REGULAMENTO (CEE) Nº 3651/88 DO CONSELHO

de 23 de Novembro de 1988

que introduz um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de impressoras de matriz de pontos por impactos sucessivos originárias do Japão

O CONSELHO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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

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

Tendo em conta a proposta da Comissão apresentada após consultas realizadas no âmbito do comité consultivo, como previsto pelo referido regulamento,

Considerando o seguinte:

A. Medidas provisórias

(1) Pelo Regulamento (CEE) nº 1418/88 (2), a Comissão introduziu um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de impressoras de matriz de pontos por impactos sucessivos, originárias do Japão. Este direito foi prorrogado por um período máximo de dois meses pelo Regulamento (CEE) nº 2943/88 (3).

B. Desenrolar do processo

(2) Na sequência da introdução do direito *anti-dumping* provisório, todos os exportadores, um certo número de importadores independentes, bem como a indústria comunitária denunciante solicitaram, tendo-lhes sido concedida, a possibilidade de serem ouvidos pela Comissão. Apresentaram igualmente por escrito as suas observações acerca das conclusões a que se chegou.

(3) A seu pedido, as partes foram igualmente informadas dos factos e considerações essenciais, com base nos quais se tencionava propor a introdução de direitos definitivos e a cobrança definitiva dos montantes garantidos pelo direito provisório. Foi-lhes igualmente concedido um prazo para apresentarem as suas observações na sequência das informações prestadas. Os seus comentários foram apreciados e, sempre que adequado, as conclusões da Comissão foram alteradas em conformidade.

(4) Para além das verificações que conduziram às determinações preliminares, a Comissão efectuou verificações complementares nas instalações de todas as empresas denunciantes.

C. Produto em causa e produto similar

(5) Nas suas conclusões preliminares, a Comissão havia estabelecido que os produtos em causa são as impressoras de matriz de pontos por impactos sucessivos que imprimem pontos num suporte de impressão através de agulhas activadas electronicamente (impressoras de agulhas SIDM). Além disso, a Comissão considerou que todas as impressoras SIDM produzidas na Comunidade constituem um produto similar de todas as impressoras SIDM exportadas do Japão, com exclusão das impressoras para fins específicos [considerandos 7 e 31 do Regulamento (CEE) nº 1418/88 da Comissão, a seguir designado « Regulamento da Comissão »].

Estas conclusões foram contestadas, quer pelos exportadores quer pelos importadores. Em primeiro lugar, foi mantido o argumento de que não existia um mercado único para as impressoras SIDM e de que era possível estabelecer linhas divisórias claras entre os diferentes segmentos de mercado, tal como as definidas em termos de utilizações finais por um estudo de Ernst & Whinney Conseil, isto é, um segmento inferior e médio de « qualidade de carta » *(letter quality)* e um segmento superior. Consequentemente, foi alegado que deviam ser considerados pelo menos quatro ou cinco produtos similares diferentes e, consequentemente, estabelecidas quatro ou cinco determinações diferentes de *dumping* e de prejuízo. Em segundo lugar, alguns exportadores e um importador alegaram que os modelos de impressoras específicos deviam ser excluídos da definição de produto similar devido às suas especificações únicas, à sua concepção exclusiva, ao seu suporte lógico *(software)* específico e/ou à sua aplicação e utilização específicas.

a) *Argumentos relativos à definição de produto similar*

(6) A Comissão tomou todos esses argumentos em consideração. Verificou não ser contestado o facto de todas as impressoras SIDM existentes no mercado comunitário (cerca de 800 modelos) se basearem na mesma tecnologia de impacto, sendo idênticas as suas características físicas e técnicas básicas. Por outro lado, é evidente que os numerosos modelos de impressoras existentes no mercado diferem quanto às suas especificações técnicas, físicas, *interfaces*, suportes lógicos *(softwares)*, peso, dimensões, qualidade, características e acessórios.

(7) Além disso, o mercado das impressoras caracteriza-se pelo facto de a tecnologia das impressoras de matriz de pontos, bem como as diferentes características físicas e técnicas das impressoras SIDM, as suas dimensões, peso, especificações e características estarem sujeitos a uma evolução rápida e a alterações frequentes. A este respeito, a empresa alemã de estudos de mercado IMV Info-Marketing Verlagsgesellschaft für Bürosysteme, Dusseldórfia (a

(1) JO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.
(2) JO nº L 130 de 26. 5. 1988, p. 12.
(3) JO nº L 264 de 24. 9. 1988, p. 56.

seguir designada por « IMV Info-Marketing »), confirmou uma tendência de mercado actual no sentido da descentralização das instalações de impressão, isto é, de substituição das impressoras pesadas por várias impressoras menos duráveis, mais leves, de menores dimensões e menos dispendiosas. A relação preço/resultados dessas impressoras de substituição está, segundo a IMV Info-Marketing, a melhorar constantemente.

(8) No que diz respeito à aplicação e utilização das impressoras, não foram avançados novos argumentos pelos exportadores relativamente à definição de produto similar do Regulamento da Comissão. Em especial, não foram fornecidos novos elementos com base nos quais devessem ser estabelecidas linhas divisórias claras entre os produtos em questão no que respeita a características e utilizações distintas. Nessas circunstâncias, a Comissão considerou que, perante um *spectrum* ou *continuum* de produtos entre os quais não existem distinções claras, seria arbitrário, susceptível de violação e provavelmente não exequível dividir os produtos num certo número de artigos separados ou em séries de produtos similares.

(9) À luz dos elementos de prova apresentados, o Conselho confirma as conclusões preliminares da Comissão (considerandos 11 a 17 do Regulamento da Comissão) no sentido de que o mercado de impressoras SIDM na Comunidade se caracteriza sobretudo por uma série de produtos sem linhas de demarcação claramente definidas entre si. As impressoras SIDM que, independentemente das suas diferenças, têm as mesmas características físicas e técnicas básicas, bem como a mesma aplicação e utilização básicas, devem, consequentemente, ser consideradas como produtos similares.

b) *Argumentos relativos a modelos específicos de impressoras*

(10) No que respeita aos pedidos de exclusão de modelos específicos de impressoras, a Seikosha alegou que a sua impressora SBP10, devido à sua velocidade de impressão e demais características, não poderia ser considerada como um produto similar das outras impressoras SIDM existentes no mercado comunitário. A Comissão, contudo, não considerou que a elevada velocidade de impressão e outras diferenças de qualidade distingam a impressora SBP10 enquanto produto à parte relativamente às outras impressoras SIDM de impressão rápida. Efectivamente, somente diferenças técnicas ou de qualidade que tenham por efeito que a utilização, a aplicação ou a opinião dos clientes distingam fundamentalmente uma determinada impressora das outras impressoras SIDM são susceptíveis de tornar uma impressora SIDM « não similar ». Embora seja verdade que, presentemente, a elevada velocidade da SBP10, medida em caracteres por segundo (cps), não é igualada por qualquer impressora SIDM produzida na Comunidade, o número de cps não permite um cálculo preciso da velocidade de uma impressora no que respeita a textos normais. Se se comparar a capacidade da SBP10 com a dos modelos Europrint, a diferença não é de molde a distinguir fundamentalmente aquela impressora dos modelos de impressoras comunitárias.

(11) Um exportador (a Hitachi Ltd) e um importador (a Apple Computer International) alegaram que exportam e importam, respectivamente, para a Comunidade, impressoras SIDM para utilização quer com a unidade central do exportador quer com o sistema informático do importador. Essas impressoras constituem parte integrante desses sistemas informáticos e têm especificações únicas concebidas de acordo com as exigências do respectivo sistema informático, podendo ser unicamente utilizadas como parte desses sistemas. O importador (a Apple), que não é fabricante de impressoras SIDM, poderia, contudo, adquirir o seu sistema de impressoras a fabricantes de impressoras comunitários, enquanto o exportador (a Hitachi) é ele próprio fabricante de impressoras SIDM e exporta e vende as suas impressoras unicamente como parte do seu sistema informático central.

