

REGLAMENTO (CEE) Nº 535/87 DEL CONSEJO

de 23 de febrero de 1987

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

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2176/84 del Consejo, de 23 de julio de 1984, 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⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 12,

Vista la propuesta presentada por la Comisión, previa consulta en el seno del Comité Consultivo constituido en virtud de lo dispuesto en dicho Reglamento,

Considerando :

A. MEDIDAS PROVISIONALES

- (1) La Comisión, mediante el Reglamento (CEE) nº 2640/86⁽²⁾, estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas fotocopiadoras de papel normal, denominadas en lo sucesivo PPC, originarias de Japón. El Reglamento (CEE) nº 3857/86⁽³⁾ prorrogó este derecho por un período máximo de dos meses.

B. PROCEDIMIENTO POSTERIOR

- (2) Tras el establecimiento del derecho antidumping provisional, todos los exportadores y un cierto número de importadores independientes, así como el sector económico comunitario que había formulado la queja, solicitaron la posibilidad de ser oídos por la Comisión, dándose curso a su solicitud. Asimismo presentaron sus observaciones por escrito, dando a conocer sus puntos de vista sobre las conclusiones.
- (3) Mediante petición previa se informó igualmente a las partes de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se tenía la intención de recomendar el establecimiento de derechos definitivos y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante un derecho provisional. Asimismo se les concedió un plazo para presentar sus peticiones con posterioridad a dichas reuniones informativas. Sus observaciones fueron consideradas y, para tenerlas en cuenta, se modificaron en los casos apropiados las conclusiones de la Comisión.

- (4) Además de las investigaciones que condujeron a la determinación preliminar, la Comisión realizó otras investigaciones en los locales de Océ en los Países Bajos, Olivetti en Italia y Rank Xerox en el Reino Unido.

C. VALOR NORMAL

- (5) El valor normal de las PPC sujetas al derecho provisional, por lo que se refiere a las conclusiones definitivas, se estableció generalmente de acuerdo con los métodos utilizados para la determinación provisional de dumping, teniendo en cuenta los nuevos elementos de prueba presentados por las partes afectadas.
- (6) Determinados exportadores seguían solicitando que, a efectos de establecer el valor normal mediante los precios interiores, se tuviesen en cuenta los precios de cesión interna entre las compañías o sucursales de venta relacionadas de dichos exportadores en el mercado japonés. La Comisión, no obstante, siguió considerando inadecuado tal enfoque por las razones indicadas en el punto 7 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, consideración que el Consejo ha ratificado.
- (7) Algunos exportadores presentaron objeciones a la supresión de determinadas ventas o canales de venta del cálculo del valor normal, en aquellos casos en que se tomaban como base los precios interiores, porque se consideraba que dichas ventas no habían sido efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales. No obstante, la Comisión comprobó con certeza que en los casos en que se había producido tal supresión las ventas se habían extendido a lo largo de un período bastante largo (por lo menos el período de referencia de enero a julio de 1985), en cantidades importantes y a precios que no permitían cubrir todos los costes en el período de referencia, considerado un plazo razonable de acuerdo con lo establecido en el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84. El Consejo ha ratificado esta conclusión.
- (8) A efectos de las conclusiones definitivas, los valores normales en tales condiciones y en los casos en que las otras ventas, es decir, las que se consideraron realizadas en el curso de operaciones normales, suponían menos del 5 % del volumen de exportaciones del modelo concreto que interesa a la Comunidad, fueron establecidos mediante valores calculados.

⁽¹⁾ DO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.⁽²⁾ DO nº L 239 de 26. 8. 1986, p. 5.⁽³⁾ DO nº L 359 de 19. 12. 1986, p. 9.

Además de las ventas de la propia marca, la mayor parte de los exportadores vendieron PPC a los OEM, es decir, importadores que vendían estos productos en la Comunidad con su propia marca. Estos OEM generalmente eran compañías que anteriormente habían fabricado su propia marca de PPC o seguían fabricando otros productos en el sector de la electrónica o reprografía de oficina. Estas máquinas generalmente tenían diseño y especificaciones técnicas diferentes de las vendidas con la propia marca del fabricante japonés. No se realizó ninguna venta de estas máquinas OEM en el mercado japonés durante el período de referencia y, por ello, para establecer los valores normales por comparación con los precios de exportación a los OEM, se utilizaron los valores calculados.

- (9) Los valores calculados fueron teniendo en cuenta todos los costes, tanto fijos como variables, en el país de origen de los materiales y la fabricación más los gastos de venta, administrativos y demás gastos generales, y un razonable margen de beneficios. En los casos en que las ventas interiores se efectuaron a través de una filial o filiales de venta, se llevó a cabo una imputación, generalmente sobre la base del volumen de negocios, para incluir en el valor calculado los gastos de venta, administrativos y demás gastos generales de dichas filiales de venta. En otros casos, las imputaciones se hicieron sobre la base de los datos contables de que se disponía y utilizando el método propuesto por la propia compañía. En tales casos, la Comisión comprobó que el método utilizado era razonable y no difería de modo significativo en sus resultados de una imputación basada en el volumen de negocios.

Un exportador alegó que los costes de investigación y desarrollo no deberían incluirse en ningún cálculo del valor normal calculado. La Comisión rechazó dicha alegación, considerando que tales costes representaban un gasto general razonable que, de conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, debería añadirse a todos los costes de material y fabricación.

- (10) En lo que se refiere al beneficio, sin embargo, la Comisión tomó nota de las peticiones de determinadas partes interesadas en relación con el cálculo del beneficio para el establecimiento del valor normal.

Como consecuencia de ello, la Comisión aceptó que, a efectos de establecer las conclusiones definitivas, sería adecuado calcular el beneficio por cada exportador teniendo en cuenta sus ventas de PPC en el mercado interior en el curso de operaciones comerciales normales, que podía compararse con las exportadas y no, como sucedió en relación con las conclusiones provisionales, sobre la base de los negocios de fotocopiadoras de los exportadores en

conjunto en el mercado interior. Además, este enfoque está enteramente de acuerdo con el adoptado para el cálculo del perjuicio relativo al sector económico comunitario.

Algunos exportadores alegaron que, al restringir el cálculo a las ventas de máquinas en el curso normal de operaciones comerciales y eliminar por ello determinadas ventas con pérdidas, se había obtenido un margen de beneficios artificialmente elevado. Además, se alegó que determinadas ventas con pérdidas deberían considerarse en el curso de operaciones comerciales normales como una práctica comercial normal en los negocios de PPC. La Comisión rechazó este punto de vista, dado que el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 dispone que en tales circunstancias el valor normal podrá determinarse únicamente sobre la base de las restantes ventas, es decir, las que produzcan beneficios.

En cualquier caso, puesto que las ventas consideradas como productoras de beneficios incluían todas la ventas de máquinas vendidas como promedio al precio de coste anteriormente mencionado, determinadas ventas con pérdidas se incluyeron en el cálculo, especialmente cuando el precio medio se aproximaba al coste de producción.

A los exportadores en relación con los cuales se disponía de una información insuficiente para realizar dicho cálculo o que comerciaban con pérdidas o no realizaban ninguna venta o ventas suficientes de los productos comparables en el mercado interior, dada la variedad de márgenes de beneficios existentes, se les aplicó el margen medio de beneficios de aquellos otros exportadores respecto de los cuales se disponía de información adecuada.

