor, cuando fue posible, y en los de las ventas OEM de otros productores cuando fue necesario. En este último caso, dada la disponibilidad de datos utilizables sobre costes y beneficios de otros productores para las ventas OEM en el mercado interior, se rechazó la solicitud de un exportador para utilizar los costes realizados y beneficios obtenidos en sus ventas OEM de otros productos del mismo sector de actividad económica, teniendo en cuenta lo establecido en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

(62) Cuando hubo que calcular los valores normales sobre la base de los gastos de venta, generales y administrativos de otras empresas, los gastos de investigación y desarrollo fueron considerados como parte del coste de fabricación, de modo que se utilizaron las cifras de investigación y desarrollo de cada empresa, así como los gastos medios ponderados de venta, generales y administrativos (excluidos los de investigación y desarrollo) de otras empresas. Se consideró que este planteamiento era más fiable que utilizar las cifras de investigación y desarrollo de otras empresas.

3. **Precios de exportación**

Consideraciones generales

(63) Los precios de exportación fueron verificados para aproximadamente un 70 % de las ventas totales de exportación a la Comunidad de cada exportador. Se verificaron todas las ventas a importadores OEM, en los locales de los exportadores o de sus filiales en la Comunidad dedicadas a las ventas OEM. En cuanto a las ventas con la propia marca, que se vendieron casi exclusivamente vía filiales establecidas en la mayoría de los Estados miembros, se consideró solamente necesario verificar una porción representativa, basada en los Estados miembros más importantes. Un factor ponderado de corrección se usó así para el cálculo final del dumping con el fin de restablecer la relación original entre ventas con la propia marca y ventas OEM.

(64) Cuando los modelos se vendieron en varias diversas configuraciones, las configuraciones estándar fueron acordadas con los exportadores, siendo normalmente la versión más básica del modelo considerado. Se comparó entonces esta configuración estándar con los modelos nacionales y, en caso necesario, se hicieron los ajustes posibles, apropiados al valor normal del modelo nacional comparable.

Posición de los importadores

(65) Se comprobó que tres importadores que habían afirmado no estar vinculados a un exportador sí lo estaban de hecho.

El primer caso se refirió a un importador para el que uno de los exportadores japoneses había adquirido una significativa parte minoritaria de las acciones en septiembre de 1991. Esta participación era sustancial y parecía permitir al exportador ejercer una considerable influencia sobre el importador porque la adquisición del exportador estuvo acompañada de un programa estructural para aumentar la cooperación entre las dos empresas. Durante el resto del período de investigación en el marco de la reconsideración, esta cooperación, verificada en los locales del importador, parecía ser incompatible con una relación comercial normal independiente. Un aspecto particularmente notable de esta cooperación era la fijación de los precios de las fotocopiadoras por parte del exportador para el importador, lo que, por lo menos en un caso, parecía variar una función de que las fotocopiadoras estuvieran o no sujetas al derecho antidumping, lo que hizo surgir la sospecha de la absorción del derecho antidumping. En estas circunstancias, se consideró que se cumplían los criterios de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, en el sentido de que parecía existir una asociación y un acuerdo de compensación por lo que los precios pagados o por pagar entre el exportador y el importador se consideraron como no fiables. Este importador y sus filiales en la Comunidad fueron tratados, por lo tanto, como importadores vinculados en el sentido de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 de dicho Reglamento.

(66) Estas circunstancias, y la consideración del importador vinculado, evitaron también que dicho importador fuese tratado como importador OEM. Una característica esencial de las ventas a los importadores OEM es que los exportadores incurren en costes significativamente más bajos porque la comercialización, distribución y mantenimiento corren por cuenta del importador OEM, que vende con su propia marca y actúa por cuenta propia. El exportador puede así practicar precios más bajos, lo que justifica el argumento de que los auténticos precios de exportación OEM se hallan en una fase comercial distinta de la de las ventas con la propia marca y, a efectos de una comparación equitativa, deberían ser comparados en una fase comercial similar en el mercado interior. A este respecto, dicho importador vendió fotocopiadoras importadas de dicho exportador con su propia marca en la Comunidad. Sin embargo, esto no es en sí mismo suficiente para ser considerado como importador OEM. Si así fuera, resultaría muy simple para los exportadores conseguir que sus filiales en la Comunidad tuviesen el estatuto de importador OEM, con el simple hecho de vender con una marca distinta, tal como hicieron algunos exportadores según ha podido comprobarse en el marco de la presente reconsideración. Para que las ventas de exportación puedan ser consideradas como hechas en la fase comercial de un importador OEM, la información relativa a los precios de venta entre el exportador y el importador y a los costes asumidos por cada uno de ellos debe ser fiable. Este criterio, por definición, no se cumple entre partes vinculadas a los efectos de la letra b) del apartado 8 del artículo 2.

Estas conclusiones fueron rebatidas por el importador y el exportador de que se trata. Adujeron que, por lo menos, los pedidos efectuados antes de la adquisición por el exportador de su participación en el capital del importador debían aún ser tratados como transacciones no vinculadas. Sin embargo, según lo ya dicho, a partir del momento de esa adquisición, la relación global entre el exportador y el importador cambió hasta un grado en que los precios realmente pagados por todas las importaciones subsiguientes, pedidas antes o después de la adquisición de las acciones, no podían tenerse en cuenta. Lo mismo se aplica a los costes. El hecho de que la Comisión verificara estos costes y los utilizara, con algunas correcciones, para calcular el precio de exportación, no significa necesariamente que se aceptasen como enteramente fiables.

(67) Las mismas consideraciones son válidas con mayor motivo a un segundo importador. Durante el período de investigación fijado para la reconsideración, la mayoría del capital de este importador era propiedad de uno de los exportadores japoneses. Como el exportador poseía la mayor parte del capital de la empresa, se consideraron no fiables los precios entre el exportador y el importador y los costes contraídos por cada uno de ellos. Aunque el importador vendió en la Comunidad las fotocopiadoras que importó del exportador con la marca del importador, esa marca pertenece y es controlada por dicho exportador. Este importador no podía, por lo tanto, ser tratado como importador OEM.

(68) En septiembre de 1991, la sede europea de uno de los exportadores japoneses adquirió una significativa parte minoritaria en una empresa de un tercer importador, cuyo nombre se cambió para adaptarlo a la marca de dicho exportador. Como en el caso del primer importador, esta participación era tan importante que, en opinión de la Comisión, el exportador estaba en condiciones de ejercer presión sobre el importador o de impartirle directrices. Durante la visita de verificación a este importador se comprobó también que había recibido ayuda del exportador en el campo publicitario. Por lo tanto, en este caso también se consideró que parecía existir una asociación o acuerdo de compensación, a los efectos de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, por lo que los precios de venta y la distribución de costes entre este importador y el exportador referido no podían tenerse en cuenta.