(12) À luz destes argumentos, a Comissão considerou não ser invulgar impressoras SIDM serem especificamente concebidas e fabricadas para um determinado sistema informático. Uma vez que as impressoras SIDM não podem ser utilizadas como produto isolado, tendo de ser ligadas a um computador, fazem sempre parte de um sistema. As características físicas e técnicas básicas, bem como a aplicação e utilização dessas impressoras especificamente concebidas e fabricadas continuam a ser similares às das outras impressoras não exclusivamente concebidas e fabricadas para um determinado sistema informático. Além disso, os produtos em questão são impressoras de matriz de pontos por impactos sucessivos e não sistemas informáticos. Consequentemente, as impressoras SIDM que fazem parte integrante de um sistema informático, a que se destinam exclusivamente, fornecido pelo produtor e/ou pelo exportador da impressora em questão, e que são importadas e vendidas exclusivamente no âmbito de tal sistema informático, não podem ser consideradas como similares às impressoras SIDM fabricadas na Comunidade. Contudo, o simples facto de as impressoras serem exclusivamente concebidas e fabricadas para um sistema informático de um importador, sem fazerem parte integrante ou serem importadas juntamente com tal sistema informático, não pode ser considerado suficiente para tornar essas impressoras não similares às impressoras SIDM fabricadas na Comunidade.

(13) A Epson alegou que os seus modelos de mini-impressoras compactas 15011, 15011, 180 e 183 que se destinam a ser utilizadas com os computadores portáteis Epson PX16 e HX20 e os computadores de mão EHT não são produtos similares aos modelos de impressoras dos fabricantes comunitários.

No que respeita a este argumento, a Comissão considerou, por um lado, que essas impressoras não têm as características físicas e técnicas básicas das impressoras de agulhas SIDM. Essas mini-impressoras compactas são impressoras de matriz de

pontos por impactos em linha, imprimindo linha a linha e não caracter a caracter. Além disso, utilizam unicamente papel de largura inferior ao utilizado pelas outras impressoras SIDM. Em terceiro lugar, essas impressoras são impressoras portáteis, leves e de mão destinadas a satisfazer as necessidades de impressão de textos pouco volumosos.

(14) Pelo contrário, as impressoras SIDM produzidas na Comunidade que são objecto do presente processo são, pelo menos, impressoras de mesa, não sendo consideradas como impressoras portáteis para utilização num sistema informático de bolso. Por essas razões, a Comissão considera as referidas impressoras diferentes das impressoras de agulhas SIDM produzidas na Comunidade. O Conselho confirma esta posição, concluindo que aquelas impressoras não são abrangidas pelo âmbito dos produtos em causa.

(15) Os pedidos de excepção relativos a outros modelos foram tratados nos considerandos 24 a 29 do Regulamento da Comissão. Uma vez que não foram apresentados novos argumentos a esse respeito, o Conselho confirma as conclusões provisórias da Comissão.

(16) À luz das conclusões apresentadas no Regulamento da Comissão (considerandos 11 a 31) e das considerações acima expostas, o Conselho conclui que as impressoras de agulhas SIDM são suficientemente semelhantes para serem consideradas como um produto similar no contexto do presente processo. Consequentemente, todas as impressoras de agulhas SIDM produzidas na Comunidade são produtos similares aos produtos exportados do Japão, com exclusão das impressoras com finalidades específicas, das impressoras que fazem parte integrante de um sistema informático, importadas e vendidas juntamente com esse sistema, e das impressoras portáteis de bolso.

D. Valor normal

(17) O valor normal para os produtos objecto do direito provisório foi, para efeito das conclusões definitivas, geralmente estabelecido com base nos métodos utilizados para a determinação provisória do *dumping* tendo em conta novos elementos de prova apresentados pelas partes em questão.

(18) Um exportador alegou que o valor normal estabelecido em relação a algumas das suas vendas realizadas no mercado nacional devia ter em conta certos artigos que, segundo ele, eram oferecidos a título de desconto sobre o preço pago pelo produto considerado. Foi, contudo, estabelecido que tais descontos só eram feitos relativamente a acessórios e que, por conseguinte, não estavam directamente ligados às vendas em consideração.

(19) Alguns exportadores continuaram a solicitar que, para a determinação do valor normal com base nos preços nacionais, fossem tidos em conta os preços de transferência entre empresas ligadas ou filiais de venda desses exportadores no mercado japonês. Contudo, a Comissão continuou a considerar uma tal abordagem inadequada, pelas razões referidas nos considerandos 33, 39 e 40 do Regulamento da Comissão, e o Conselho confirmou essa posição.

(20) Alguns exportadores levantaram objecções relativamente à eliminação de certas vendas, ou canais de vendas, do cálculo do valor normal quando esse cálculo se baseou nos preços nacionais devido ao facto de tais vendas se terem efectivamente realizado no decurso de operações comerciais normais. Todavia, a Comissão considerou que, quando tal eliminação se verificou, as vendas haviam sido efectuadas em quantidades substanciais durante o período de referência e a preços que não permitiam, no decurso de operações comerciais normais e no período de referência, a recuperação de todos os custos razoavelmente distribuídos, tal como previsto no nº 4 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88. O Conselho confirma essa conclusão.

Para efeito das conclusões definitivas, o Conselho confirma que os valores normais nessas circunstâncias e nos casos em que as restantes vendas, isto é, as vendas consideradas como tendo sido realizadas no decurso de operações comerciais normais, se situaram abaixo de 5 % do volume das exportações para a Comunidade do modelo específico considerado, fossem estabelecidos com base em valores calculados.

(21) No que respeita ao método de cálculo dos valores normais calculados e, em especial, aos montantes relativos aos encargos de venda, às despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como aos lucros, um exportador alegou que, uma vez que não havia realizado quaisquer vendas do produto em causa no mercado nacional, os encargos de vendas, as despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como o lucro das suas vendas relativamente pouco numerosas de outros produtos, não relacionados, deveriam constituir o montante adequado a adicionar, a título dessas despesas e do lucro, ao valor calculado dos produtos em causa.

A Comissão, contudo, não viu motivos para alterar a sua posição, tal como definida no considerando 36 do Regulamento da Comissão, e que foi confirmada pelo Conselho, no sentido de que o facto de um determinado exportador não vender o produto em causa e, consequentemente, não ter uma organização de vendas no seu mercado nacional não deve alterar a base de avaliação dos encargos de venda, das despesas administrativas e de outros encargos gerais, bem como do lucro, para a determinação do valor normal calculado desse exportador. Além disso, o nº 3, alínea b), subalínea ii), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88 confirma agora que, nessas circunstâncias, tais despesas, bem como os lucros, serão calculados tomando como referência as despesas efectuadas e os lucros auferidos por outros produtores ou exportadores no país de origem ou no país de exportação aquando de vendas rentáveis de um produto similar.

(22) Certos exportadores levantaram objecções ao facto de serem considerados, no cálculo dos seus valores normais, encargos de vendas, as despesas administrativas e outros encargos gerais e os lucros realizados por outros produtores ou exportadores nas suas vendas rentáveis do produto similar no Japão. Nesses casos, os exportadores em questão não teriam vendido para a Comunidade, no decurso de operações comerciais normais, 5 % ou mais do volume das exportações do modelo expecífico em questão e, nessas circunstâncias, em conformidade com a prática normal da Comissão, o valor normal seria calculado nos termos do nº 3, alínea b), subalínea ii), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88. Uma das empresas exportadoras, que não havia levantado objecções relativamente à regra dos 5 % aquando das conclusões preliminares da Comissão, argumentou posteriormente que havia vendido o produto similar em suficientes quantidades no mercado nacional para que os encargos de vendas, despesas administrativas e outros encargos gerais e os lucros fossem tomados em consideração no cálculo dos valores normais. Não foi, contudo, apresentada prova de tal alegação e, por conseguinte, o Conselho confirma as conclusões preliminares da Comissão.

O Conselho confirma, pois, a posição da Comissão de que, nessas circunstâncias, nos termos do nº 3, alínea b), subalínea ii), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, o montante dos encargos de venda, das despesas administrativas e de outros encargos gerais e do lucro deve ser calculado tomando como referência as despesas efectuadas e os lucros auferidos pelos outros exportadores aquando das suas vendas rentáveis de produtos similares no mercado japonês.

(23) Um outro exportador alegou ainda que uma repartição não deveria incluir certos encargos de vendas, despesas administrativas e outros encargos gerais de filiais ou empresas distribuidoras ligadas. Contudo, a Comissão considera, e o Conselho confirma, que, a fim de incluir todos os custos incorridos no cálculo do valor normal, nos termos do nº 3, alínea b), subalínea ii), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, tais custos devem ser devidamente tomados em consideração.

(24) No que diz respeito ao lucro, certos exportadores alegaram que o montante incluído nos seus valores normais era excessivo. Todavia, o montante utilizado no cálculo do valor normal foi em todos os casos um montante individual que pôde ser calculado para um exportador, isto é, o lucro efectivo realizado em vendas rentáveis.