El margen medio de beneficios se calculó en un 14,6 %.

- (11) Cuando los valores calculados se establecieron por comparación con las ventas de exportación a los OEM, la Comisión observó una diferencia entre las ventas de un producto de la propia marca del fabricante y las ventas a los OEM. No obstante, puesto que no se produjo venta alguna a los OEM en el mercado japonés durante el período de referencia, no pudo estimarse con exactitud ninguna diferencia en el coste o en el beneficio (véanse los puntos 22 a 24). No obstante, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 establece que los valores calculados se obtendrán mediante la adición del coste de producción y un margen de beneficios razonable y que, en aquellos casos en que no se disponga de información adecuada sobre el beneficio normal realizado en el mercado interior del país de origen, el beneficio se determinará basándose en cualquier criterio razonable.

Consecuentemente, a la vista del reconocimiento por parte de la Comisión de la diferencia entre las ventas de la propia marca de los fabricantes y las ventas a los OEM, se consideró razonable que dicha diferencia en el coste o en el beneficio fuese tenida en cuenta mediante la aplicación de un nivel más bajo de beneficios en la fijación de los valores calculados por comparación con los precios de exportación a los OEM.

Puesto que las ventas OEM en el mercado japonés no pueden aportar luz alguna en relación con ninguna de tales diferencias, se consideró adecuado que se aplicase el mismo nivel de beneficios a todos esos valores calculados y que dicho nivel fuera aproximadamente del 5 % en lugar del nivel de beneficios de los exportadores de PPC en el mercado interior, aplicado en otros valores calculados.

- (12) Diversos exportadores continuaron alegando que los gastos de venta, generales y administrativos de sus organizaciones de venta en Japón no deberían incluirse en el cálculo del valor normal, ya se basase éste en el valor calculado o en los precios anteriores. La Comisión considera, sin embargo, que tales gastos deberían incluirse en la determinación del valor normal por las razones indicadas en el punto 12 del Reglamento (CEE) nº 2640/86.

Por lo que se refiere a las ventas a los OEM, se ha tenido en cuenta en una medida razonable cualquier diferencia en los costes y en el beneficio al establecer el valor normal para dichas ventas (véase el punto 24 más abajo).

Además, se alegó que determinadas ventas que no afectaban a los OEM no habrían ocasionado los costes de las organizaciones de venta referidas, de haber sido efectuadas en el mercado japonés. A falta de elementos de prueba satisfactorios en apoyo de esta hipótesis, la Comisión considera que los gastos de venta, generales y administrativos de las organizaciones de venta, deben incluirse en cualquier cálculo del valor normal para dichas ventas. La Comisión opina igualmente que habría que tener en cuenta una cantidad razonable para tales gastos al establecer el valor normal sobre la base del valor calculado, en aquellos casos en que el exportador no realice ventas del producto de que se trata en el mercado interior. El Consejo ha ratificado estas conclusiones.

- (13) Todos los exportadores que anteriormente habían solicitado un reajuste por el pago efectuado por máquinas dadas como entrada, continuaron haciendo la misma solicitud en sus observaciones en respuesta al establecimiento de medidas provisionales. La Comisión consideró de nuevo por completo el argumento presentado por los exportadores implicados, pero no recibió ningún nuevo elemento de prueba que pudiese modificar la deter-

minación preliminar, tal como se describe en los puntos 13 y 14 del Reglamento (CEE) nº 2640/86.

Dichos pagos mediante entrega son efectuados por el productor directamente a los consumidores o al comerciante con el fin de que éste pueda pagar a los consumidores por las máquinas dadas como entrada. Por consiguiente, el pago se añade a cualquier reducción (distinguiéndose de ella) que pueda concederse y en relación con la cual el único beneficio que obtiene el productor o comerciante es la venta de la nueva máquina. A diferencia del caso de una reducción ordinaria, cuando se concede un pago mediante entrega el productor recibe algo a cambio. Esta devolución no tiene nada que ver con cualquier valor de reventa en Japón de máquinas dadas como entrada ya que las máquinas son retiradas del mercado salvo en circunstancias realmente excepcionales. Más bien, dicha devolución corresponde al beneficio que los productores obtienen de la atribución de la retirada de las máquinas dadas como entrada del mercado y el resultado de la falta de un mercado de segunda mano de PPC en Japón. La demanda de máquinas nuevas se mantiene al nivel más alto posible a unos precios que, por lo tanto, se fijan también a niveles más elevados que en el supuesto de que hubiera existido un mercado de segunda mano. La mayor demanda no sólo estimula los precios sino también niveles de mayor producción que normalmente deberían provocar un incremento de las economías de escala y niveles de beneficio proporcionalmente más elevados.

Algunos exportadores alegaron que una parte del pago mediante entrega suponía en esencia una reducción y, por ello, debería tomarse en cuenta.

La Comisión, no obstante, no recibió ningún elemento de prueba satisfactorio que le permitiese establecer la validez de la demanda o cuantificarla con exactitud. La investigación demostró que efectivamente no existía un mercado de segunda mano de PPC en Japón. Además, la Comisión se dio cuenta de que cada exportador efectuaba un número de esquemas de reducción a diferencia de los pagos mediante entrega. Estos pagos fueron descritos en cada caso como si fueran para máquinas dadas como entrada y dependían, casi sin ninguna excepción, de las máquinas que habían sido retiradas del mercado. De este modo, cualquier evidencia sugiere que las quejas de los exportadores al respecto no eran válidas y, en cualquier caso, el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 exige que los exportadores deben probar que tales quejas están justificadas, lo que aquí no ocurre.

Un exportador argumentó que cuando factura a sus clientes ya ha hecho provisión para el pago mediante entrega. También argumentó que, en dicho caso, los comerciantes no estaban obligados a probar que las máquinas fueran retiradas del mercado antes de beneficiarse del pago mediante entrega.

El Consejo considera que para el cálculo del dumping el precio de factura no es necesariamente el factor determinante. En el caso que nos ocupa, se encontró que el precio de factura no comprendía determinadas reducciones ni el pago mediante entrega. Una cuenta apropiada tiene por lo tanto que contener ambos tipos de pago. El hecho de que prácticamente no exista mercado de segunda mano de PPC en Japón muestra que casi sin excepción los comerciantes retiran las máquinas del mercado y que, por consiguiente, este exportador obtenía intencionadamente, o de otro modo, el mismo beneficio que todos los demás productores de PPC en Japón. Ninguna prueba convincente fue presentada por el exportador en cuestión que sugiera lo contrario.

- (14) De este modo, la Comisión opina que, pese a la variedad de métodos para efectuar tales pagos y para tratarlos desde un punto de vista contable, pueden aplicarse los mismos principios a todos los pagos por máquinas dadas como entrega en el mercado interior japonés. Por ello, la Comisión ha llegado a la conclusión, ratificada por el Consejo, de que el productor recibe un valor por el pago mediante entrega, aparte de la venta en sí misma, y de que el pago mediante entrega, teniendo en cuenta los beneficios consiguientes que todos los productores de PPC obtienen de esta práctica en el mercado japonés, representa efectivamente el valor que el productor obtiene de la retirada del mercado de las máquinas dadas como entrega.