Datos disponibles

(69) Una visita prevista a una filial europea de uno de los exportadores japoneses no pudo realizarse porque la empresa no facilitó a tiempo la información necesaria relativa a su estructura de costes. Por consiguiente, la Comisión no pudo determinar los costes contraídos por esta empresa por lo que se refiere a ventas hechas a los primeros compradores independientes por otras filiales del mismo grupo que habían sido visitadas. Basándose en la escasa información disponible, la Comisión comprobó, sin embargo, que la empresa desempeñó claramente funciones que beneficiaban a esas otras filiales, tales como recopilar y difundir información sobre comercialización, proporcionar ayuda para la comercialización, estandardizar prácticas contables, facilitar apoyo jurídico, hacer publicidad en toda Europa, proporcionar servicios financieros, ayudar al desarrollo de productos y a la adaptación de productos al mercado, etc. Al no disponerse de una mejor información verificada, hubo que utilizar los datos disponibles, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, es decir, los gastos de venta, generales y administrativos procedentes de las cuentas auditadas de esta empresa, para establecer los costes contraídos al proporcionar estos servicios (y posiblemente otros).

Precios de exportación para los importadores vinculados

(70) Para los importadores vinculados, los precios de exportación se calcularon a partir de los precios de venta a los primeros compradores independientes en la Comunidad, deduciendo los descuentos y rebajas directamente vinculados (incluidos los artículos gratuitos), y todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, más un margen de beneficio razonable del 5 %. Los niveles de beneficio establecidos para los importadores independientes no podían utilizarse para establecer un margen de beneficio apropiado, por dos razones. Primero, porque pocos importadores independientes contestaron al cuestionario. De entre los que sí lo hicieron, se verificó el margen de beneficio de un importador independiente, lo que representa solamente un pequeño porcentaje de las importaciones totales procedentes de Japón. En segundo lugar, se comprobó que los márgenes de beneficio de los importadores independientes eran artificialmente bajos, habida cuenta de la baja general de los precios analizada más abajo para las fotocopiadoras en la Comunidad, debido a la competencia de las importaciones japonesas objeto de dumping vendidas con su propia marca a través de filiales vinculadas en la Comunidad. A falta de cifras fiables sobre el beneficio de los importadores independientes, la Comisión consideró un margen de beneficio del 5 % como un mínimo razonable en el curso de operaciones comerciales normales, teniendo en cuenta la práctica de la Comisión en otros casos, incluso durante la investigación inicial. Conforme habían solicitado los exportadores, se utilizó un único margen de beneficio, siempre del 5 %, con independencia del número de filiales realmente implicadas en la venta.

(71) Las fotocopiadoras vendidas a revendedores a un precio inferior a efectos de demostración se incluyeron en las transacciones utilizadas para calcular el dumping, puesto que el coste de la demostración es normalmente asumido por el propio revendedor. La depreciación de las existencias, es decir, los productos perdidos, robados, dañados o anticuados destinados a ser destruidos se consideraron como un coste contraído entre la importación y la reventa. Cuando las viejas existencias de fotocopiadoras no se despreciaron sino que se vendieron, estas transacciones se incluyeron en el cálculo del dumping.

Precio de exportación para los importadores independientes

(72) Los precios de exportación para los importadores independientes, normalmente compradores OEM, fueron calculados basándose en los precios reales de estas transacciones, con exclusión de los descuentos y rebajas vinculados directamente (incluidos los artículos gratuitos). Las compensaciones pagadas a los compradores OEM para contrarrestar el efecto negativo de las fluctuaciones de los tipo de cambio con respecto a la venta de fotocopiadoras fueron consideradas como descuentos. Cuando las filiales de los exportadores en la Comunidad incurrieron en gastos por lo que se refiere a estas ventas, al llevar a cabo ciertas actividades que corresponderían normalmente al importador (por ejemplo, el apoyo publicitario) o al desempeñar un papel similar al de un agente de refacturación, se dedujeron los costes implicados y un margen de beneficio razonable, de conformidad con la letra b) del

apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. A este respecto, se aplicó el mismo margen de beneficio del 5 % que para todas las ventas a través de importadores vinculados, basadas en el método consistente en utilizar el mismo margen de beneficio con independencia del número de filiales implicadas. Un exportador observó que este porcentaje era relativamente alto en el caso de las ventas a los importadores OEM, si bien fue precisamente este exportador el que había insistido en la investigación inicial en que uno y el mismo porcentaje de beneficio debía utilizarse con independencia del número de filiales implicadas en las ventas. Se consideró que la deducción del 5 % hecha por la Comisión en concepto de beneficio razonable era baja por lo que se refiere a las ventas en los Estados miembros en que dos o incluso tres filiales vinculadas estaban a veces implicadas, así como por lo que se refiere a las ventas a usuarios finales, que implicaban una cadena integrada de distribución, y que, por lo tanto, el planteamiento seguido era razonable.

4. Comparación

(73) Se compararon los precios de exportación y el valor normal en la misma fase comercial. Se compararon las ventas de exportación OEM, con el valor normal medio ponderado de las ventas OEM en el mercado interior. En cuanto a las ventas de exportación con la propia marca, con respecto a las cuales hubo que calcular los precios en casi todos los casos, éstos se compararon con el valor normal medio ponderado para todos los canales de ventas con la marca propia en el mercado interior, ya que no era posible distinguirlos entre sí y que, por lo tanto no existían elementos suficientes de prueba de que un tipo de canal de ventas fuese más comparable que otro con respecto a las ventas de exportación.

(74) Cuando se suministraron elementos de prueba suficientes, se hicieron ajustes apropiados por lo que se refiere a diferencias en las características físicas y los gastos de venta. No se solicitó ningún ajuste para las diferencias relativas a los gravámenes a la importación e impuestos indirectos. En cuanto a los sueldos de los vendedores, solamente se dedujeron los sueldos pagados al personal directamente ocupado en actividades directas de venta de fotocopiadoras, excluyendo al personal que ejercía, en parte o enteramente, actividades de gestión, de servicio y de apoyo a las ventas. Este planteamiento se basó en el inciso v) de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, que especifica que sólo puede concederse un ajuste para el personal enteramente dedicado a actividades directas de venta. Cuando se comprobó que los vendedores de fotocopiadoras vendían igualmente otros productos o servicios, se tomó en consideración el volumen de negocios correspondiente para la determinación del ajuste porcentual aplicable a las fotocopiadoras.

Los ajustes totales del valor normal se calcularon como el importe absoluto por modelo y por unidad vendida. Este importe absoluto, que representa el coste unitario autorizado realmente contraído, se dedujo entonces del valor normal calculado para el modelo en cuestión.

5. Márgenes de dumping

(75) Los márgenes de dumping fueron calculados como el importe total absoluto de dumping compensado en las ventas de importación, divididos por el valor CIF total declarado en aduana, objeto o no de dumping. Los márgenes de dumping para las ventas de la propia marca (solamente verificadas en parte) y las ventas OEM (todas ellas verificadas) se ponderaron para tener en cuenta la relación real, en términos de valor CIF, entre estos dos tipos de ventas de exportación. A este respecto, el dumping comprobado para la parte verificada de las ventas con la propia marca se consideró representativo de todas las ventas con la propia marca.