(25) Alguns exportadores alegaram igualmente que, ao restringir o cálculo às vendas de máquinas efectuadas no decurso de operações comerciais normais, eliminando, pois, certas vendas efectuadas com perdas, se obtinha uma margem de lucro artificialmente elevada. Além disso , foi alegado que certas vendas com perdas deviam ser consideradas, no decurso de operações comerciais normais, uma prática comercial normal no negócio das impressoras de matriz. A Comissão rejeitou essa opinião, uma vez que o nº 4 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88 prevê que, em tais circunstâncias, o valor normal deve ser calculado unicamente com base nas restantes vendas, isto é, as rentáveis.

(26) No que respeita aos exportadores relativamente aos quais as informações disponíveis eram insuficientes para efectuar o cálculo, que comercializavam com perdas, ou que não efectuavam vendas, ou vendas suficientes, de produtos comparáveis no mercado nacional, tendo em conta a variedade de margens de lucro encontrada, foi aplicada a margem de lucro média ponderada para produtos similares dos exportadores relativamente aos quais existiam informações adequadas disponíveis.

Essa margem de lucro média ponderada foi estabelecida em 37 %.

O método adoptado pela Comissão no que respeita à inclusão do lucro no cálculo dos valores normais é inteiramente conforme com o método previsto no nº 3, alínea b), subalínea ii), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88 e, consequentemente, o Conselho confirma as conclusões da Comissão.

(27) No que diz respeito às vendas do produto em questão a clientes independentes que revenderam os produtos com as suas próprias marcas (OEM), um exportador continuou a alegar que os valores normais deveriam ser baseados numa média ponderada de todas as vendas realizadas no decurso de operações comerciais normais no mercado japonês, isto é, uma média ponderada das vendas com marca própria e das vendas OEM. A esse respeito, o Conselho confirmou a posição da Comissão referida no considerando 38 do Regulamento da Comissão. Além disso, o Conselho considera que, embora todas as impressoras de matriz de pontos por impactos sucessivos devessem ser consideradas produtos similares na acepção do nº 12 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88 (ver considerandos 5 a 9 do mesmo regulamento), um único valor normal para todos os modelos do produto em questão não permitiria uma comparação válida com os preços de exportação, tal como exigido pelos nºs 9 e 10 do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88. A fim de permitir efectuar uma comparação válida, foram estabelecidos valores normais para cada modelo, sendo a comparação feita com o preço de exportação do mesmo modelo ou do modelo mais semelhante. Tal abordagem está de acordo com a adoptada para o cálculo do limiar de prejuízo, em que, a fim de se chegar a níveis de subcotação dos preços, foram comparados unicamente modelos idênticos ou similares.

(28) O Conselho confirma igualmente a posição da Comissão no que respeita a certos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais suportados pelas empresas ou departamentos de vendas no Japão, tal como referido nos considerandos 39 e 40 do Regulamento da Comissão.

E. Preço de exportação

(29) Relativamente às exportações efectuadas por produtores japoneses directamente para importadores independentes na Comunidade, os preços de exportação foram determinados com base nos preços efectivamente pagos ou a pagar pelo produto vendido.

(30) Noutros casos, foram efectuadas exportações para filiais que importaram o produto na Comunidade. Nesses casos, foi considerado adequado, tendo em conta a relação entre exportador e importador, que os preços de exportação fossem calculados com base nos preços a que o produto importado foi pela primeira vez revendido a um comprador independente. Os descontos, reduções e o valor dos brindes directamente ligados a uma venda foram deduzidos do preço pelo cliente independente, tendo sido efectuado o ajustamento adequado de modo a ter em consideração todos os custos ocorridos entre a importação e a revenda, incluindo os direitos e as imposições.

(31) Além disso, foi realizado um certo número de vendas a clientes independentes na Comunidade por parte de filiais do exportador, tanto no interior como no exterior da Comunidade. Em alguns desses casos, verificou-se que, embora a empresa ligada não fosse o importador formal, assumia certas funções de importador e incorria em certos custos normalmente suportados por um importador. Recebia encomendas, comprava o produto ao exportador e revendia-o, *inter alia*, a clientes não relacionados. Esses clientes eram, geralmente, distribuidores do produto em questão em áreas nas quais o exportador não dispunha de uma filial que importasse e distribuísse os produtos.

Alguns exportadores realizaram igualmente vendas a um cliente independente na Comunidade através de mais do que uma das suas filiais. Em todos esses casos, à excepção de um, ambas as filiais se situavam na Comunidade. Relativamente à excepção referida, uma das filiais situava-se na Comunidade e a outra fora da Comunidade. Nesses casos, os custos normalmente suportados por um importador foram suportados por ambas as filiais dos exportadores em questão. Em todos os casos, registou-se um preço por uma filial aos exportadores e um preço mais elevado pago pela segunda à primeira filial. Alegou-se que, em tais circunstâncias, o preço de exportação efectivamente pago ou a pagar, nos termos do nº 8, alínea a), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, deveria ser o preço facturado por qualquer uma das filiais que vendesse a clientes independentes na Comunidade.

A Comissão considera que, nessas circunstâncias, os produtos foram vendidos para exportação para a Comunidade pelo exportador no Japão a uma filial situada, quer no interior quer no exterior da Comunidade. Essas filiais, quer importem formalmente o produto quer não, assumem as funções típicas de uma filial de importação. Tendo em conta a relação existente entre o exportador e a sua filial, o preço de exportação, considerado nesse caso como um preço de transferência, é, pois, rejeitado por ser pouco fiável. Consequentemente, o preço de exportação teve de ser calculado com base no preço a que o produto foi pela primeira vez vendido a um comprador independente, tendo sido feito um ajustamento para todos os custos suportados pela filial ou filiais em questão, tal como previsto no nº 8, alínea b), do artigo 2º do Regulamento (CEE) nº 2423/88.

(32) O Conselho confirma as conclusões da Comissão no que respeita ao estabelecimento dos preços de exportação, tal como referido nos considerandos 45 a 49 do Regulamento da Comissão.

F. Comparação

(33) A fim de estabelecer uma comparação válida entre o valor normal e os preços de exportação, a Comissão teve em conta, sempre que adequado, as diferenças que afectam a comparabilidade dos preços, como sejam as diferenças nas características físicas e as diferenças nas condições de venda, sempre que a relação directa entre essas diferenças e as vendas em causa pôde ser satisfatoriamente demonstrada. Foi o que aconteceu em relação às diferenças nas condições de crédito, garantias, comissões, salários pagos aos vendedores, embalagem, transporte, seguro, manutenção e custos acessórios.

(34) O valor normal e os preços de exportação, baseando-se estes últimos tanto nos preços pagos como nos preços de exportação calculados, foram comparados no mesmo estádio comercial. Os preços ou valores calculados, relativamente aos quais foram efectuados ajustamentos, foram estabelecidos ao nível das empresas de venda para o mercado nacional ou das organizações de vendas das empresas de exportação. Os preços de exportação foram estabelecidos à saída da empresa de venda ou da organização de vendas para exportação.

(35) Um exportador continuou a solicitar um ajustamento para diferenças nas quantidades vendidas no mercado nacional em relação às vendids para exportação para a Comunidade. O pedido baseou-se numa alegada diferença de custos resultante de diferenças no volume de produção. Contudo, não foram fornecidos elementos de prova adicionais relativamente aos disponíveis para as conclusões provisórias no que respeita a economias de custos na produção de diferentes quantidades. Consequentemente, o Conselho confirma a conclusão da Comissão de que o pedido devia ser rejeitado.

(36) O Conselho confirma igualmente as conclusões da Comissão no que respeita à comparação do valor normal e do preço de exportação, tal como apresentadas nos considerandos 52 e 54 a 56 do Regulamento da Comissão.

G. Margem de *dumping*

(37) O valor normal para cada um dos modelos de cada exportador foi comparado com os preços de exportação de modelos comparáveis numa base transacção a transacção. O exame dos factos revela a existência de *dumping* relativamente às importações de impressoras de matriz de pontos originárias do Japão por parte de todos os exportadores japoneses objecto do inquérito, sendo a margem de *dumping* igual ao montante em que o valor normal, tal como estabelecido, ultrapassa o preço de exportação para a Comunidade.