D. PRECIO DE EXPORTACIÓN

- (15) Al recibir las observaciones de determinados exportadores relativas al contenido del punto 16 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, la Comisión ha reconsiderado los hechos en los casos en que, aunque la compañía subsidiaria no fuese el importador oficial, efectuaba las funciones y soportaba los costes que normalmente son de un importador relacionado. En dichos casos recibía pedidos, compraba el producto al exportador y lo revendía, generalmente a precios más elevados, entre otros, a clientes no relacionados. Tales clientes eran distribuidores del productor en cuestión en áreas, generalmente Estados miembros, en las que el exportador no tenía una organización filial de importación y distribución. Se les prestaba apoyo técnico y servicio por medio de la filial del exportador en la Comunidad, la cual se gastaba también sumas considerables en publicidad del producto en cuestión en la Comunidad, tanto directamente como por medio de pagos para publicidad llevados a cabo a estos clientes no relacionados.

Se alegó que, en tales condiciones, el precio de exportación realmente pagado o por pagar, de

acuerdo con el apartado 8 del artículo 2 de Reglamento (CEE) nº 2176/84, deberá ser el facturado por la filial al cliente independiente en la Comunidad.

En el Reglamento (CEE) nº 2640/86 la Comisión aceptó parcialmente los argumentos expuestos por los exportadores. Sin embargo, el Consejo considera ahora que, en tales circunstancias, el precio pagado para exportar a la Comunidad es aquel, entre el exportador en Japón y su filial en la Comunidad, que, aunque no importe oficialmente el producto, asume sin embargo las funciones típicas de una filial de importación. Al ser dicho precio un precio de cesión interna debería considerarse irrelevante. Por consiguiente, el precio de exportación debería calcularse sobre el precio al que el producto se vendió por primera vez a un comprador independiente, realizándose un reajuste por los costes en que incurrió la filial en cuestión, tal como establece la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.

Se han efectuado las adecuadas imputaciones sobre la base de los elementos de prueba presentados por las partes interesadas para tener en cuenta los diferentes costes de la compañía asociada al vender a las diversas clases de clientes independientes.

- (16) El Consejo ratifica las conclusiones provisionales de la Comisión en relación con la aplicación de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, tal como se describe en el punto 17 del Reglamento (CEE) nº 2640/86. En relación con el tema de las ventas a los OEM, que se discute en el punto 18 de dicho Reglamento, el Consejo ratifica las conclusiones de la Comisión en el sentido de que los precios de exportación en tales condiciones deberían ajustarse adecuadamente para tener en cuenta la función de la filial del exportador al realizar tales ventas.

El Consejo ratifica igualmente las conclusiones de la Comisión en el sentido expresado en los puntos 19 y 24 del Reglamento (CEE) nº 2640/86.

E. COMPARACIÓN

- (17) Con el fin de realizar una comparación justa entre el valor normal y los precios de exportación, la Comisión tuvo en cuenta, en los casos apropiados, las diferencias que afectaban a la comparación entre los precios, como por ejemplo las diferencias en las características físicas y las diferencias en las condiciones de venta, si se podía demostrar satisfactoriamente una relación directa entre tales diferencias y las ventas en cuestión. Este fue el caso en relación con las diferencias en las condiciones de crédito, fianzas, comisiones, salarios pagados a los vendedores, envasado, transporte, seguro, mantenimiento y costes accesorios.

- (18) Siempre que fue posible se realizaron todas las comparaciones en la misma fase comercial. Con objeto de dar al precio de exportación y al valor normal una base comparable, se realizó el oportuno reajuste en relación con las diferencias que afectaban a la comparación de precios, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.
- (19) En relación con las diferencias en las características físicas, algunos exportadores suministraron en su mercado interior PPC sin tambores reprográficos, reservándose el suministro de éstos como parte de un contrato de mantenimiento o de servicio, que incluye el suministro de productos de consumo, por ejemplo, virador y revelador. En caso de venta de máquinas comparables para su exportación que incluyan el tambor reprográfico, debería efectuarse un ajuste del valor normal para tener en cuenta esta diferencia. La letra a) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 establece que, en tales condiciones, el reajuste se basará normalmente en el efecto sobre el valor de mercado en el país de origen o en la exportación, y que « cuando no se disponga de los datos sobre los precios del mercado interior de ese país o los que se posean no permitan una comparación válida, el cálculo se basará en los costes de producción que ocasionen tales diferencias ». Algunos exportadores no disponen separadamente de los precios de los tambores en el mercado interior, ya que dichos precios se incluyen en el precio del contrato de servicio. En tales casos, el ajuste se determinó sobre la base del valor calculado del tambor añadiendo el coste de producción, tal como se define en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, con un margen de beneficios razonable. Al no disponer de información satisfactoria sobre la rentabilidad de las ventas de tambores en Japón, se consideró razonable considerar dicho margen idéntico al de las propias PPC (véase el punto 10).
- (20) Se presentaron asimismo solicitudes de reajustes con relación a los gastos generales. La letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 establece que sólo podrá realizarse un reajuste por cualquier diferencia en las condiciones de venta cuando tenga una relación directa con las ventas consideradas, y que no se efectuarán generalmente reajustes por diferencias en relación con los gastos generales. Dado que la Comisión no llegó a convencerse en ningún momento del presente caso de que los gastos generales perteneciesen a las categorías de gastos directamente relacionados, el Consejo ratifica las conclusiones provisionales de la Comisión tal como figuran en el punto 26 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, en el sentido de que no debería concederse ningún reajuste por diferencias en tales costes.
- (21) Algunos exportadores, al presentar sus observaciones a la Comisión tras el establecimiento de medidas provisionales hicieron solicitudes idénticas o similares a las mencionadas en el punto 27 del Reglamento (CEE) nº 2640/86. No obstante, la opinión de la Comisión sobre esta materia, tal como se indicó en el punto 27, ha permanecido inalterada en el sentido de que no puede procederse a ningún reajuste por gastos generales, ventas y gastos administrativos en que incurran las compañías o sucursales de venta de los exportadores en su mercado interior. El Consejo ha ratificado este punto de vista.
- (22) La mayor parte de los exportadores solicitaron también un reajuste para cubrir las diferencias alegadas en los costes en aquellos casos en que se realizan ventas de PPC exclusivamente a comerciantes de Japón y a comerciantes, distribuidores y OEM en la Comunidad.
- En primer lugar, por lo que se refiere a la comparación entre las ventas a comerciantes en el mercado interior y a distribuidores de la propia marca de PPC de los exportadores en la Comunidad, no se recibió ningún elemento de prueba sobre cualquier diferencia de costes en relación con las ventas que podrían considerarse admisibles de acuerdo con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.
- (23) En segundo lugar, en relación con las ventas a los OEM en la Comunidad, la Comisión ha recibido otras observaciones de exportadores y de OEM en apoyo de sus solicitudes de reajuste para tener en cuenta las pretendidas diferencias de coste entre las ventas a comerciantes en el mercado japonés y las ventas interiores a los OEM, en caso de que tales ventas OEM se hubieran producido.
- Al considerar tal reajuste, no obstante, la Comisión se ha visto en la imposibilidad de desviarse del principio establecido en el punto 28 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, en el sentido de que para proceder a un reajuste tiene que comprobarse que, en caso de que hubiera existido un amplio número de OEM en el mercado japonés, como en la Comunidad, los costes de las compañías de venta japonesas por las ventas a los OEM habrían sido distintos de los de las ventas a los otros compradores independientes de la propia marca de los exportadores, o el valor del producto para el comprador habría sido diferente.
- (24) Los exportadores argumentaban que tales ventas no se hacían en la misma fase comercial, ya que generalmente se efectuaban en grandes cantidades fob Japón y producían gastos de venta mínimos en comparación con los gastos de venta producidos por las compañías de venta en el mercado japonés. No obstante, estos exportadores no fueron capaces de demostrar a satisfacción de la Comisión que, de haber existido un gran número de OEM en el mercado japonés, como en la Comunidad, en qué medida diferirían, en su caso, tales costes de los efectuados realmente en sus ventas interiores a compradores independientes.