(76) En el caso de los importadores vinculados, el derecho antidumping en vigor se dedujo como coste contraído entre la importación y la reventa, de conformidad con la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Para fotocopiadoras con velocidad superior a 75 copias por minuto, no existía ningún derecho antidumping y por lo tanto no se dedujo ningún derecho antidumping. Sobre esta base, los márgenes de dumping comprobados oscilaban entre el 21,5 % y el 83,9 %. Eran significativamente más elevados para cada exportador referido que el tipo del derecho antidumping inicialmente aplicable. El margen de dumping medio ponderado era del 41,0 %.

(77) El efecto de este alto grado de dumping en el mercado comunitario no fue compensado ni de lejos por el derecho antidumping en vigor. Cuando, para evaluar la eficacia del derecho antidumping inicial, este derecho no se dedujo como coste en el caso de los importadores vinculados, y se añadió al precio de exportación en el caso de los importadores independientes, el efecto medio ponderado del dumping en el mercado comunitario era todavía del 28,8 %, con tipos individuales que variaban entre el 13,5 % y 74,4 %.

(78) En conclusión, la reconsideración mostró que el derecho antidumping en vigor no llevó a los exportadores a revisar su política de precios hasta tal punto que se eliminase el dumping, ni compensó el efecto del dumping en el mercado comunitario. Dados los altos márgenes de dumping comprobados en la investigación efectuada en el marco de la reconsideración, se considera que si se permitiese que el derecho existente expirara, sería probable que el dumping continuase en los mismos márgenes o incluso en márgenes superiores. La supresión del derecho antidumping no puede conducir más que a elevar aún más el nivel del dumping, ya que los menores costes de los exportadores que venden en la Comunidad a través de importadores vinculados podrían acentuar la disminución de los precios.

G. REAPARICIÓN DEL PERJUICIO

1. Efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón

(79) A pesar del derecho antidumping existente, en el período de investigación fijado para la reconsideración, los exportadores japoneses, que vendían sobre todo a través de importadores vinculados, subcotizaron los precios de la industria comunitaria en el mercado comunitario con sus fotocopiadoras importadas de Japón en una media ponderada del 26 %, con un volumen de las ventas que, aunque significativamente inferior, aún representó el 26 % de las unidades comercializadas en la Comunidad. Puesto que las fotocopiadoras son un producto que se hallaba en fase de madurez, con diferencias técnicas relativamente limitadas entre productores y, cuyos precios desempeñan un papel importante en la elección del cliente, está claro que un volumen tan grande de importaciones a bajos precios no podía dejar de tener un impacto negativo significativo en los resultados económicos de la industria comunitaria, que simultáneamente registraba una insuficiente rentabilidad y cuotas de mercado y volúmenes de producción en descenso.

(80) Cualquier reducción del perjuicio que podría haberse derivado de la disminución progresiva de la cuota del mercado comunitario de las fotocopiadoras japoneses, se ha visto compensada por el hecho de que los modelos importados han resultado ser especialmente perjudiciales. En la investigación inicial, la inmensa mayoría de las importaciones procedentes de Japón consistía en pequeñas fotocopiadoras que proporcionaron a los exportadores japoneses una amplia cuota de mercado, pero su efecto perjudicial fue limitado por el hecho de que Océ y Rank Xerox se habían centrado tradicionalmente en fotocopiadoras más grandes y continuaban teniendo una fuerte posición técnica y de mercado y una rentabilidad adecuada para esos grandes modelos. Sin embargo, desde entonces casi todos los exportadores japoneses desplazaron una amplia parte de su producción de pequeñas fotocopiadoras (en especial los modelos que habían alcanzado la fase de madurez de simplicidad relativa) a la Comunidad o a otros terceros países y se concentraron en la exportación a la Comunidad de los modelos más perfeccionados de los segmentos 4, 5 y 6 producidos en Japón. Teniendo en cuenta que se determinó un grado medio ponderado de subcotización para los segmentos 4 y 5 que era el doble del nivel de subcotización para los segmentos 1 a 3 (el 38 % comparado al 19 %), las importaciones procedentes de Japón ejercieron una muy fuerte presión a la baja sobre los precios, la rentabilidad y la cuota de mercado de la industria comunitaria en estos segmentos. Por ejemplo, en el segmento 4 (fotocopiadoras capaces de hacer de 45 a 59 copias por minuto), la cuota de mercado de la industria comunitaria en la Comunidad disminuyó del 64,4 % en 1988 al un 42,1 % en el período de investigación fijado para la reconsideración, lo que supone una grave caída del 22,3 %. La mayoría del segmento 4 y todas las fotocopiadoras del segmento 5, que compitieron con las del segmento 4 de la industria comunitaria en el período de investigación de la reconsideración, se produjeron en Japón.

(81) Dada la agresividad de la política de precios de los exportadores japoneses aún cuando el derecho antidumping ya estaba en vigor, se considera que la subcotización y la baja excesiva de los precios causada por las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón empeoraría si se permitiese que el derecho expirase, puesto que sería probable que los exportadores japoneses utilizaran por lo menos parte de la reducción de los costes para sus importadores vinculados que resultara de la expiración del derecho antidumping con el fin de disminuir aún más los precios de reventa en la Comunidad. Esta situación es más que probable ya que la introducción de precios inferiores por uno sólo de los principales operadores, en el mercado de las fotocopiadoras, para un producto tan sensible a los precios, ejercería una gran presión sobre el resto de los operadores, lo que podría conducir a una guerra de precios más ruinosa que la ya existente. Las consecuencias para la industria comunitaria de cualquier nueva disminución de precios serían graves, puesto que las fotocopiadoras son para cada productor el elemento principal de su actividad, que debe proporcionar los beneficios necesarios para realizar las inversiones requeridas con el fin de poder seguir siendo viable a medio plazo. Cualquiera de estas empresas podría decidir parar la producción y convertirse en un simple comprador OEM, obteniendo sus ingresos sólo de los servicios y los suministros, tal como otros productores comunitarios se vieron obligados a hacer durante los últimos años. También podrían sustituir parte de su

gama de modelos de fabricación propia por compras OEM. La experiencia de los últimos años ha mostrado que hubo que sacrificar parte de la propia producción de la industria comunitaria, especialmente en los segmentos más bajos, en que las pérdidas llegaron a ser demasiado importantes. La agresividad de la política de precios de los exportadores japoneses en los segmentos superiores significa que el peligro podría surgir ahora incluso a este nivel.

(82) En cuanto a los volúmenes de las importaciones, durante el período de investigación fijado para la reconsideración, la situación económica en Japón se deterioró, la demanda se estancó, y las existencias aumentaron en un 65 % hasta alcanzar las 300 000 unidades, lo que supone más que el volumen anual de exportaciones a la Comunidad durante el período de investigación. La utilización de la capacidad también disminuyó. Si se permitiera la expiración de los derechos, el incentivo para aumentar las exportaciones de Japón a la Comunidad, a precios que a lo sumo cubrirían los costes variables de producción, sería grande, y muy posiblemente incluso hasta el grado de cerrar las fábricas japonesas de fotocopiadoras en la Comunidad para mejorar la utilización de la capacidad en Japón. La tendencia existente hacia una disminución de los volúmenes de las importaciones procedentes de Japón podría pararse o incluso invertirse si se permitiera la expiración de los derechos. Esto sería más probable si el yen fuese devaluado en los próximos años en relación a las monedas europeas. Dada la inestabilidad de los cambios, esta posibilidad no puede excluirse.