(38) As margens de *dumping* variaram consoante o exportador, sendo as margens médias ponderadas, expressas como percentagem dos valores CIF fronteira comunitária, as seguintes:

Alps Electrical Co Ltd	6,1 %,
Brother Industries Ltd	39,6 %,
Citizen Watch Co Ltd	43,3 %,
Copal Co Ltd	18,6 %,
Fujitsu Ltd	86,0 %,
Japan Business Computer Co Ltd	22,4 %,
Juki Corporation (anteriormente Tokyo Juki)	80,0 %,
Nakajima Ltd	12,0 %,
NEC Corporation	67,5 %,
OKI Electric Industry Co Ltd	8,1 %,
Seiko Epson Corporation	29,7 %,
Seikosha Co Ltd	73,0 %,
Shinwa Digital Industry Co Ltd	9,5 %,
Star Micronics Co Ltd	13,6 %,
Tokyo Electric Co Ltd	4,8 %.

(39) Em relação aos exportadores que não responderam ao questionário da Comissão, nem se deram a conhecer de qualquer outro modo, o *dumping* foi determinado com base nos factos disponíveis, em conformidade com o disposto no nº 7, alínea b), do artigo 7º do Regulamento (CEE) nº 2423/88.

A esse respeito, a Comissão considerou que os resultados do inquérito constituíam a base mais adequada para a determinação da margem de *dumping* e que considerar uma margem de *dumping* relativamente a esses exportadores inferior à margem de *dumping* mais elevada de 86 %, estabelecida relativamente a um exportador que colaborou no inquérito, criaria uma oportunidade de fuga ao direito. Por essas razões considerou-se adequado utilizar aquela margem de *dumping* para esse grupo de exportadores.

Relativamente à empresa que recusou cooperar com a Comissão no inquérito preliminar a situação não se alterou até à apreciação final dos factos e, consequentemente, o Conselho considera adequado que, no que lhe respeita, essa apreciação seja feita com base nos elementos disponíveis, isto é, com base no resultado do inquérito.

(40) Também neste último caso se considerou que fixar uma margem de *dumping* relativamente àquele exportador inferior à margem de *dumping* mais elevada fixada para exportadores que cooperaram no inquérito constituiria uma oportunidade de fuga ao direito e um prémio à não-cooperação. Por essas razões, foi considerado apropriado utilizar para a empresa em causa a margem de *dumping* mais elevada.

H. Produção da Comunidade

(41) A Comissão interpretou a expressão « produção da Comunidade » no sentido de uma tal expressão se referir aos quatro produtores comunitários membros do Europrint (ver considerando 69 do Regulamento da Comissão). Esta conclusão baseou-se na consideração de que os quatro membros do Europrint fabricavam cerca de 65 % da produção total comunitária de impressoras SIDM, isto é, uma percentagem importante da produção comunitária total do produto similar, e de que as razões que levaram os três membros do Europrint a importarem impressoras SIDM do Japão, bem como o volume, o valor e outras circunstâncias dessas importações podiam ser consideradas como medidas legítimas de autodefesa (ver considerandos 63 a 67 do Regulamento da Comissão).

(42) No que respeita a essa conclusão, alguns exportadores alegaram, em primeiro lugar, que não havia necessidade de que os três produtores importassem impressoras SIDM japonesas e oferecessem uma gama completa de impressoras; em segundo lugar, que essas importações causavam prejuízo aos produtores que realizavam importações visto aquelas impressoras SIDM serem produtos similares às impressoras SIDM fabricadas pelo próprio produtor; em terceiro lugar, que o volume e o aumento das importações revelam que elas ultrapassaram os limites do que poderia ser razoavelmente considerado como uma medida de simples autodefesa.

(43) Relativamente ao primeiro argumento, deve recordar-se, em primeiro lugar, que os três produtores comunitários fabricavam tipos similares de impressoras antes de decidirem, no período de 1984 a 1986, substituir as impressoras por eles próprios fabricadas por impressoras a baixos preços de origem japonesa. Consequentemente, os três produtores não aumentaram a sua gama de impressoras, tendo-se limitado a substituir as impressoras fabricadas por eles próprios por modelos japoneses. Em segundo lugar, é óbvio que os clientes potenciais estão mais inclinados a adquirir equipamentos buróticos a um fornecedor que ofereça uma gama completa de impressoras. Os três produtores comunitários não podem, por conseguinte, ser criticados pela sua decisão de continuar a oferecer uma gama completa de modelos de impressoras SIDM.

Em terceiro lugar, não se contesta que a principal razão para essas importações reside no facto de, devido ao baixo nível de preços do mercado das impressoras, causado pelas importações originárias do Japão, os custos de desenvolvimento e produção de novos modelos de impressoras de substituição a suportar pelas três empresas não teriam sido amortizados num prazo razoável.

(44) O segundo argumento dos exportadores confunde duas questões diferentes, nomeadamente a determinação do produto similar e a questão de os modelos importados estarem em concorrência directa com as impressoras fabricadas pelos próprios importadores. Para efeitos da definição do produto similar, o facto de não poderem ser estabelecidas linhas divisórias claras entre os diferentes produtos é, segundo o Conselho, suficiente para determinar que, em geral, todas as impressoras de agulhas SIDM constituem um produto similar. Esta falta de linhas divisórias claras não significa, contudo, que os produtores comunitários causaram prejuízo a eles próprios ao importarem essas impressoras. Uma vez que a maioria dos exportadores japoneses vende modelos de impressoras nos diferentes segmentos de mercado e oferece uma gama completa de modelos de impressoras, não se trata de modo nenhum de uma questão de prejuízo auto-infligido o facto de os seus concorrentes comunitários tentarem, mediante essas importações, oferecer igualmente uma tal gama de modelos de impressoras.

(45) No que respeita ao terceiro argumento, a Comissão reexaminou os dados relativos às importações dos três produtores durante o período de inquérito, tendo concluído que as importações representaram, respectivamente, 10,68 %, 28,9 % e 47,4 % da produção total desses produtores. A esse respeito, a Comissão considerou que as impressoras importadas pertenciam ao segmento inferior do mercado (tal como definido pelo estudo elaborado por Ernst and Whinney Conseil). Este segmento de mercado é o mais importante do mercado de impressoras, tendo recentemente aumentado de um modo consideravelmente mais rápido que o mercado total. Além dumping os produtores comunitários desejavam recuperar as partes de mercado que haviam perdido ao abandonar a sua própria produção no sector. O volume, o valor e o aumento dessas importações podem, consequentemente, não ser considerados desproporcionados relativamente aos seus próprios níveis de produção.

(46) À luz do que procede, e pelas razões e circunstâncias que levaram os produtores comunitários a importar impressoras SIDM japonesas (ver considerandos 63 a 67 do Regulamento da Comissão), o Conselho concluiu que as importações de impressoras SIDM do Japão pelos membros do Europrint devem ser consideradas como medidas razoáveis de autodefesa. Consequentemente, os três membros do Europrint não deviam ser excluídos dos produtores comunitários que representam a produção da Comunidade.

I. Prejuízo

a) *Volume e partes de mercado das importações objecto de* dumping

(47) Nas suas conclusões provisórias, a Comissão estabeleceu que a parte de mercado detida pelos exportadores japoneses na Comunidade havia aumentado de 49 %, em 1983, para 73 %, em 1986. Enquanto o mercado total de impressoras SIDM aumentou de 800 000 unidades, em 1983, para 2 093 000 unidades, em 1986, isto é, um aumento de 162 %, a parte de mercado japonesa revela um aumento de 390 000 unidades, em 1983, para 1 522 000 unidades, em 1986, isto é, um aumento de 290 %. A Comissão verificou igualmente, entre 1983 e 1986, um aumento considerável da presença japonesa no mercado nos diferentes segmentos de mercado definidos, em termos de velocidade de impressão, por algumas empresas de estudos de mercado (IDC e Data Quest) e referidas no estudo de Ernst and Whinney Conseil. No segmento inferior de mercado, a parte dos exportadores japoneses aumentou de 65 % para 88 %, tendo a produção comunitária diminuído de 24 % para 7 %. No segmento médio do mercado, a parte dos exportadores japoneses aumentou de 46 % para 65 %, tendo a produção comunitária diminuído de 34 % para 25 %. No segmento superior, a parte dos exportadores japoneses aumentou de 4 % para 47 %, tendo a produção diminuído de 61 % para 28 %. O estudo de Ernst and Whinney Council observava, relativamente a este desenvolvimento, que os fabricantes comunitários obtinham os seus piores resultados no segmento inferior, recorrendo às vendas de OEM japonesas para cobrir essa gama de produtos utilizando as suas marcas.