Sin embargo, incluso sin tales elementos de prueba, la Comisión, al calcular el valor normal en comparación con las ventas de exportación a los OEM, ha reconocido que puede haber una diferencia en los costes o en el beneficio y ha efectuado el oportuno reajuste por esta diferencia (véase el punto 11).

- (25) En relación con un exportador se alegó que actuó meramente como subcontratista de un OEM en la fabricación de PPC. La Comisión no compartió este punto de vista. En primer lugar, de la información de que dispone la Comisión se desprende que el exportador se limitaba a proveer al OEM afectado de PPC que eran semejantes a los productos vendidos con la propia marca del productor. En cualquier caso, incluso si de alguna manera se pudiera considerar al productor afectado como subcontratista del OEM, el cálculo del valor normal incluía únicamente los costes de producción del exportador afectado, junto con un margen razonable de beneficios. En consecuencia, no resultó necesario efectuar ningún otro reajuste para la comparación con los precios de exportación.

F. MÁRGENES DE DUMPING

- (26) El examen final de los hechos muestra la existencia de dumping en relación con las importaciones de PPC originarias de Japón en todos los exportadores japoneses objeto de investigación, siendo el margen de dumping igual a la cantidad en la que el valor normal, tal como se había establecido, excede al precio de exportación a la Comunidad.
- (27) Los márgenes de dumping variaban según el exportador y los márgenes medios ponderados eran los siguientes:

| | % |
|---------------|------|
| — Canon | 26,6 |
| — Copyer | 7,2 |
| — Fuji Xerox | 22,0 |
| — Konishiroku | 30,8 |
| — Kyocera | 60,1 |
| — Marsushita | 36,1 |
| — Minolta | 35,0 |
| — Mita | 12,6 |
| — Ricoh | 40,6 |
| — Sanyo | 34,7 |
| — Sharp | 24,8 |
| — Toshiba | 10,0 |

Las importantes diferencias entre los márgenes se deben, en gran parte, al hecho de que la Comisión tuvo en cuenta una diferencia entre las ventas OEM y las ventas de la propia marca (punto 11). En gene-

ral, se hallaron márgenes más bajos en las compañías que tenían elevados niveles de ventas OEM.

G. PRODUCTO SIMILAR

- (28) En sus conclusiones provisionales la Comisión llegó a la conclusión de que, mientras todas las fotocopiadoras no eran « productos similares », de acuerdo con el sentido expreso en el apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, las PPC de los segmentos contiguos podrían, al menos, considerarse como productos similares, tal como se establece en el punto 38 del Reglamento (CEE) nº 2640/86. Esta conclusión fue rechazada por determinados exportadores que mantenían que no existe un mercado único para las PPC y, por ello, no todas las PPC podían considerarse como productos similares. Se alegó por una parte que el segmento del mercado de copiadoras personales desarrollado por Canon debería tratarse por separado. Otro argumento apuntado fue que las máquinas clasificadas en el segmento 4 de la clasificación Dataquest constituían un mercado diferente de las de los segmentos 1 a 3. Finalmente, se alegó que los elementos de prueba eran insuficientes para demostrar que las fotocopiadoras de los segmentos contiguos fueran productos similares.
- (29) Las copiadoras personales constituyen un segmento separado de la clasificación Dataquest y comprenden las máquinas más pequeñas y baratas que se venden en el mercado. La Comisión estableció en sus conclusiones provisionales (punto 49) que el desarrollo de dicho producto ayudó a ampliar el mercado de pequeñas copiadoras, pero determinó asimismo que dicho producto aumentase la competencia en la gama baja del mercado. Esta conclusión viene apoyada por el hecho de que, en términos de variedad de cantidades de copia y velocidad de la máquina, existe una superposición entre las máquinas clasificadas en el segmento de las copiadoras personales y las del segmento 1. Además, la Comisión recibió pruebas de la existencia de ofertas de contratos que demostraban que las copiadoras personales competían con otras copiadoras, especialmente con las clasificadas en el segmento 1. Estos ejemplos demuestran que el segmento de copiadoras personales no puede considerarse aisladamente del resto del mercado de PPC.

En cualquier caso, aun cuando fuera válido el argumento de los exportadores de que el sector de las copiadoras personales debería considerarse por separado, dado que las copiadoras personales son un producto separado, Tetras, un productor comunitario, fabrica una copiadora personal que evidentemente es un producto similar a las copiadoras personales vendidas por los productores japoneses en el mercado comunitario.

- (30) El argumento apuntado por un exportador en el sentido de que las máquinas del segmento 4 constituyen un mercado de productos separados y distinto de las PPC clasificadas en los segmentos 1 a 3 se basaba en un cierto número de consideraciones generales ligadas a las características técnicas de las copiatoras del segmento 4, como sus mayores dimensiones, la posible necesidad de asistencia por parte de un operador y el menor coste por copia. La Comisión no consideró que estas características fueran suficientes para distinguir tales máquinas como producto separado de las copiatoras de segmentos contiguos, más aún a la vista de los elementos de prueba documentales de que tales máquinas pueden competir con las de otros segmentos.

Con relación a la cuestión general de si las fotocopiadoras de segmentos contiguos son productos similares, la Comisión recibió y analizó un cierto número de observaciones que mostraban ejemplos detallados de competencia con interferencia de segmentos en el mercado. Sobre la base de los elementos de prueba en relación con los contratos, presentados por las partes que habían formulado la queja, se comprobó que no sólo se produce competencia entre máquinas de segmentos contiguos, sino que en ocasiones también se produjo competencia entre fotocopiadoras de segmentos que no estaban contiguos, es decir, estando las máquinas separadas por dos o más segmentos según la clasificación Dataquest. Además, la Comisión examinó determinado material publicitario en el que una filial europea de una compañía japonesa subrayaba que su máquina competía con fotocopiadoras de un segmento diferente.

Además, determinados criterios claves utilizados por Dataquest para clasificar los modelos en los diferentes segmentos, especialmente la velocidad de la máquina y la cantidad de copias, se establecen para cada segmento según variedades que se superponen en cierto modo. Parecida es la situación que se desprende del estudio sobre comparaciones de modelos realizado para la investigación de mercados por el especialista alemán IMV Info-mercado (« Info-Markt ») para la Comisión, que en parte se basó en la clasificación Dataquest. Dicho estudio se refiere asimismo a las ventajas y desventajas que los clientes tienen que sopesar a la hora de decidir la centralización o descentralización de las posibilidades de copia, consideración que indica por sí misma la existencia de competencia entre máquinas de diferentes categorías.