2. Otros factores supuestamente perjudiciales

(83) La Comisión examinó si una caída en la demanda de fotocopiadoras en el mercado comunitario podía haber causado la situación precaria de la industria comunitaria. No se confirmó que fuera así. Entre 1988 y el período de investigación fijado para la reconsideración, el mercado comunitario creció un 24 %. Sin embargo, las ventas de la industria comunitaria en la Comunidad disminuyeron en un 1 % durante el mismo período, lo que equivalió a una disminución de su cuota de mercado en la Comunidad del 15,4 % al un 12,4 %.

(84) El argumento de algunos exportadores de que un período de recesión económica en la Comunidad era la causa de la situación precaria de la industria comunitaria en el período de investigación fijado para la reconsideración, se considera también infundado. La recesión económica en la Comunidad comenzó, excepto en el Reino Unido, solamente en la segunda mitad de 1992, después del fin del período de investigación. Así pues, mientras que el consumo total de fotocopiadoras disminuyó en aproximadamente un 10 % tras el fin del período de investigación, había registrado un fuerte aumento entre 1988 y el período de investigación y seguía siendo estable durante el propio período de investigación. En la medida en que la demanda pudo desplazarse un tanto hacia las fotocopiadoras de ocasión, la industria comunitaria no sufrió como consecuencia de esta situación, al estar fuertemente representada en este mercado (al igual que los revendedores de los productores japoneses). Además, mientras que la rentabilidad de la industria comunitaria en la Comunidad para sus productos y servicios con excepción de las fotocopiadoras disminuyó de un índice de 100 en 1988 a 76 en el período de investigación fijado para la reconsideración, la rentabilidad obtenida por la industria comunitaria en las ventas de fotocopiadoras en la Comunidad experimentó un descenso mucho más fuerte, desde un índice 100 en 1988 a 24 en el período de investigación en el marco de la reconsideración. Esto indica que las ventas de fotocopiadoras por la industria comunitaria estaban sometidas a una fuerte presión adicional debido a causas distintas de las condiciones económicas generales. Algunos exportadores observaron que la mejora relativa de la rentabilidad global podía deberse a clientes que aplazaban la sustitución de sus fotocopiadoras y gastaban más dinero en el mantenimiento de esas fotocopiadoras existentes. Sin embargo, según lo dicho anteriormente, entre 1988 y el período de investigación, las ventas de fotocopiadoras en la Comunidad aumentaron un 24 %, lo que contradice el argumento de que los clientes habían aplazado la compra de nuevas máquinas.

(85) Algunos exportadores sugirieron que las fotocopiadoras producidas por empresas japonesas en la Comunidad y en terceros países también habían estado causando un perjuicio a la industria comunitaria, y que la Comisión debería cuantificar qué parte del perjuicio debía atribuírseles. A este respecto hay que observar que ninguna de estas dos otras fuentes de ventas en la Comunidad fue objeto de la actual reconsideración, de modo que la posibilidad de que la Comisión obtuviese la información pertinente era limitada. Además, ninguno de los exportadores japoneses propuso ofrecer información sobre el nivel de perjuicio que sus fotocopiadoras producidas en terceros países distintos de Japón y la Comunidad habían causado a la industria comunitaria. Sin embargo, se consideró razonable suponer que los precios de las fotocopiadoras que las empresas japonesas fabricaban en la Comunidad y los de las producidas en terceros países distintos de Japón e importados desde los mismos no diferían significativamente de los precios de las fotocopiadoras importadas de Japón, puesto que no era posible que existieran importantes diferencias de precios en la Comunidad entre fotocopiadoras similares producidas por la misma empresa. A este respecto, se consideró probable que las fotocopiadoras vendidas por empresas japonesas, procedentes de otras fuentes distintas de Japón, hubiesen igual-

mente contribuido al perjuicio sufrido por la industria comunitaria. Se observó también que la importancia relativa en el mercado comunitario de las fotocopiadoras de estas otras fuentes había aumentado constantemente hasta alcanzar una cuota de mercado del 61,8 % durante el período de investigación fijado para la reconsideración (o sea un 12,8 % correspondía a importaciones procedentes de terceros países distintos de Japón y aproximadamente un 49 % a ventas en la Comunidad de fotocopiadoras producidas por empresas japonesas en la Comunidad).

Sin embargo, se considera que la cuota de mercado del 26 % correspondiente a las importaciones procedentes de Japón, junto con el nivel de subcotización del 26 % comprobado para esas importaciones, constituye una causa significativa de la delicada situación económica de la industria comunitaria. Para proteger su cuota de mercado contra un volumen importante de importaciones a bajos precios en condiciones desleales, la industria comunitaria se vio obligada a bajar sus propios precios de venta hasta niveles que dieron lugar a un importante descenso de la rentabilidad en las ventas de fotocopiadoras. El hecho de que probablemente las empresas japonesas vendieran igualmente fotocopiadoras procedentes de otras fuentes a precios bajos no modifica el hecho de que, incluso si no hubiesen existido tales ventas la industria comunitaria no habría tenido otra opción que seguir la tendencia de los precios de las importaciones procedentes de Japón vendidas en volúmenes importantes. Por lo tanto, dichas importaciones, tomadas de forma aislada, fueron suficientes para causar una baja excesiva de precios y un déficit significativo en la rentabilidad de la industria comunitaria. Según se ha mencionado antes, también fueron la principal causa del grave descenso de la cuota de mercado de la industria comunitaria en el segmento 4 y la única causa del descenso de las ventas de la industria comunitaria en el segmento 6, ya que todas las fotocopiadoras de los segmentos 5 y 6 y la gran mayoría de fotocopiadoras del segmento 4, introducidas por las empresas japonesas en el mercado comunitario en el período de investigación fijado para la reconsideración, procedían de Japón. Para los otros segmentos, las importaciones procedentes de Japón y probablemente las fotocopiadoras procedentes de otras fuentes provocaron una disminución de la cuota de mercado y una falta de rentabilidad de la industria comunitaria.

Aunque el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 establece que las autoridades comunitarias no deben atribuir a las importaciones objeto de dumping perjuicios causados por otros factores, se da aquí esta circunstancia ya que, tal como se ha indicado antes, se comprobó, que las importaciones objeto de dumping, tomadas de forma aislada, han sido una causa independiente de la delicada situación económica de la industria comunitaria, incluso si otros factores pudieron haber contribuido también a esa situación. Así, pues, incluso si se supusiera que las importaciones procedentes de otros terceros países y las ventas japonesas de fotocopiadoras producidas en la Comunidad han contribuido a la situación precaria de la industria comunitaria, esto no alteraría el hecho de que las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón, tomadas de forma aislada, han sido la causa de la delicada situación económica de la industria comunitaria.