(48) No que respeita aos dados relativos ao segmento inferior, os exportadores alegaram que a parte de mercado da indústria comunitária devia ser ajustada em função das importações de OEM dos três membros do Europrint, cujas impressoras importadas são vendidas com a sua marca. Segundo os exportadores, a parte de mercado da produção

comunitária foi, por conseguinte, significativamente subestimada. O Conselho considera, contudo, que, relativamente a essas assim chamadas importações de OEM, os produtores comunitários actuam mais como distribuidores de impressoras SIDM japonesas que como fabricantes, não se justificando, por conseguinte, qualquer ajustamento.

b) *Preços*

aa) Depressão dos preços

(49) Com base no estudo de Ernst and Whinney Conseil, a Comissão verificou que a tendência do preço unitário do mercado de impressoras SIDM no seu conjunto na Comunidade, durante o período de 1983 a 1986, acusou uma diminuição global entre 25 % e 35 %. A diminuição dos preços foi consideravelmente maior nos segmentos inferior e superior que no segmento médio. Estes diferentes factores de diminuição dos preços estão de acordo com o aumento considerável, em termos relativos, da parte de mercado dos exportadores japoneses nos segmentos inferior e superior. A produção comunitária teve igualmente de acompanhar essa tendência de depressão dos preços.

bb) Subcotação dos preços

(50) No que respeita à subcotação dos preços, a Comissão estabeleceu um estudo pormenorizado sobre a subcotação dos preços relativamente aos preços praticados pelos exportadores japoneses e aos preços praticados pelos fabricantes comunitários, em ambos os casos ao primeiro comprador independente.

Primeiramente, foram seleccionados modelos de impressoras SIDM representativos dos quatro membros do Europrint. Os modelos de impressoras SIDM considerados representativos representavam aproximadamente 68 % das vendas totais de todos os modelos de produção comunitária na Comunidade. Seguidamente, com base num estudo comparativo dos modelos fornecido pelo IMV Info-Marketing, e em estreita colaboração com ele, foram determinados os modelos de impressoras SIDM dos exportadores japoneses mais similares aos modelos dos membros do Europrint no que respeita a especificações técnicas, características, velocidade, aplicação e utilização. Os modelos de impressoras japonesas seleccionados representaram aproximadamente 65 % de todas as vendas dos exportadores japoneses na Comunidade durante o período do inquérito. Em terceiro lugar, os preços líquidos médios ponderados dos modelos de impressoras comparáveis em França, na Alemanha, na Itália e no Reino Unido foram comparados no que respeita ao canal de venda das OEM, dos distribuidores, dos comerciantes e dos utilizadores finais.

(51) Sempre que não se verificou a existência de preços correspondentes nos diferentes canais de venda, foram efectuados ajustamentos (25 % entre os canais de venda do negociante e do distribuidor). Quando a Comissão acreditava que diferenças técnicas ou físicas importantes tinham um impacte considerável na opinião do cliente relativamente às impressoras, bem como nos preços, foram efectuados os ajustamentos adequados ou excluídos da comparação tais modelos de impressoras. Foram efectuados ajustamentos adicionais para diferenças de peso dos modelos de impressoras comparáveis (para diferenças entre 50 % e 74 % : 10 % de ajustamentos de preço ; para diferenças entre 75 % e 99 % : 20 % de ajustamento de preço).

(52) Alguns exportadores argumentaram que os ajustamentos para diferenças de peso eram demasiado baixos e que deveriam ser efectuados ajustamentos adicionais para diferenças de durabilidade das impressoras (isto é, para « intervalo entre avarias » e vida da cabeça impressora). Um outro exportador alegou que deveriam ser tidas em conta as diferenças dos custos de produção entre as suas impressoras SIDM e as impressoras comunitárias.

A Comissão não pôde, contudo, aceitar esses argumentos. No que diz respeito às diferenças de peso, os institutos de estudo de mercado, IMV Info-Marketing e Ernst and Whinney Conseil, declararam que, para efeitos de comparação de preços, as diferenças de peso deviam ser tomadas em consideração somente numa certa medida. Embora a IMV Info-Marketing afirmasse a impossibilidade de se proceder a um ajustamento de peso preciso, o instituto Ernst and Whinney Conseil apresentou uma fórmula para o cálculo de tais ajustamentos. Contudo, esse instituto também admitiu que a fórmula se baseava em hipóteses e estimativas e não em dados precisos, fiáveis e verificáveis. O maior peso de uma impressora poderia igualmente ser consequência de técnicas de produção ultrapassadas e, por conseguinte, não resultar necessariamente de uma maior qualidade ou de uma melhor apreciação pelo consumidor. Nessas circunstâncias, foram considerados adequados unicamente ajustamentos de peso limitados. No que respeita à durabilidade, a Comissão considerou, com base no parecer da IMV Info-Marketing, que as diferenças, a existir, não são quantificáveis. Além disso, não existem padrões comummente aceites para a medição de tais diferenças. Não foram, por conseguinte, concedidos ajustamentos. O Conselho confirma as conclusões da Comissão.

(53) A comparação dos preços revelou que todos os exportadores japoneses, com exclusão de três, haviam, de uma forma geral, subcotado os preços dos modelos comparáveis dos fabricantes comunitários. A subcotação média ponderada dos preços situou-se entre 3,93 % e 43,42 %. Dos três exportadores que não subcotaram os preços, dois deles haviam quer exportado quantidades muito pequenas quer vendido através de determinados clientes quer as duas coisas. Os três exportadores venderam a preços que, a serem aplicados aos modelos de impressoras comparáveis da indústria comunitária, não teriam permitido um rendimento razoável das vendas.

Nestas circunstâncias, o Conselho concluiu que os preços das importações objecto de *dumping* subcotaram significativamente os preços das impressoras SIDM comparáveis produzidas na Comunidade.

c) *Outros factores económicos relevantes*

(54) Nas suas conclusões preliminares (ver considerandos 83 a 87 do Regulamento da Comissão), a Comissão verificou que a capacidade, a produção e as vendas das impressoras SIDM de produção comunitária aumentaram entre 1983 e 1986. Contudo, a utilização das capacidades manteve-se ao mesmo nível, de aproximadamente 70 %. Durante o mesmo período, as existências dos produtores comunitários de impressoras SIDM não vendidas aumentaram mais rapidamente que as suas vendas. Além disso, enquanto, em 1984, a indústria comunitária denunciante, globalmente considerada, tinha um rendimento médio ponderado das vendas da sua produção própria de impressoras SIDM de aproximadamente 9 %, o rendimento médio ponderado de tais vendas no que respeita ao período objecto do inquérito foi de aproximadamente 1 %. Nesse contexto, deve notar-se que, no período de 1984 a 1987 (primeiros três meses), os custos médios de produção das impressoras SIDM da indústria comunitária diminuíram. Contudo, a indústria comunitária sofreu um declínio crescente no que diz respeito à sua rentabilidade. Além disso, os produtores comunitários investiram mais para reduzir os seus custos de produção do que instalação de novas capacidades. Finalmente, viram-se forçados a diminuir as suas despesas de investigação e desenvolvimento com impressoras, que se situam substancialmente abaixo das dos seus principais concorrentes japoneses.

d) *Conclusões*

(55) Nos considerandos 88 a 92 do Regulamento da Comissão são precisadas as razões que levaram a Comissão a concluir que a indústria comunitária de impressoras SIDM sofreu um prejuízo importante. Efectivamente, os dados relativos ao mercado de impressoras SIDM em geral revelam um aumento constante da procura e, consequentemente, um mercado em crescimento contínuo. Pelo contrário, os dados relativos aos produtores comunitários revelam que os seus resultados não acompanharam as tendências do mercado, com a sua presença no mercado a diminuir consideravelmente. Além disso, a queda dramática verificada na sua rentabilidade leva o Conselho a considerar que a indústria comunitária se manteve a um nível baixo, e ainda em declínio, de resultados financeiros, tendo sofrido um prejuízo importante.

J. Prejuízo causado pelas importações objecto de *dumping*

(56) No considerando 108 do seu regulamento, a Comissão conclui que o volume das importações objecto de *dumping*, a sua penetração no mercado e os preços a que as impressoras SIDM objecto de *dumping* haviam sido oferecidas, isoladamente considerados, causaram um prejuízo importante à indústria comunitária.