- (31) A la vista de los elementos de prueba presentados, el Consejo confirma la conclusión provisional de la Comisión de que las máquinas de segmentos contiguos son lo suficientemente parecidas como para que se las considere « productos similares » en el

contexto del presente procedimiento. Dado que los exportadores japoneses suministraban PPC en el segmento de copiatoras personales y en los segmentos PC a 4 inclusive en el período de referencia, todas las máquinas fotocopiadoras, incluso las clasificadas en el segmento 5 de Dataquest, deberían tratarse como productos similares a los exportados de Japón. Las máquinas del segmento 6, que no se fabricaban ni en la Comunidad ni en Japón durante el período de referencia, quedan excluidas, como antes, del ámbito del procedimiento.

H. PERJUICIO

i) Volúmenes

- (32) Para determinar con más precisión la estructura del mercado comunitario y el volumen de las ventas efectuadas en el mismo, la Comisión, tras la publicación de sus conclusiones provisionales, solicita información adicional relativa a los volúmenes de importación, ventas y reventas en la Comunidad de los exportadores japoneses, OEM y productores comunitarios. Ante el hecho de que un cierto número de compañías japonesas relacionadas y compradores independientes volvieron a exportar PPC con destino al exterior de la Comunidad, se creyó que lo más adecuado para analizar las tendencias de importación a la Comunidad sería examinar las ventas y alquileres de nuevas PPC en el mercado comunitario. Esto se llevó a efecto durante un período de cinco años desde 1981 hasta finales del período de referencia (julio de 1985).
- (33) Las cantidades, tal como quedaron finalmente establecidas, mostraron que el número total de ventas y alquileres de las nuevas PPC producidas en Japón y distribuidas por filiales japonesas, OEM y productores comunitarios pasaron de aproximadamente 210 000 unidades en 1981 a aproximadamente 470 000 en 1984 en la Comunidad, excluyendo a España y Portugal, lo que representa un aumento de más del 120 %.

Sobre la misma base, las nuevas máquinas de producción japonesa vendidas o alquiladas alcanzaron la cifra de, aproximadamente, 300 000 unidades en el período de referencia (enero — julio de 1985), lo que representa un promedio mensual de venta casi un 145 % superior al de 1981. En conjunto, la participación en el mercado comunitario de las máquinas fabricadas en Japón pasó de un 70 % en 1981 a un 78 % en 1985 en el período de referencia. Estas cantidades incluyen las reventas de las fotocopiadoras de producción japonesa por parte del Comité de Fabricantes Europeos de Copiadoras (CECOM) que alcanzaron alrededor de un 3 a 5 % del mercado total comunitario en cada uno de los años del período quinquenal 1981-1985 (hasta julio de 1985).

- (34) Las ventas y alquileres de nuevas máquinas en el período investigado fabricadas por los productores comunitarios (Rank Xerox, Océ, Olivetti, y Tetras) pasaron de 62 000 unidades en 1981 a 100 000 unidades en 1984, lo que representa un aumento del 74 %. En el período de referencia, el promedio mensual de ventas y alquileres de nuevas máquinas fabricadas para miembros del CECOM alcanzó aproximadamente las 6 300 unidades, un 20 % superior a la cifra equivalente de 1981. En su conjunto, la participación en el mercado atribuible a las máquinas fabricadas por el CECOM descendió, pasando de un 21 % en 1981 a un 11 % en 1985 en el período de referencia.
- (35) La participación en el mercado de otros proveedores —productores comunitarios que no se adhieran a la reclamación y exportaciones de dos proveedores de Estados Unidos— descendió, pasando de un 9 % en 1981 a un 6 % en 1984, pero se elevó bruscamente en el período de referencia al 10 % del mercado total comunitario. El brusco aumento en 1985 debe atribuirse principalmente a las ventas de PPC procedentes de una nueva planta de producción establecida por Canon en la Comunidad en 1984.
- (36) En su conjunto, los elementos de prueba de que dispone la Comisión demuestran que desde 1961 hasta finales del período de referencia, época de un rápido incremento en el mercado, la participación de los productores del CECOM en términos de volumen de nuevas ventas y alquileres de PPC ha descendido de modo importante, en tanto que la parte atribuible a las máquinas fabricadas en Japón y vendidas en la Comunidad con su propia marca o con etiquetas OEM se ha incrementado.
- (37) El enfoque adoptado por la Comisión para analizar las tendencias de la participación en el mercado fue criticado por algunos exportadores y OEM, que alegaron que una gran parte del incremento de la participación en el mercado era debida a la comercialización de copadoras personales en grandes cantidades a partir de 1983.
- Se sostenía, pues, que el análisis, en lugar de contemplar los volúmenes totales de máquinas nuevas vendidas, debería centrarse en las tendencias de la participación en el mercado en cada uno de los segmentos Dataquest.
- (38) Los datos que se proporcionaron a la Comisión fueron insatisfactorios y no resultaron concluyentes. Por los motivos expuestos en los puntos 28 a 31, la Comisión no está de acuerdo con la posible subdivisión del mercado en el sentido propuesto por los exportadores o los OEM.
- (39) Por lo que se refiere a las copadoras personales, este mercado ha estado dominado por los fabricantes japoneses desde la introducción de la primera copadora de este tipo en 1982, y las ventas realizadas por Tetras, único fabricante comunitario de copadoras personales, no fueron significativas

en 1984 ni en 1985. No obstante, cuando se considera el hecho de que algunas de dichas ventas eran efectivamente sustitutivas y competidoras de las ventas de otras copadoras de volumen reducido, se hace evidente que la participación real de los productores comunitarios en la gama de volumen reducido del mercado total es menor que la que aparece si se examina exclusivamente el segmento 1.

- (40) Finalmente, algunas partes interesadas afirmaron que el mejor método para calcular la participación en el mercado era el volumen de copias. La Comisión consideró que, dado que los productores japoneses exportaban a la Comunidad máquinas fotocopiadoras y no copias, el objetivo principal de la investigación antidumping consistía en determinar si estos productos eran objeto de prácticas de dumping y producían un perjuicio a los productores comunitarios. De ello se deriva que el mercado que corresponde a estos procedimientos es el de las máquinas PPC. Si tuvieran que analizarse los volúmenes de copias, ello implicaría investigar otros productos, como el papel y otros suministros, que en general se venden separadamente de las máquinas fotocopiadoras. Por estos motivos se considera conveniente analizar el mercado de máquinas fotocopiadoras en el presente procedimiento.

ii) Precios

- (41) En sus conclusiones provisionales la Comisión subrayó las especiales dificultades a las que se veía confrontada al comparar los precios de las máquinas de fabricación japonesa y de producción comunitaria en el mercado de la Comunidad. Estos problemas hacían referencia especialmente a las comparaciones de modelos y los ajustes en la comparación de precios para tener en cuenta el hecho de que las ventas se efectuaron a diferentes clases de clientes.

Como resultado de ello, en la fase provisional, la Comisión limitó la comparación de modelos a aquéllos que no exigían un ajuste para tener en cuenta las diferentes características. Sobre esta base, y realizando un ajuste de precios en los casos necesarios para tener en cuenta las ventas a las diferentes clases de clientes, se comprobó que se había producido una reducción de precios en el mercado comunitario.