(86) En cuanto el argumento de que la industria comunitaria se autoprovocó el perjuicio mediante la importación y la venta en la Comunidad de fotocopiadoras originarias de Japón, se ha mencionado ya que el número de fotocopiadoras importadas de Japón por ella y vendidas en la Comunidad en el período de investigación fijado para la reconsideración disminuyó radicalmente en comparación con la investigación inicial. Este porcentaje representó menos del 1 % de su producción de fotocopiadoras en el período de investigación fijado para la reconsideración. Por lo tanto, puede desecharse cualquier efecto negativo de tales importaciones en la situación de la industria comunitaria.

Aunque la cantidad de fotocopiadoras importadas de Japón por la industria comunitaria era muy reducida, conviene señalar que la compra de parte de la gama de productos a otros productores es actualmente una estrategia empresarial común y normal incluso entre productores japoneses. La venta de fotocopiadoras japonesas objeto de dumping en la Comunidad, tal como hizo Océ, pero no los otros dos productores comunitarios, puede ser visto como un acto de legítima defensa teniendo en cuenta la necesidad de competir en el mercado comunitario con otras fotocopiadoras japonesas objeto de dumping. Efectivamente, si Océ no hubiese actuado así, con toda probabilidad el perjuicio que habría perdido varios clientes que necesitaban una gama de fotocopiadoras que incluían los modelos pequeños a grandes.

3. Conclusión

(87) Las consideraciones anteriormente mencionadas y, en especial, el hecho de que a pesar del derecho antidumping existente se vendieran volúmenes significativos de importaciones, con dumping muy acusado, procedentes de Japón en el mercado comunitario, a precios muy bajos, que causaron un grave perjuicio a la industria comunitaria, llevan a la conclusión de que la expiración del derecho antidumping en vigor implicaría la reaparición del perjuicio importante causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón.

H. INTERÉS COMUNITARIO

1. Consideraciones generales

(88) La finalidad de las medidas antidumping es eliminar los efectos de distorsión de los intercambios debidos a las prácticas de dumping y restablecer así la competencia efectiva en el mercado comunitario. La competencia efectiva corresponde esencialmente al interés de la Comunidad, tanto desde el punto de vista de la política general objetiva como de los intereses de los productores y consumidores comunitarios.

2. Conclusiones de la investigación inicial

(89) En cuanto al caso específico de las importaciones de fotocopiadoras procedentes de Japón, en la investigación inicial se habían examinado ya ampliamente los intereses de productores, consumidores e importadores (principalmente OEM) independientes, tales como Agfa Gevaert, en la Comunidad. En aquel momento, se concluyó que el interés comunitario por mantener una industria viable de fotocopiadoras en la Comunidad capaz de competir con las importaciones procedentes de Japón, en condiciones equitativas primaba frente al interés a corto plazo de los consumidores por beneficiarse, al menos durante cierto tiempo de los bajos precios debidos a una competencia desleal, así como frente a los intereses de los importadores OEM, que se beneficiaron de la distribución, con su propia marca, de importaciones objeto de dumping procedentes de Japón a expensas de las ventas de fotocopiadoras producidas por la industria de la Comunidad. En lo que respecta a los importadores OEM se consideró, en especial, que el interés de la Comunidad por una industria comunitaria que produzca y distribuya fotocopiadoras es, en igualdad de condiciones, mayor en las empresas europeas que básicamente distribuyen con su propia marca fotocopiadoras producidas en Japón.

3. Conclusiones de la reconsideración

Interés comunitario por la producción de fotocopiadoras

(90) En cuanto al interés comunitario por mantener una industria viable de fotocopiadoras en la Comunidad, éste se ha visto aumentado incluso reforzado desde la investigación inicial. Se calcula que cerca de 23 000 personas están empleadas a tiempo completo en la Comunidad en la fabricación, distribución, mantenimiento y venta de fotocopiadoras producidas por la industria comunitaria, de las cuales 12 000 se ocupan de la fabricación (incluidas las que trabajan con dedicación completa en empresas comunitarias que suministran piezas y componentes a los productores comunitarios de fotocopiadoras). La tecnología de las fotocopiadoras ha llegado a su madurez pero aún es un proceso altamente complejo y muy sofisticado que combina la química, la óptica, la electrónica, la mecánica y la programación. La fotocopiadora de hoy en día también es un punto de arranque tecnológico importante no sólo para la producción de copiadoras digitales, impresoras y faxes, sino también para toda una nueva generación de productos multifuncionales de oficina que funcionan en red y que se introducirán en los próximos años.

(91) Además, después del establecimiento de las medidas antidumping en 1986, casi todos los productores japoneses abrieron o ampliaron sus instalaciones de producción de fotocopiadoras en la Comunidad. En consecuencia, la producción japonesa de fotocopiadoras en la Comunidad, que había sido inferior a 50 000 unidades en 1984, aumentó a 643 719 unidades en el período de investigación fijado para la reconsideración. Aunque los derechos antidumping puedan no haber sido la única razón de este gran aumento de la producción japonesa en la Comunidad, difícilmente puede ponerse en duda que influyeron significativamente en esta evolución. Gracias a estas fábricas también se desarrolló en la Comunidad una fuerte industria, que representa, con toda probabilidad, más empleo que las propias fábricas japonesas en la Comunidad o que los 6 000 trabajadores empleados a tiempo completo en el suministro a la industria comunitaria.

Según se ha explicado ya, si los derechos expiraran ello constituiría un incentivo para que los exportadores japones recortasen la producción en la Comunidad para reducir las significativas existencias almacenadas en Japón y para mejorar la utilización de la capacidad en dicho país. Este análisis razonado se aplicaría especialmente a las fotocopiadoras más grandes, que podrían ser suministradas a todo el mundo desde una sola fuente, Japón. Además, la eliminación de los derechos con la presencia de un alto dumping sería probablemente interpretado por los productores japoneses en el sentido de que las autoridades comunitarias ya no dan importancia al mantenimiento de una industria de fotocopiadoras en la Comunidad. Como consecuencia, las ventajas económicas de producir fotocopiadoras pequeñas y relativamente simples en terceros países con bajos costes de mano de obra, en vez de producirlas en la Comunidad, en donde la mayor parte de las empresas japonesas las producen ahora, llegarían a ser más interesantes. Se llegaría a un punto en que las consideraciones coste/beneficio prevalecerían incluso sobre las consideraciones estratégicas consistentes en mantener fábricas en los principales mercados mundiales, especialmente dado que por lo menos, otro productor japonés no tiene ninguna unidad de producción en la Comunidad y compite duramente en el mercado comunitario con las fotocopiadoras a bajo coste de mano de obra de un tercer país. Si esta tendencia se confirmase, el resultado final

podría ser una producción japonesa muy limitada en la Comunidad por lo que respecta a la fabricación de fotocopiadoras. Si la producción de varias a todas las instalaciones japonesas de producción cesase o se dirigiese a otros productos, esto sería grave en sí mismo. Sin embargo, probablemente la desventaja más grande sería que una miríada de pequeños y medianos proveedores comunitarios que suministran ahora piezas a las instalaciones japonesas de montaje se quedaría sin clientes. Es precisamente esta fuerte dependencia de las instalaciones japonesas de montaje con respecto a los proveedores exteriores, que implica una mínima inversión de capital en las instalaciones de montaje, lo que limitaría sus costes de cierre si decidieran cesar el montaje en la Comunidad.