(57) Relativamente a essa conclusão, os exportadores e importadores avançaram, efectivamente, dois argumentos. Em primeiro lugar, o de que a Comissão não havia conseguido demonstrar o efeito prejudicial específico das impotações objecto de *dumping* de qualquer dos membros do CJPRINT e, em segundo lugar, o de que a difícil situação de mercado da indústria comunitária era quer causada por ela própria quer causada por outros factores, como sejam as importações não objecto de *dumping* a baixos preços originárias de países terceiros que não o Japão. A esse respeito, os exportadores argumentaram ainda que os produtores comunitários assumiam tradicionalmente um comportamento conservador em relação ao mercado, inadequado no caso do mercado das impressoras que se encontra em rápida evolução, que aplicavam estratégias de mercado erradas [isto é, uma estratégia de exploração de áreas restritas de mercados (« niche market strategy »)], que estavam pouco dispostos a consagrar recursos suficientes aos necessários investimentos de investigação e desenvolvimento e, finalmente, que sofriam as consequências das suas próprias estruturas de custos elevados.

(58) O Conselho não pode aceitar esses argumentos. No que respeita ao primeiro argumento, deve notar-se que o nº 1 do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 2423/88 exige que seja determinado que o prejuízo tenha sido causado por importações objecto de *dumping*. Essa disposição, que diz respeito a todas as importações objecto de *dumping*, não pode ser interpretada de um modo tão restrito que os efeitos prejudiciais das vendas de cada exportador, consideradas isoladamente, tenham de ser determinados. Uma tal determinação individual do prejuízo seria, na grande maioria dos casos, impossível, tornando, por conseguinte, o referido regulamento inexequível. Além disso, as exportações objecto de *dumping* que, consideradas isoladamente, não causassem um prejuízo importante não seriam abrangidas por qualquer processo *anti-dumping* embora o seu efeito cumulativo pudesse ter efeitos prejudiciais consideráveis. Na verdade, é conforme com os objectivos prosseguidos pelo Regulamento (CEE) nº 2423/88 o exame do efeito do conjunto das importações sobre a indústria comunitária e, consequentemente, a tomada de medidas adequadas relativamente a todos os exportadores, mesmo se o volume das exportações de cada um, considerado individualmente, é pouco importante (ver acórdão do Tribunal de Justiça de 5 de Outubro de 1988, Processo nº 294/86, Technointorg c. Comissão, ainda não publicado). O Conselho considera, pois, que os efeitos prejudiciais das importações objecto de *dumping* de todos os exportadores em causa devem ser determinados numa base cumulativa e não separadamente relativamente a cada exportador.

(59) Quanto ao segundo argumento, o inquérito complementar realizado pela Comissão revelou que as estratégias de comercialização e as importações de OEM da indústria comunitária foram substancialmente influenciadas pelas importações a baixos preços das impressoras japonesas, a partir de 1983. Efectivamente, por um lado, o nível de preços das impressoras SIDM no mercado comunitária diminuiu constantemente com o aumento das importações de impressoras SIDM do Japão e, por outro, os custos dos produtores comunitários, apesar de esforços consideráveis, não acompanharam proporcionalmente essa diminuição dos preços. A indústria comunitária não pode, por conseguinte, ser criticada, quer por depender de segmentos de mercado em que se registava uma fraca elasticidade dos preços, pelos menos durante um certo período, e em que as importações japonesas a baixos preços ainda não revelavam uma elevada penetração de mercado, quer por importar impressoras SIDM a baixos preços do Japão. O inquérito revelou ainda que as estratégias de comercialização da indústria comunitária eram principalmente influenciadas pela falta de recursos financeiros devidas à reduzida rentabilidade resultante, ela própria, das importações em *dumping* a baixos preços. Finalmente, no que diz respeito ao argumento da qualidade, os exportadores japoneses insistiram, para efeitos da determinação da subcotação dos preços, que as impressoras produzidas na Comunidade são, em geral, de qualidade igual, se não mesmo superior, à das impressoras comparáveis de origem japonesa.

(60) Foi igualmente alegado por certos exportadores que as importações de impressoras SIDM a baixos preços de países terceiros, que não o Japão, tinham um efeito negativo significativo no mercado e no nível dos preços. De acordo com as informações fornecidas por esses exportadores, os efeitos dessas importações limitaram-se, contudo, a um Estado-membro, tendo-se tornado substanciais somente após ter terminado o período objecto do inquérito. Não podem, pois, ter tido o impacte prejudicial sobre o mercado comunitário alegado pelos exportadores. Por outro lado, o Conselho considera, como resulta da jurisprudência do Tribunal de Justiça (ver acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon c. Conselho, processos apensos 277/85 e 300/85, ainda não publicados), que a verificação de prejuízos não está limitada a casos em que o *dumping* é a causa principal e, consequentemente, que a responsabilidade por prejuízos é imputável aos exportadores, mesmo que as perdas resultantes do *dumping* sejam apenas uma parte de um prejuízo maior decorrente de outros factores. Por último, o facto de um produtor comunitário ter de fazer face a dificuldades atribuíveis a outras causas que não o *dumping* não constitui razão para o privar de protecção relativamente aos prejuízos causados pelo *dumping*.

(61) Em conclusão, o Conselho confirma as conclusões da Comissão de que o volume das importações objecto de *dumping*, a respectiva penetração no mercado, os preços a que as impressoras objecto de *dumping* foram vendidas na Comunidade e os prejuízos e perda de lucros sofridos pela indústria comunitária causaram um prejuízo importante à indústria comunitária.

K. Interesse comunitário

(62) Nas suas conclusões provisórias, a Comissão considerou a posição da indústria comunitária de impressoras a indústria transformadora, os negociantes de impressoras e os seus utilizadores finais. Pelas razões referidas nos considerandos 109 a 120 do seu regulamento, a Comissão conclui ser do interesse da Comunidade a eliminação do prejuízo causado pelo *dumping*.

(63) Os exportadores contestaram essas conclusões através, essencialmente, de três argumentos. Alegaram, em primeiro lugar, que os quatro membros do Europrint fazem cada um deles parte de grupos industriais de maiores dimensões que dispõem dos recursos suficientes para fazer os investimentos necessários a futuras gerações de tecnologia de impressoras, para aumentar os seus esforços de comercialização e para reduzir os seus custos de produção. Em segundo lugar, a indústria transformadora, os distribuidores e os negociantes e, sobretudo, os utilizadores finais sentiriam os efeitos dos aumentos dos preços das impressoras causados pela introdução do direito. Em terceiro lugar, qualquer direito a introduzir sobre as impressoras SIDM de origem japonesa serviria unicamente para proteger a estrutura de custos elevados dos produtores comunitários. Um exportador, em particular, salientou que obtinha um rendimento considerável nas vendas das suas impressoras SIDM na Comunidade. Uma vez que estudos independentes revelaram que os custos de produção dos modelos do Europrint são superiores aos dos modelos comparáveis desse exportador (mesmo no pressuposto de quantidades de produção e condições similares), os direitos *anti-dumping* tornar-se-iam num instrumento de protecção da decisão dos produtores comunitários de produzir modelos mais dispendiosos que o referido exportador. As medidas *anti-dumping* teriam, por conseguinte, um efeito claramente proteccionista que não pode ser do interesse da Comunidade.

(64) No que respeita ao primeiro argumento, deve notar-se que, tal como a Comissão referiu já no seu regulamento, o facto de todos os membros do Europrint fazerem parte de uma empresas de maiores dimensões não os coloca em posição de aceitar o desafio tecnológico de melhorar a actual tecnologia SIDM ou, ainda menos, de desenvolver

novas tecnologias que não as de impacte. A experiência provou que mesmo empresas globalmente lucrativas não estão inclinadas a investir, durante muito tempo, em departamentos que apresentem baixos resultados ou prejuízos.

Tais investimentos são tanto mais improváveis quanto envolvem montantes financeiros consideráveis, com o risco de rendimentos diminutos, se não mesmo nulos. Considerações similares são igualmente válidas no que respeita a novos esforços de comercialização ou a investimentos acrescidos para reduzir os custos de produção. O Conselho confirma, pois, as conclusões da Comissão no sentido de que, sem protecção contra práticas comerciais desleais, a indústria comunitária sofreria ainda um maior atraso no mercado das impressoras SIDM e, consequentemente, no desenvolvimento de nova tecnologia de impressoras. Uma vez que as impressoras e os computadores estão estreitamente ligados, o abandono ou cortes substanciais na produção de impressoras afectaria seriamente a indústria de processamento electrónico de dados na Comunidade.