- (42) Con objeto de facilitar un análisis más exhaustivo de la reducción de precios tras las conclusiones provisionales, la Comisión concluyó un contrato con la agencia alemana de investigación de mercados Info-Markt, para que realizase un estudio técnico de comparaciones de modelos en el mercado alemán. La finalidad que se perseguía con este estudio era establecer una lista de modelos producidos en Japón y en la Comunidad con características técnicas comparables, que la Comisión pudiera utilizar para determinar de modo definitivo el grado de reducción de precios en el mercado.

- (43) El estudio realizado por Info-Markt, puesto a disposición de las partes interesadas en el procedimiento, establece unos modelos para las características claves de las máquinas PPC en cada segmento del mercado. Las características de los diferentes modelos se clasificaron posteriormente en la categoría superior, inferior o idéntica al modelo de la categoría (segmento). Sobre esta base fue posible establecer conclusiones sobre si dos máquinas concretas podían ser razonablemente comparadas por sus características. En términos generales, las conclusiones del informe confirmaron que era posible realizar comparaciones de precios entre modelos y, en consecuencia, que el enfoque de la Comisión era razonable.
- (44) Una conclusión que se extrae del informe es que los modelos de fabricación japonesa tenían generalmente mayor número de características que los modelos competitivos CECOM. En consecuencia, la Comisión, al seleccionar pares de modelos para la comparación, se vio obligada con frecuencia a elegir un modelo CECOM con menor número de características para compararlo con un modelo de producción japonesa de características básicas similares. De este modo, dentro de un segmento, las máquinas básicas japonesas tendían a tener un cierto número de características adicionales (por ejemplo, en la gama inferior del mercado, posibilidades de reducción y ampliación, « zoom », viradores de color, etc.) en relación con las máquinas comparables de producción comunitaria. De modo general, un modelo de características más elevadas debería tener un precio más alto a causa de sus funciones suplementarias.
- (45) Para hacer comparable al consumidor los precios de venta de los miembros CECOM con las ventas de las referidas filiales japonesas en la Comunidad, efectuadas principalmente a comerciantes independientes, la Comisión realizó los ajustes utilizando el método señalado en el punto 53 del Reglamento (CEE) nº 2640/86. Las cantidades de los ajustes tuvieron en cuenta las peticiones de los exportadores, de los OEM y de las partes que habían formulado la queja.
- (46) Las comparaciones de precios se llevaron a cabo teniendo en cuenta exclusivamente los precios de venta. No se consideró factible una comparación de los precios de alquiler, a causa de la amplia variedad de mecanismos de precio y por el hecho de que éstos incluyen los ingresos procedentes del mantenimiento de la máquina, que varían según el tipo del contrato de mantenimiento concluido, e igualmente un elemento de ingresos por equipo imputado a la máquina y un elemento para la financiación del alquiler.

Los ingresos por alquiler atribuibles a las máquinas constituyen aproximadamente el 35 % del

volumen de negocios de máquinas de los productores comunitarios. Por lo que respecta a las compañías filiales japonesas, la proporción de ingresos totales atribuibles a las máquinas y debidos a los alquileres es muy pequeña. Se plantea entonces la cuestión de si los precios de venta de los productores comunitarios constituyen un ejemplo suficientemente representativo de comparación con los precios japoneses; éste es el punto de vista de la Comisión.

- (47) Habida cuenta de que en casi todos los casos los exportadores vendían los mismos modelos en la Comunidad, las conclusiones del estudio de Info-Markt referentes a la comparabilidad de los modelos vendidos en Alemania son aplicables a la Comunidad en su conjunto. Sobre esta base, y de acuerdo con los principios citados anteriormente, la Comisión llevó a cabo un estudio detallado de comparación de precios de las ventas de PPC en la Comunidad de cada exportador en todos aquellos casos en que podía efectuarse una comparación razonable sobre bases técnicas. El número de modelos seleccionados por cada exportador en este estudio constituyó una muestra representativa de toda la gama de modelos vendidos en la Comunidad.

Los hechos establecidos finalmente mostraron que la reducción de precios era general, y que la practicaban todos los exportadores sin excepción.

Dicha reducción se produjo no sólo en forma de precios más bajos, sino también mediante la venta de máquinas de características superiores a precios incluso inferiores a los de los productores comunitarios. Esta última forma de reducción era particularmente corriente.

- (48) A pesar de su alcance, el grado de reducción de precios no pudo calificarse de importante, en términos generales. Además, se comprobó que al menos un modelo de casi todos los exportadores no se vendía a un precio inferior al modelo CECOM comparable. Otra característica que pudo observarse fue el carácter transitorio de la reducción de precios. Se comprobó que ciertos modelos se vendían a precios inferiores en un período, mientras que en los períodos siguientes no se comprobaba a menudo tal hecho. Esto puede ser debido a que el mercado de PPC en la Comunidad es un mercado maduro con un importante número de proveedores en competencia, que hace que sea difícil que los vendedores no ajusten sus precios a los dominantes en el mercado en dilatados períodos de tiempo. En tales circunstancias, el no adaptarse a los precios de mercado podría provocar un efecto relativamente rápido sobre los volúmenes.

- (49) En su conjunto, y a pesar de las dificultades que entraña el comparar modelos de diferentes características y ventas a diferentes clases de clientes, los

elementos de prueba en poder de la Comisión demostraron que:

- la reducción de precios fue ampliamente practicada de modo intermitente por todos los exportadores japoneses en el mercado comunitario;
- la reducción, por sí misma, fue generalmente transitoria, y no fue persistente durante dilatados períodos de tiempo, en relación con un modelo concreto, puesto que los productores comunitarios ajustaron sus precios para contrarrestar la presión de precios a la baja ejercida por los exportadores japoneses;
- el nivel de reducción de precios fue por lo general relativamente pequeño por lo que se refiere al precio;
- la reducción de precios mediante la venta de modelos de características superiores a precios comparables o inferiores a los modelos de características inferiores vendidos por los productores comunitarios fue una práctica corriente. Sin embargo, no fue posible fijar exactamente un valor a las características adicionales incorporadas en las máquinas japonesas y, por ello, esta clase de reducción de precios no pudo cuantificarse.

Ante lo que precede, la Comisión concluyó que existían elementos de prueba de que los productores comunitarios habían sufrido un perjuicio a causa de la reducción de precios practicada por los exportadores japoneses en el mercado comunitario, aun cuando dicha reducción fuera en sí misma pasajera y, a menudo, se realizase mediante la venta de máquinas por parte de los exportadores japoneses con prestaciones superiores a las de los productores comunitarios a precios semejantes o incluso inferiores.