Interés de los importadores

(92) Ciertos importadores alegaron que resultaban perjudicados por el establecimiento del derecho antidumping porque eran incapaces, parcial o enteramente, de cargar este coste a los consumidores, lo que llevaba a una reducción de la rentabilidad y a pérdidas de empleo en sus empresas. Es evidente que el establecimiento de un derecho antidumping no supone una ventaja para los importadores, que tienen que pagar el derecho antidumping y que por ello son menos capaces de subcotizar los precios de la industria comunitaria con importaciones objeto de dumping. Sin embargo, la finalidad del derecho antidumping es precisamente la mejora de las perspectivas de venta de la industria comunitaria en relación con las de los importadores que venden productos objeto de dumping. Además, se observó que esta alegación fue hecha por importadores, tales como Agfa Gevaert, que venden con su propia marca en la Comunidad fotocopiadoras que compran en Japón. Es probable que la rentabilidad de tales empresas se vea afectada por lo menos por la tendencia de sus proveedores japoneses de fotocopiadoras de ampliar poco a poco su propia red de ventas con su propia marca en la Comunidad a expensas de las ventas con la marca del importador. Aunque un cierto porcentaje del empleo en ventas y actividades de servicio puede haberse desplazado desde estos importadores a la industria comunitaria o a filiales japonesas de venta en la Comunidad, estos empleos permanecen en la Comunidad. Esta situación debería distinguirse de la pérdida neta de empleos en la fabricación que, según lo descrito arriba, podría producirse en la Comunidad si los derechos expirasen.

El importador Agfa Gevaert también presentó el argumento de que las medidas antidumping sobre las fotocopiadoras de Japón ponen en peligro sus inversiones directas en fotocopiadoras en Japón. En la verificación, sin embargo, se comprobó que no existieron tales inversiones directas.

Interés de los consumidores comunitarios

(93) Se calcula que se percibió una cantidad de alrededor de 500 millones de ecus en concepto de derechos antidumping sobre las importaciones de fotocopiadoras procedentes de Japón desde su establecimiento en agosto de 1986 hasta el fin del período de investigación. Sin embargo, dado el efecto continuo del dumping en el mercado comunitario y los altos márgenes de subcotización comprobados, parece que gran parte de este importe no ha sido transferido a los consumidores comunitarios.

(94) Si le permitiese que los derechos expirasen, los consumidores se beneficiarán en la medida en que los exportadores japoneses y los importadores independientes decidieran utilizar esta reducción de costes para disminuir aún más los precios de reventa en la Comunidad de las fotocopiadoras importadas de Japón. Si el mantenimniento del derecho no provocase ninguna modificación de los precios, la situación sería la misma que la mencionada en el considerando anterior. Si el mantenimiento del derecho llevase a un aumento del precio para los consumidores equivalente a la totalidad del derecho antidumping, si las importaciones continuaran al mismo nivel que ahora y si las fotocopiadoras no importadas de Japón no aumentaran de precio, el coste calculado para los consumidores comunitarios de una continuación de las medidas sería de 42,5 millones de ecus por año. Esta cifra está basada en un derecho antidumping medio ponderado del 16,3 % para los exportadores investigados, multiplicado por un valor en aduana total de las fotocopiadoras de Japón en 1994 de 260,8 millones de ecus. Tal aumento del precio de las fotocopiadoras importadas de Japón, sin embargo, sería muy poco probable, dado que el derecho permanecería al mismo nivel que antes. Incluso si tuviera lugar un aumento del precio de las fotocopiadoras de Japón, sería probable que ello implicara su sustitución parcial o completa por fotocopiadoras de otras fuentes, bien se tratase de ventas de la industria comunitaria o de ventas de fotocopiadoras producidas por las empresas japonesas en la Comunidad o en otros terceros países. La industria comunitaria querría probablemente utilizar en parte este margen de maniobra para aumentar sus volúmenes de ventas en vez de aumentar los precios hasta el máximo posible. En cuanto a los productores japoneses, no hay ninguna razón para que cambiasen la estrategia de precios de sus fotocopiadoras no importadas de Japón, especialmente porque compiten entre sí mismos y están aún sujetos a la competencia de importaciones a bajos precios procedentes de terceros países distintos de Japón. Un aumento del precio general todas las fotocopiadoras vendidas en la Comunidad es por lo tanto muy poco probable. Generalmente, en un mercado competitivo de un producto en fase de madurez como las fotocopiadoras, basta con uno o

algunos de los vendedores importantes para forzar el nivel general de los precios a la baja, pero se necesita un aumento general de los costes o la participación de todos o la mayor parte de los vendedores importantes para aumentar el nivel general de los precios. Si una empresa aumenta sus precios de forma aislada, se vería forzada a repensar esta estrategia muy rápidamente.

(95) En interés del consumidor a largo plazo conviene mantener una variedad de fuentes de suministro y de competencia. Dos de los más pequeños exportadores japoneses alegaron que sus actividades podría ser puestas en peligro si el antidumping sobre las importaciones de fotocopiadoras procedentes de Japón fuera mantenido, lo que recuciría la competencia. Sin embargo, de estas dos empresas una ya era propiedad mayoritaria de una de las mayores empresas japonesas, mientras que la otra exportó la mayor parte de sus fotocopiadoras a la Comunidad desde un tercer país. Las autoridades comunitarias estaban, por lo tanto, más preocupadas por la reducción de las fuentes y la variedad del suministro que podían resultar de la desaparición de uno o más de los productores comunitarios restantes. Alrededor del 85 % del mercado comunitario medido en unidades (y aproximadamente un 70 % medido en unidades ponderadas por el volumen de copias) estaba ya en las manos de los nueve exportadores japoneses investigados, que exportaban tanto de Japón como de terceros países o producían en la Comunidad, aunque, según lo mencionado anteriormente, estas empresas japonesas compitieron entre sí durante el período de investigación fijado para la reconsideración.

(96) Algunos exportadores y un importador señalaron la fuerte posición en términos de cuota de mercado de la industria comunitaria en el segmento 6 para aducir que este segmento, o parte de él, debía excluirse de los derechos. Sin embargo, dado que Rank Xerox, Océ y Kodak venden en el segmento 6 y compiten entre sí y que los derechos antidumping no impedirán a los exportadores japoneses exportar los segmentos 5 ó 6 a la Comunidad (o producirlos en la Comunidad o en terceros países), sino simplemente venderlos o precios bajos, en condiciones desleales, se consideró que este supuesto riesgo para la competencia en el segmento 6 era menos importante que el interés de la industria comunitaria por recibir protección contra las importaciones objeto de dumping. Y ello tanto más cuanto que el segmento 6 no debe considerarse como producto en sí mismo sino simplemente como una pequeña parte de un producto, las fotocopiadoras, en que las empresas japonesas poseen una cuota de marcado muy fuerte en la Comunidad.

4. Conclusión

(97) Se consideró que, sopesados todos los pros y contras, en interés general de la Comunidad no debía permitirse que expirasen, en este momento, las medidas antidumping sobre las importaciones de fotocopiadoras procedentes de Japón.