(65) Relativamente à indústria transformadora, aos distribuidores, aos negociantes e aos utilizadores finais, é conveniente não esquecer que o possível aumento líquido dos custos para os utilizadores de impressoras SIDM, devido ao montante do direito, representaria somente uma proporção relativamente pequena dos custos totais de exploração dos utilizadores de impressoras SIDM. Além disso, anteriores vantagens de preços originadas por práticas comerciais desleais não podem constituir qualquer garantia, ou justificação, para permitir a continuação de baixos preços desleais. Além do mais, os interesses têm de ser ponderados relativamente às múltiplas consequências na Comunidade, incluindo a nível do desemprego, do facto de não se oferecer protecção à indústria comunitária, colocando, consequentemente, em risco a existência estável de uma indústria transformadora europeia viável de impressoras SIDM. Efectivamente, as vantagens a curto prazo de preços baixos são largamente excedidas pelas desvantagens, a longo prazo, da perda de uma indústria produtora de impressoras na Comunidade. Por essas razões, o Conselho considera ser do interesse da Comunidade proteger a capacidade de produção de impressoras SIDM na Comunidade.

(66) Quanto ao argumento do custo, deve notar-se que os fabricantes comunitários já haviam reduzido os seus custos de produção nos últimos anos. Contudo, deve notar-se igualmente que o decréscimo constante da rentabilidade, resultante de uma diminuição das vendas devido às elevadas quantidades de importações objecto de *dumping*, impediu que os fabricantes comunitários melhorassem a sua estrutura de custos na medida do necessário e que fabricassem impressoras SIDM mais eficientes em termos de custos. Mesmo após a introdução de direitos, a indústria comunitária continuará a estar sujeita a concorrência ao nível dos preços e da qualidade. O Conselho considera que os interesses da Comunidade são eficazmente garantidos por meio de medidas de protecção contra as importações que são objecto de *dumping*, mesmo que o direito *anti-dumping* não tenha por efeito subtrair a indústria denunciante à concorrência dos produtos originários de outros produtores da Comunidade ou de outros países terceiros que não praticam *dumping* (ver acórdão do Tribunal de Justiça de 5 de Outubro de 1988, Processo nº 250/85 Brother c. Conselho, ainda não publicado). O restabelecimento de uma tal situação concorrencial leal permitirá à indústria comunitária beneficiar, tal como os exportadores japoneses beneficiaram no passado, de maiores economias de escala, permitindo, pois, uma intensificação dos esforços de investigação e desenvolvimento, o estabelecimento de novos métodos de produção e, finalmente, uma maior redução dos custos de produção. É igualmente de esperar que a indústria transformadora, o comércio de impressoras, os utilizadores finais e os consumidores beneficiem de uma tal melhoria das condições económicas da indústria comunitária. Consequentemente, o Conselho considera que os direitos *anti-dumping* que não excedam o montante necessário para eliminar o prejuízo não terão o efeito proteccionista alegado pelos exportadores.

(67) Os outros argumentos apresentados pelos exportadores ou pelos importadores haviam sido já pormenorizadamente abordados nas conclusões preliminares da Comissão.

A este respeito, não foram apresentados novos argumentos. Consequentemente, pelas razões acima referidas, bem como pelas constantes dos considerandos 103 a 120 do Regulamento da Comissão, o Conselho conclui ser do interesse da Comunidade a eliminação do prejuízo resultante do *dumping* e que a indústria comunitária seja protegida contra as importações em *dumping* de impressoras SIDM do Japão.

L. Direito

(68) A fim de eliminar o prejuízo sofrido pelos produtores comunitários, dever-se-ia permitir que esses mesmos produtores aumentassem substancialmente os preços de venda das impressoras SIDM por eles próprios fabricadas, sem perda, e possivelmente com ganho, das suas partes do mercado na Comunidade. Consequentemente, o direito deveria ser de molde a eliminar a subcotação dos preços de todos os exportadores de impressoras SIDM japoneses e a

permitir que os produtores comunitários aumentassem os seus preços a fim de obterem um rendimento adequado das vendas. Efectivamente, numa situação de mercado em que os preços já sofreram uma queda apreciável devido às importações em *dumping* (ver considerandos 49 a 53) não é suficiente eliminar unicamente a subcotação dos preços, devendo o direito garantir igualmente à indústria comunitária um rendimento razoável das vendas.

a) *O método de cálculo*

(69) Para efeitos do cálculo do direito e no que diz respeito à eliminação da subcotação dos preços, a Comissão estabeleceu a margem média ponderada de subcotação dos preços relativamente a cada exportador (ver considerando 53). O nível de preços médios de cada exportador japonês calculado com base nos modelos comparados, foi seguidamente comparado com o nível de preços médio da indústria comunitária, indexado a 100.

(70) No que diz respeito ao rendimento das vendas das impressoras SIDM na Comunidade, a Comissão considerou que a taxa de lucro de cerca de 9 % da indústria comunitária verificada em 1984 não era adequada para o cálculo, visto a rentabilidade desse ano ter sido influenciada pela resposta dos produtores comunitários ao desafio da IBM. Um rendimento de 12 % das vendas de impressoras SIDM, antes de tributação, foi, assim, considerado como mínimo adequado para a indústria comunitária. Tal rendimento deveria cobrir os custos adicionais de investigação e desenvolvimento, os custos adicionais destinados a melhorar a comercialização e os esforços de publicidade, bem como os custos adicionais do financiamento adequado na Comunidade. Esses esforços adicionais deveriam permitir aos produtores comunitários recuperar a sua anterior posição no mercado, bem como reuperar o atraso na tecnologia de impressão SIDM e na tecnologia de impressão que não a de impacte. Nessa conformidade, foi tomado em consideração o rendimento médio das vendas de impressoras SIDM dos produtores comunitários (produção própria) na Comunidade durante o período objecto do inquérito (1 %).

Tendo em conta o que precede, foi calculado um factor de lucro líquido representando a diferença entre os preços efectivos médios da indústria comunitária e um preço-alvo que deveria permitir à indústria comunitária atingir um rendimento das suas vendas de 12 %. Esse factor de lucro líquido é de 12,5, sendo o preço-alvo da indústria comunitária, consequentemente, fixado em 112,5 (o nível de preços médios da indústria comunitária é de 100).

(71) A fim de calcular um factor de prejuízo individual (limiar de prejuízo) relativamente a cada exportador japonês, ao factor de lucro líquido foi acrescentada a margem individual de subcotação dos preços. O limiar de prejuízo corresponde ao aumento de preço necessário para eliminar o prejuízo originado por cada exportador. No que respeita aos exportadores relativamente aos quais foi determinada qualquer subcotação de preços, foi estabelecida a diferença entre o preço de venda médio dos modelos japoneses e o preço-alvo do modelo comunitário comparável.

Para efeitos deste cálculo aplicou-se o mesmo método que o referido nos considerandos 50 e 51. Verificou-se que os três exportadores venderam todos eles os seus modelos a preços inferiores aos preços-alvo dos modelos comunitários comparáveis, constituindo a diferença entre o preço de venda médio ponderado do exportador e o preço-alvo para os produtores comunitários o limiar de prejuízo para cada um destes exportadores.

(72) A fim de estabelecer a taxa do direito a introduzir, o limiar de prejuízo individual referido no considerando 71 teve de ser expresso em percentagem do valor CIF das importações. Para o efeito, comparou-se, no que diz respeito a cada exportador, o preço de venda médio ponderado das suas vendas ao primeiro comprador independente, utilizado para o estabelecimento da subcotação dos preços (ver considerando 50), com o valor CIF médio dessas vendas. Seguidamente, o limiar de prejuízo individual foi expresso em percentagem do preço de revenda médio ponderado de cada exportador ao nível CIF. Deste cálculo resulta o aumento de preço na fronteira comunitária necessário para eliminar o prejuízo causado por cada exportador.

b) *Argumentos dos exportadores*

(73) Alguns exportadores argumentaram que o cálculo do limiar de prejuízo, bem como o do direito, não deveria ser efectuado numa base individual nem especificamente em relação a cada exportador, devendo pelo contrário ser estabelecido numa base global e igual em relação a todos os exportadores, na medida em que, uma vez que a existência do prejuízo é determinada numa base global e cumulativa, constituindo a subcotação dos preços unicamente uma causa potencial do prejuízo, um cálculo individual do direito baseado unicamente na subcotação dos preços e num lucro-objectivo não é adequado.