El Consejo confirma estas conclusiones.

iii) Definición de sector económico comunitario dentro del presente procedimiento

En este caso, la Comisión se ha visto obligada a tener en cuenta el hecho de que todos los productores comunitarios afectados por el presente procedimiento poseen vínculos de carácter corporativo o comercial con exportadores japoneses. Ello ha dado origen a complejos problemas relativos a la definición de sector económico comunitario, con arreglo al apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, y ha requerido un examen detallado de la posición de cada una de las compañías que formuló la queja, basado en los datos específicos de la situación de cada compañía.

a) Situación de Rank Xerox

- (50) En el Reglamento (CEE) nº 2640/86, se dejó sin resolver la cuestión de si Rank Xerox, dadas sus relaciones de asociación con el proveedor japonés Fuji Xerox, debería incluirse como parte del sector económico comunitario a efectos de valoración del perjuicio en el contexto del procedimiento, fundamentalmente porque la Comisión concluyó que con independencia de que se incluyese o no a la producción de Rank Xerox de copadoras de bajo volumen dentro del término sector económico comunitario, se producía un perjuicio a los productores de la Comunidad. No obstante, debido a que se calculó que el derecho necesario para suprimir el perjuicio sería más bajo si Rank Xerox se incluía dentro del sector económico comunitario, a efectos de valoración del perjuicio, que si se la excluía, la Comisión, al establecer sus conclusiones provisionales, decidió considerar a Rank Xerox como parte de dicho sector económico.
- (51) Con objeto de llegar a una decisión definitiva sobre la situación de Rank Xerox en el procedimiento, la Comisión volvió a examinar todo el asunto relacionado con la consideración de si debía incluirse a Rank Xerox dentro del sector económico comunitario, tal como se define en el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84. Como punto de partida, la Comisión volvió a considerar la importancia relativa de las operaciones de Rank Xerox con su asociada Fuji Xerox en comparación con las demás operaciones de la compañía en el sector económico de fotocopiadoras de la Comunidad.
- (52) Los hechos establecidos finalmente muestran que las importaciones de Rank Xerox de PPC procedentes de Fuji Xerox vendidas en la Comunidad representaron aproximadamente un 7 % de las ventas y alquileres totales de la compañía en la Comunidad de nuevas máquinas de los segmentos 1 a 5, desde 1981 a finales del período de referencia. Con excepción de las importaciones de 1 055 modelos de medio volumen procedentes de Fuji Xerox en 1984, todas las demás importaciones fueron de copadoras de los segmentos 1 y 2 y representaron aproximadamente un 8 % de las ventas de Rank Xerox de máquinas de los segmentos 1 y 2 y de los alquileres en la Comunidad de dichas máquinas en el mismo período. En relación con las ventas y alquileres de nuevas máquinas de los segmentos 1 a 5 inclusive en el conjunto del mercado comunitario de todos los productores en el período de 1981 a julio de 1985, las reventas de Rank Xerox de las importaciones de Fuji Xerox representaron menos del 1 % del total.
- (53) Se confirman las conclusiones del Reglamento (CEE) nº 2640/86 (punto 74) relativas a las razones de Rank Xerox para importar sobre todo con anterioridad a la fabricación del modelo equivalente en la Comunidad y al hecho de ser los precios de

reventa de las importaciones de Fuji Xerox idénticos a los de los modelos fabricados en la Comunidad, al no haberse recibido ningún elemento de prueba que indique lo contrario.

- (54) En relación con las ventas de Rank Xerox de copadoras desde los segmentos 1 y 2, que no fueron suministradas en unidades completas por Fuji Xerox de 1981 hasta finales del período de referencia, se alegó que dichas copadoras fueron producidas en la Comunidad con piezas que fueron suministradas a Rank Xerox por Fuji Xerox en una elevada proporción. Como consecuencia de dichas alegaciones la Comisión investigó la producción de todas las fotocopiadoras Rank Xerox en la Comunidad. En su investigación, la Comisión visitó las plantas de fabricación de Rank Xerox en el Reino Unido (máquinas de bajo volumen) y en los Países Bajos (máquinas de volumen medio) y examinó la naturaleza de las operaciones de fabricación que se efectuaban en cada planta.

- (55) En los Países Bajos se comprobó que se llevaban a cabo operaciones integradas de fabricación por parte de Rank Xerox, o en su nombre, en la Comunidad. El valor añadido de estas operaciones de fabricación en la Comunidad sobrepasa el 70 %. Las fotocopiadoras producidas por Rank Xerox en la Comunidad tiene origen comunitario.

En el Reino Unido, los productos de Rank Xerox se fabricaban sobre la base de piezas originarias predominantemente de Japón y, en menor grado, de la Comunidad. Sin embargo, Rank Xerox ya había puesto en marcha planes concretos para sustituir determinados componentes clave de origen japonés por piezas producidas en la Comunidad. Estos planes se han hecho efectivos entretanto, produciendo un considerable incremento del valor añadido en la Comunidad en relación con estos productos de bajo volumen.

Por lo que respecta al tipo de operaciones llevadas a cabo en el Reino Unido, consisten en la construcción de submontajes para la línea de producción, incluyendo fusibles, módulos, cajas de revelado, cassettes, manivelas semiautomáticas de documentos, instrumentos ópticos y otros montajes menores. Estas operaciones se completan al montar la armazón y al llevar a cabo el montaje final de los submontajes y componentes. El proceso de fabricación se completa al probar y embalar las fotocopiadoras. En el período de referencia, el valor global añadido en la Comunidad en la producción de las copadoras de bajo volumen de Rank Xerox se situó entre 20 % y 35 %.

- (56) La Comisión ha considerado si, a la vista de los anteriores hechos, puede considerarse a Rank Xerox como un productor comunitario de copadoras de los segmentos 1 y 2, con arreglo al apar-

tado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84. La Comisión ha observado que el Reglamento no establece directrices precisas en este contexto. En particular, no se ha especificado en ninguna legislación comunitaria ni en casos anteriores ningún límite para el mínimo valor añadido que debe respetarse con objeto de que pueda considerarse a un productor como parte del sector económico comunitario. Por consiguiente, la Comisión se ha visto obligada a considerar las particularidades del presente caso.

- (57) Lo primero que debe hacerse resaltar es que la compañía es un fabricante de fotocopiadoras en la Comunidad desde hace mucho tiempo, así como una de las mayores compañías del mercado.

Si bien las operaciones de producción de Rank Xerox en el Reino Unido eran más limitadas que las actividades llevadas a cabo en su fábrica de los Países Bajos durante el período de referencia, la compañía, sin embargo, llevó a cabo un gran número de operaciones de fabricación necesarias para producir copadoras para el mercado. Además, Rank Xerox tomó una parte activa en el proceso de sustituir piezas de Japón con otros componentes clave, bien de su propia fabricación, bien de subcontratistas dentro de la Comunidad.

La investigación puso de manifiesto que si no se tomaban medidas de protección relativas a las copadoras del segmento 1 y 2, el proceso que había iniciado activamente Rank Xerox para reemplazar piezas clave originarias de Japón por suministros producidos en la Comunidad se vería en peligro. El apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 autoriza medidas de protección en caso de que se retrase el establecimiento de un sector económico. Si no se tomaran medidas antidumping en este caso, se verían en peligro no solamente los planes futuros de Rank Xerox de obtener productos de la Comunidad, que ya están bien establecidos, sino también en el proceso ya iniciado en esta área. Ello podría provocar una ruptura en el proceso de incrementar la producción de Rank Xerox de copadoras de bajo volumen basadas en piezas fabricadas en la Comunidad.