I. MEDIDAS

1. Consideraciones generales

(98) La cuestión aquí planteada, de conformidad con el apartado 3 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, era si la expiración de las medidas en vigor implicaría la reaparición del perjuicio o de la amenaza de perjuicio. Basándose en el análisis anteriormente descrito, la respuesta es afirmativa. Teniendo en cuenta el interés comunitario, el Consejo concluyó que debían mantenerse las medidas antidumping.

2. Definición del producto

(99) Cuando las medidas antidumping sobre las fotocopiadoras de Japón se establecieron por primera vez, las fotocopiadoras capaces de funcionar a una velocidad de más de 75 copias por minuto en papel del tamaño A4 fueron excluidas del ámbito de aplicación de las medidas porque en aquel momento no existían importaciones procedentes de Japón de esas copiadoras. Desde entonces, sin embargo, tales importaciones, a precios objeto de dumping, han aumentado considerablemente y han resultado ser especialmente perjudiciales para la industria comunitaria. Por lo tanto, ahora se considera necesario incluir tales fotocopiadoras en el ámbito de dichas medidas.

Las nuevas medidas cubrirán de esta manera todo el producto investigado, es decir, las fotocopiadoras, desde las personales a las fotocopiadoras del segmento 6. Las copiadoras personales, aunque no sean producidas por la industria comunitaria, compitieron con las del segmento 1 de la industria comunitaria durante el período de investigación, y su inclusión está por lo tanto justificada. En el segmento 6, un exportador japonés había empezado ya a importar fotocopiadoras del mismo en la Comunidad, que compiten también con las del segmento 5, dominado por los exportadores japoneses. Si se excluyeran las copiadoras personales o las del segmento 6 de las medidas, no solamente las importaciones objeto de dumping en estos segmentos continuarían perjudicando a la industria comunitaria, sino que también el riesgo de elusión de las medidas antidumping en los segmentos 1 y 5 sería considerable, porque sería posible que los exportadores cambiasen la velocidad de copia o las características de las fotocopiadoras de tal manera que fuesen clasificadas en el segmento colindante, sin cambiar esencialmente el modelo.

Estas consideraciones siguen siendo válidas a pesar de que, sobre una base media ponderada, la industria comunitaria obtuvo un rendimiento adecuado sobre las ventas del segmento 6 efectuadas durante el período de investigación. En primer lugar, los resultados individuales de los productores comunitarios del segmento 6 difinieron sustancialmente y uno de ellos sufrió pérdidas en ese segmento. En segundo lugar, el perjuicio se determinó para el producto similar en conjunto, de conformidad con el apartado 4 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. La rentabilidad de la industria comunitaria, uno de los criterios clave de perjuicio, habría sido menor si se hubiera excluido el segmento 6. En tercer lugar, en contraste con la situación que prevalecía en el período inicial de investigación, ahora el segmento 6 es producido en la Comunidad y así mismo es importado de Japón. Sería inoportuno identificar por separado el perjuicio para cada segmento de producto o para cada modelo y excluir de las medidas los segmentos o los modelos que resultaron ser comercialmente más rentables durante el período de investigación.

3. Tipos del derecho

(100) Se consideró que el derecho antidumping existente ha sido efectivo al reducir el volumen de las importaciones de fotocopiadoras procedentes de Japón, y que era probable que otros factores, especialmente los precios y volúmenes de fotocopiadoras vendidas en la Comunidad y producidas por empresas japonesas en la Comunidad y en terceros países distintos de Japón, contribuyeran a la situación precaria de la industria comunitaria. Por lo tanto, el Consejo consideró que confirmar el derecho existente en sus niveles actuales ofrecería una protección adecuada a la industria comunitaria, dada la continua tendencia a la baja de las importaciones de fotocopiadoras de Japón y el hecho de que las medidas cubrirán ahora las fotocopiadoras capaces de funcionar a una velocidad de más de 75 copias por minuto de papel de tamaño A4.

(101) Algunos exportadores y la industria comunitaria adujeron que el tipo del nuevo derecho antidumping debía modificarse para cada exportador basándose en el más bajo de sus márgenes de dumping y de venta con pérdidas. Observaron que la investigación en el marco de la reconsideración se había iniciado no sólo sobre la base del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, sino también del artículo 14 de dicho Reglamento, y que el apartado 3 del artículo 14 prevé la modificación, cuando sea necesario, de las medidas en vigor. Alegaron discriminación entre exportadores, porque algunos obtuvieron un tipo más bajo que otros mientras que tenían márgenes de dumping similares, y otros exportadores obtuvieron el mismo tipo aunque tenían márgenes distintos de dumping y de ventas con pérdidas. A este respecto se precisan algunas observaciones. En primer lugar, los artículos 14 y 15 corresponden al título « Reconsideración de las medidas adoptadas » del Reglamento (CEE) nº 2423/88. El artículo 15 debería, por lo tanto, leerse al mismo tiempo que el artículo 14, especialmente sus disposiciones de procedimiento. En segundo lugar, la palabra « confirmados » del apartado 1 del artículo 15 no tendría ninguna finalidad si hubiera que basar siempre las nuevas medidas en los márgenes inferiores de dumping y ventas con pérdidas, puesto que es muy poco problable que los tipos derivados de tal cálculo, para cada exportador, fueran idénticos a los tipos existentes, lo que supondría que los derechos existentes serían « confirmados » por la investigación efectuada en el marco de la reconsideración. Sin embargo, las autoridades comunitarias tienen claramente el derecho, de conformidad con el apartado 1 del artículo 15, de « confirmar » las medidas existentes. En tercer lugar, la confirmación de las medidas existentes es especialmente apropiada cuando han tenido cierto efecto beneficioso, como en este caso, a través de la reducción significativa del volumen de las importaciones, pero no lo suficiente todavía para permitir su expiración. En el actual caso, se considera que mantener los derechos a su nivel actual proporcionará de hecho una protección adecuada a la industria comunitaria, y que no hay necesidad de aumentar los tipos aplicables. Finalmente, en cuanto a la alegación de discriminación entre exportadores, debe considerarse que los tipos existentes confirmados ahora por el Consejo son, para cada exportador, significativamente más bajos que sus márgenes de dumping y venta con pérdidas comprobados en la reconsideración, calculados de la manera ya indicada. Mientras que la diferencia en el beneficio es más importante para algunos exportadores que para otros, el mismo resultado es inherente a la regla de « derecho reducido » establecida en el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, conforme al cual todos los exportadores pueden obtener el mismo tipo determinado en función del perjuicio, aunque algunos tengan márgenes de dumping más elevados que otros. En la investigación inicial, por ejemplo, el tipo basado en una evaluación global del perjuicio fue el 20 % para todos los exportadores (excepto los que tenían márgenes de dumping más bajos), aunque el margen de dumping de esos exportadores variaba entre el 22 y el 60 %. La ventaja de los tres exportadores con tipos más bajos, comparada con sus márgenes inferiores de dumping y de venta con pérdida, no es necesariamente más grande que el beneficio de los exportadores que obtienen un tipo del 20 %, con respecto a sus márgenes inferiores de dumping y de venta con pérdidas.