No que respeita a este argumento, deve notar-se que o prejuízo pode ser determinado com base em numerosos factores. A fim de determinar se um direito inferior à margem de *dumping* estabelecida seria adequado para eliminar o prejuízo, são necessárias apreciações económicas difíceis e complexas que implicam inevitavelmente um certo grau de discricionariedade. A esse propósito, o Conselho considera que, no presente caso, os efeitos do *dumping* resultaram fundamentalmente do facto de os exportadores japoneses venderem a preços infe-

riores aos da indústria comunitária. A referência à subcotação dos preços e a utilização de um preço-alvo, correspondente ao preço a que a indústria comunitária teria realizado as suas vendas caso não se tivesse verificado *dumping*, constituem, por conseguinte, segundo o Conselho, meios adequados para o estabelecimento da extensão do prejuízo. Um vez que as margens de subcotação dos preços foram individualmente calculadas e variaram consideravelmente, o Conselho considera que, no presente caso, o montante da subcotação dos preços de um exportador não deveria ser utilizado para o cálculo do direito de um outro exportador.

(74) Alguns exportadores argumentaram que, no cálculo do direito, a Comissão deveria tomar em consideração o facto de uma diferença elevada entre o mais baixo e o mais elevado dos direitos estabelecidos poderia levar os exportadores com direitos *anti-dumping* elevados a retirar-se do mercado comunitário. O que poderia reduzir a concorrência e beneficiar unicamente os exportadores japoneses com direitos *anti-dumping* baixos.

A Comissão não pôde aceitar esse argumento. Em primeiro lugar, é de notar que ele se baseia unicamente numa conjectura. Em segundo lugar, a Comissão considerou ser do interesse da Comunidade restabelecer uma situação concorrencial leal. O Conselho confirma essa posição.

Consequentemente, os direitos *anti-dumping* não deveriam nem ter um efeito proteccionista relativamente à indústria comunitária nem originar limitações injustificadas para os exportadores japoneses. Os direitos *anti-dumping* têm por objectivo restabelecer e proteger uma concorrência leal e exequível e não proteger concorrentes individuais. Se, contudo, a posição de alguns exportadores no mercado for afectada pela introdução de direitos *anti-dumping*, tal facto resultará unicamente da sua incapacidade de enfrentar uma situação concorrencial de mercado leal e exequível.

(75) Com base nas considerações que precedem, o Conselho confirma a posição da Comissão de que não seria do interesse da Comunidade atenuar as consequências de práticas comerciais desleais dos exportadores em questão e, finalmente, protegê-las dos efeitos de uma situação de mercado comercial normal e de uma concorrência exequível.

Em conclusão, e com base no método de cálculo do direito referido nos considerandos 69 a 71, tal como previsto no nº 3 do artigo 13º do Regulamento (CEE) nº 2423/88, o Conselho considera adequado que o montante do direito a introduzir seja o seguinte :

Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %,
Brother Industries Ltd	35,1 %,
Citizen Watch Co. Ltd	37,4 %,
Copal Co. Ltd	18,6 %,
Fujitsu Ltd	47,0 %,
Japan Business Computer Co. Ltd	6,4 %,
Juki Corporation (anteriormente Tokyo Juki)	27,9 %,
Nakajima	12,0 %,
Nec Corporation	32,9 %,
Oki Electric Industry Co. Ltd	8,1 %,
Seiko Epson Corporation	25,7 %,
Seikosha Co. Ltd	36,9 %,
Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,5 %,
Star Micronics Co. Ltd	13,6 %,
Tokyo Electric Co. Ltd	4,8 %.

(76) Relativamente aos exportadores que não responderam ao questionário da Comissão, nem se deram a conhecer de outro modo, ou que recusaram o pleno acesso às informações consideradas necessárias pela Comissão para a verificação dos registos da empresa, o Conselho considera adequado introduzir o mais elevado dos direitos, isto é, 47 %. Efectivamente, constituiria uma recompensa à não-colaboração considerar que os direitos a aplicar a esses exportadores fossem inferiores ao direito *anti-dumping* mais elevado determinado.

(77) Os direitos *anti-dumping* definitivos devem ser aplicados a todos os modelos de impressoras de agulhas SIDM originários do Japão, com as seguintes excepções : em primeiro lugar, as impressoras de agulhas SIDM utilizadas em máquinas de bancos, máquinas de caixas automáticas, máquinas registadoras eléctricas, máquinas para pontos de venda, calculadoras, máquinas que emitem bilhetes e máquinas que emitem recibos com um só tamanho de carácter e/ou leitores de faixas magnéticas e/ou controladores de viradores de páginas automáticas ; em segundo lugar, as impressoras de agulhas SIDM que fazem parte integrante de um sistema informático, a ele se destinando exclusivamente, fornecido pelo fabricante e/ou exportador das impressoras em questão e que são importadas ou vendidas unicamente com o referido sistema informático ; em terceiro lugar, as impressoras de agulhas SIDM de mão e portáteis que se destinam a ser utilizadas com computadores portáteis e/ou de mão, que são impressoras de matriz de pontos em linha, exclusivamente utilizadas na impressão de textos pouco volumosos.

M. Cobrança do direito provisório

(78) Tendo em conta a importância das margens de *dumping* verificadas e a gravidade do prejuízo causado à indústria comunitária, o Conselho considera necessário que os montantes garantidos pelos direitos *anti-dumping* provisórios sejam cobrados quer na totalidade quer até ao limite do direito definitivamente introduzido nos casos em que o direito definitivo seja inferior ao direito provisório. Os direitos *anti-dumping* provisórios cobrados ou as garantias recebidas a título de impressoras SIDM não abrangidas pelos direitos *anti-dumping* definitivos devem ser liberados,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

1. É introduzido um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de impressoras de agulhas de matriz de pontos por impactos sucessivos, subsumíveis ao código NC ex 8471 92 90, originárias do Japão.

2. A taxa do direito é de 47 % do preço líquido franco-fronteira comunitária antes da imposição dos direitos com exclusão das importações dos produtos referidos no nº 1 vendidos para exportação para a Comunidade pelas seguintes empresas, relativamente às quais a taxa do direito aplicável é a seguinte:

Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %,
Brother Industries Ltd	35,1 %,
Citizen Watch Co. Ltd	37,4 %,
Copal Co. Ltd	18,6 %,
Japan Business Computer Co. Ltd	6,4 %,
Juki Corporation	27,9 %,
Nakajima All Precision Co. Ltd	12,0 %,
Nec Corporation	32,9 %,
Oki Electric Industry Co. Ltd	8,1 %,
Seiko Epson Corporation	25,7 %,
Seikosha Co. Ltd	36,9 %,
Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,5 %,
Star Micronics Co. Ltd	13,6 %,
Tokyo Electric Co. Ltd	4,8 %.

3. O direito referido no presente artigo é aplicável aos produtos referidos no nº 1 que tenham as seguintes características:

— impressoras de agulhas de matriz de pontos por impactos sucessivos utilizadas em máquinas de bancos, máquinas de caixas automáticas, máquinas registadoras eléctricas, máquinas para pontos de venda, calculadoras, máquinas que emitem bilhetes e máquinas que emitem recibos que têm um só carácter e/ou leitores de faixas magnéticas e/ou controladores de viradores de páginas,

— impressoras de agulhas de matriz de pontos por impactos sucessivos que fazem parte integrante de um sistema informático, a ele se destinando exclusivamente, fornecido pelo fabricante e/ou exportador das impressoras em questão e que são importadas ou vendidas unicamente com o referido sistema informático,

— impressoras de agulhas SIDM de mão e portáteis que se destinam a ser utilizadas com computadores portáteis e/ou de mão, e que são impressoras de matriz de pontos em linha exclusivamente utilizadas na impressão de textos pouco volumosos.

Artigo 2º

Os montantes garantidos pelo direito *anti-dumping* provisório introduzido pelo Regulamento (CEE) nº 1418/88 serão cobrados às taxas do direito definitivamente introduzido sempre que a taxa definitiva do direito seja inferior ao direito *anti-dumping* provisório, e às taxas do direito provisório em todos os outros casos. Serão liberados os montantes garantidos que não sejam abrangidos pelas taxas do direito definitivamente introduzido.

Artigo 3º

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Novembro de 1988.

Pelo Conselho

O Presidente

Th. PANGALOS