(102) El exportador Ricoh alegó que era el único exportador cuyo margen de dumping había disminuido y que debía recompensársele por esto en el sentido de que el derecho antidumping existente fuese deducido para calcular su nuevo margen de dumping. Sobre esa base, solicitó un derecho inferior al 20 %. Se comprobó que Ricoh actuaba correctamente al reivindicar que era el único expor-

tador cuyo dumping había disminuido desde la investigación inicial. Sin embargo, esta circunstancia no puede llevar a la no deducción del derecho antidumping existente para la determinación del derecho aplicable, puesto que la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 establece claramente que los derechos antidumping deben deducirse como coste para los importadores vinculados en el cálculo del precio de exportación. En términos de perjuicio, la reducción en el margen de dumping de este exportador podría haber sido igualmente debida a una disminución de su valor normal. El margen subcotización para este exportador, que estaba justo por debajo de la media ponderada para todos los exportadores, apoya esta hipótesis e indica que sus precios de exportación contribuían a la delicada situación económica de la industria comunitaria. Por lo tanto, no se consideró justificada ni posible su demanda de una reducción del derecho con arreglo al Reglamento (CEE) nº 2423/88.

4. Período de aplicación de las medidas

(103) En cuanto al período de aplicación de las medidas, el Consejo observó que, debido a la complejidad poco usual de varios aspectos del presente asunto, se produjeron retrasos significativos. Primero, casi seis meses transcurrieron entre el anuncio de la intención de la Comisión de proceder a una reconsideración de las medidas y el inicio real de esa reconsideración. La propia investigación en el marco de la reconsideración, que se inició el 14 de agosto de 1992, tardó más de tres años en concluir. De conformidad con el apartado 3 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el derecho antidumping inicial sobre las importaciones de fotocopiadoras procedentes de Japón siguió en vigor durante todo este período. El Consejo, por lo tanto, considera razonable que, en estas circunstancias excepcionales, el período de aplicación de las nuevas medidas debe limitarse y expirar dos años después de su entrada en vigor, sin perjuicio de las disposiciones en vigor en materia de la reconsideración.

(104) Algunos exportadores e importadores observaron que la industria comunitaria había disfrutado ya de ocho años de protección a través de medidas antidumping, que esto era suficiente y que las medidas deberían darse ahora por concluidas. Sin embargo, no hay ningún plazo legal que limite el período de aplicación de las medidas antidumping, con excepción del período quinquenal mencionado en el apartado 1 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Como ese artículo mismo deja claro, una reconsideración llevada a cabo al final de este tiempo límite puede, cuando ello esté justificado, llevar a la confirmación, como en este caso, de las medidas existentes durante un nuevo período. Por otro lado, mientras que las medidas existentes han estado en vigor durante ocho años, esta reconsideración ha mostrado que su eficacia para la protección de la industria comunitaria fue limitada por el hecho de que, debido al comportamiento de los exportadores japoneses, el efecto del dumping en el mercado comunitario sigue siendo sustancial, lo que se traduce en una baja de los precios y en una subcotización.

5. Derecho residual

(105) Las vistas de verificación a los exportadores que cooperaron cubrieron la casi totalidad de las exportaciones de fotocopiadoras de Japón a la Comunidad durante el período de investigación. Para las empresas que no cooperaron en esta reconsideración se consideró apropiado que el derecho residual más elevado de los tipos individuales para los exportadores investigados, es decir un 20 %, a falta de cualquier información que justificase un nivel más alto o más bajo. El mismo tipo debería aplicarse a las empresas que no exportaron a la Comunidad durante el período de investigación. Sin embargo, para estas últimas, ello está sujeto a la posibilidad de una reconsideración para « los nuevos exportadores » de conformidad con el apartado 4 del artículo 11 del Reglamento (CE) nº 3283/94.

6. Compromisos

(106) Se consideró que debería autorizarse la expiración del compromiso de Kyocera Corporation Kioto, conforme al cual éste se comprometía a informar a la Comisión con la suficiente antelación en caso de que reanudara sus exportaciones a la Comunidad.

(107) Por lo que se refiere a los compromisos ofrecidos de conformidad con el apartado 10 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, la Comisión ha recibido periódicamente la información que le permite verificar los compromisos ofrecidos. El valor medio ponderado de las piezas y materiales de origen japonés utilizados en el montaje o la producción de fotocopiadoras en la Comunidad ha sido inferior al 60 % del valor total de todas las piezas y materiales. Los compromisos expirarán al concluir la investigación,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal clasificadas en los códigos NC (ex) 9009 12 00 (código Taric: 9009 12 00*19) y (ex) 9009 21 00 (código Taric: 9009 21 00*19), originarias de Japón.

2. A efectos del presente Reglamento, las fotocopiadoras de papel normal comprenderán las fotocopiadoras analógicas, las copiadoras de proceso indirecto y de un sistema óptico, independientemente de su velocidad de copia y del hecho de que se importen enteras o en módulos. Tales copiadoras están formadas por cuatro elementos básicos : proyector de imagen, transferencia o revelado de imagen, transferencia o estampación y sistema de transporte de papel. Las copiadoras digitales, que utilizan un escáner y un procesador de imagen para transformar una imagen original en una señal numérica y para recomponerla, con o sin cambios, en una copia, no son objeto del presente procedimiento y por ello no estarán sujetas al derecho. Además, los siguientes productos no estarán sujetos al derecho :

— copiadoras analógicas de color (máquinas que pueden hacer automáticamente copias a todo color de originales en color en un sistema de copiado mediante un proceso policromático),

— impresoras de lector de microfichas e impresoras de microfilmes (máquinas que pueden leer imágenes y ampliar copias de miocrofilmes y de microfichas),

— copiadoras de pantalla (máquinas que pueden hacer copias de la información proyectada en una pantalla), y

— copiadoras de gran tamaño (máquinas capaces de hacer copias del tamaño A2 y mayores de originales superiores al tamaño A2).

Para evitar cualquier duda, las fotocopiadoras de contraste (fotocopiadoras que reproducen solamente algunos colores para resaltar ciertos segmentos de un documento) y las fotocopiadoras A2 (fotocopiadoras capaces de hacer copias de papel del tamaño A2 -pero no más grande- de originales de papel del tamaño A2 o más grande) estarán sujetas al derecho.

3. El tipo del derecho será el 20 % del precio neto franco frontera de la Comunidad no despachado de aduana (códiogo adicional Taric : 8841), con excepción de las importaciones de productos fabricados por las siguientes empresas, que estarán sometidas a los siguientes tipos de derecho :

— Copyer Company Limited, Tokio : 7,2 % (código adicional Taric : 8838),

— Mita Industrial Company, Osaka : 12,6 % (código adicional Taric : 8839),

— Toshiba Corporation, Tokio : 10 % (código adicional Taric : 8840).

Artículo 2

Queda derogado el Reglamento (CEE) nº 535/87.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas.*

Expirará dos años después de su entrada en vigor, excepto cuando esté pendiente en esa fecha una reconsideración de las medidas establecidas por el presente Reglamento en cuyo caso seguirá estando en vigor hasta que haya concluido dicha reconsideración.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Luxemburgo, el 2 de octubre de 1995.

Por el Consejo

El Presidente

J. SOLANA