- (58) En cualquier caso, dado que el producto similar en el procedimiento se ha definido como todas las fotocopiadoras, desde las copadoras personales hasta las máquinas clasificadas en el segmento 5 de Dataquest, no sería adecuado analizar si un productor comunitario debería ser parte del sector económico comunitario únicamente en términos de su producción de un modelo o una gama limitada de modelos. Éste sería el caso, incluso si, considerado aisladamente, hubiera dudas respecto de si las operaciones de fabricación de Rank Xerox en el Reino Unido son suficientes para conferirle la condición de productor comunitario con arreglo al apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº

2176/84, en relación con las copiatoras del segmento 1 y 2. El valor medio añadido ponderado en la Comunidad para todas las PPC fabricadas por Rank Xerox en los segmentos 1 a 4 de la gama tuvo un exceso del 50 % en el período de referencia. La compañía sigue también la política de obtener una proporción cada vez mayor de sus componentes dentro de la Comunidad.

- (59) En cualquier caso, incluso si la producción de Rank Xerox en el Reino Unido no se considerase como parte del sector económico comunitario a los efectos del presente procedimiento, seguiría existiendo una producción comunitaria de PPC en los mismos segmentos del mercado que los productos japoneses, o en segmentos continuos. Los tipos de derecho adecuados para proteger dicha producción comunitaria de conformidad con los criterios seguidos en este Reglamento no se verían afectados.
- (60) La Comisión examinó también la cuestión de si Rank Xerox debería ser excluido, parcial o totalmente, de la definición de sector económico comunitario por los beneficios derivados de las importaciones objeto de dumping procedentes de Fuji Xerox. Además, se llevó a cabo una investigación para determinar si Rank Xerox, al realizar compras de Fuji Xerox, se ocasionaba un perjuicio a sí misma y si lo que le impulsaba a importar no era, sobre todo, una actuación de autodefensa, sino más bien el conseguir los mayores beneficios dentro del contexto de su casa central, Xerox Corporation's, organización mundial de producción de copiatoras.
- (61) Con respecto a los beneficios que Rank Xerox obtuvo de sus relaciones de asociación con Fuji Xerox, es evidente que se han producido beneficios derivados del suministro de máquinas baratas antes del comienzo de la producción comunitaria. Dichos beneficios, no obstante, son efímeros y limitados en su alcance. Además, al considerar los volúmenes de las importaciones de referencia, es evidente que los beneficios son insignificantes cuando se comparan con el perjuicio causado a Rank Xerox por el dumping de otros exportadores japoneses.
- (62) En relación con la posibilidad de que Rank Xerox pueda haberse perjudicado al provocar o contribuir a la caída de precios en el mercado, no existen pruebas que sugieran tal hecho. En primer lugar, los precios de reventa de Rank Xerox de los productos de los segmentos 1 y 2 importados de Fuji Xerox eran los mismos que los de las máquinas correspondientes de Rank Xerox producidas en la Comunidad, y estos precios sufrían por lo general la competencia desleal de los de las compañías filiales japonesas en el mercado comunitario. Ello demuestra que no puede considerarse que Rank Xerox se haya perjudicado a sí mismo

mediante su compra y reventa de máquinas de Fuji Xerox.

- (63) Respecto de la posibilidad de que Rank Xerox ocasionara un perjuicio a otros productores comunitarios mediante la reventa de fotocopiadoras suministradas por Fuji Xerox a precios de dumping, los elementos de prueba disponibles demostraron que si se tienen en cuenta las diferentes características de dichos modelos y el modelo comparable producido en la Comunidad, los precios de reventa de Rank Xerox fueron por lo general inferiores a los del productor comunitario afectado, y deben por lo tanto considerarse perjudiciales para dicho productor. Por consiguiente, se deduce que el efecto de dichas importaciones debería tenerse en cuenta al valorar el perjuicio a otros productores de la Comunidad.
- (64) Finalmente, en relación con la cuestión de si Rank Xerox actuó para protegerse de la competencia a bajo precio de los productores japoneses, la Comisión volvió a revisar las pruebas suministradas por las partes interesadas, incluyendo la presentada por la propia Rank Xerox. Aunque la compañía sostuvo que el factor principal en su decisión de comprar fotocopiadoras de bajo volumen a la compañía asociada japonesa a partir de 1978 fue el bajo precio del mercado comunitario establecido por los exportadores japoneses, no se presentó ninguna prueba convincente en apoyo de tal afirmación. Fuentes independientes sugieren, por el contrario, que la decisión pudo deberse, más bien, a las dificultades internas que experimentaba la sociedad Xerox en su conjunto en la producción de los productos de bajo volumen. Ante esta situación, Rank Xerox se dirigió a Fuji Xerox, que había desarrollado un modelo de bajo volumen (2202) para la venta en Japón e importó dicho producto en la Comunidad. Este modelo sustituyó al modelo anterior producido en la Comunidad por Rank Xerox (660), pero no fue producido en la Comunidad.
- (65) Esta relación inicial de suministro con Fuji Xerox fue efímera y acabó en 1979 al esbozarse los acuerdos de suministro descritos en el punto 53. La finalidad perseguida con estos acuerdos de suministro era, evidentemente, permitir a Rank Xerox preparar y acelerar la comercialización de nuevos productos antes de su fabricación en la Comunidad como productos comunitarios. Aunque no puede decirse que Rank Xerox estuviese obligada a comprar máquinas a Fuji Xerox con fines de autodefensa, es evidente que, en las actuales circunstancias, en que la gama de bajo volumen del mercado está dominada por los proveedores japoneses, la capacidad para introducir en el mercado un producto antes de que se iniciase la producción comunitaria permitió a la compañía defender mejor su situación global.

(66) Aun cuando las actividades de importación de la compañía no se consideren como medidas de auto-defensa, el bajo volumen de suministros de Fuji Xerox en relación con la gama total de fotocopiadoras de Rank Xerox en la Comunidad es un factor decisivo en favor de la opinión de que no existen motivos razonables para excluir a la producción de copiatoras de bajo volumen de la compañía de la definición de sector económico comunitario en el procedimiento, en virtud de su adquisición de PPC completas de Fuji Xerox.

(67) En resumen, y habida cuenta de las especiales circunstancias del presente caso, la Comisión considera que, con arreglo al apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, deberá considerarse a Rank Xerox como productor comunitario de fotocopiadoras a los efectos del presente procedimiento.

b) *Situación de Tetras*

(68) En noviembre de 1986, Tetras, miembro de CECOM y productor de una copiadora personal en la Comunidad, estableció relaciones con Canon, exportador japonés, por las que éste adquiriría una participación del 19 % en Tetras, con una opción de compra de un 30 % adicional de las existencias de la compañía procedentes de otros inversores en un plazo de tiempo preestablecido. La relación con Canon, establecida sobre una participación minoritaria, no ha afectado a la situación de Tetras, ni como productor comunitario ni como parte que formula la queja y, por lo tanto, Tetras sigue formando parte del sector económico comunitario a efectos del presente procedimiento.

c) *Situación de Océ y Olivetti*

(69) En relación con la situación de Océ y Olivetti, un cierto número de exportadores y OEM formularon peticiones en el sentido de que dichas compañías fueran excluidas del sector económico comunitario en el procedimiento, de acuerdo con el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, basándose en sus relaciones con los proveedores japoneses. Se alegó esencialmente que la amplitud y larga tradición de las relaciones de estas compañías con proveedores japoneses las excluía de ser consideradas como productores comunitarios en el presente procedimiento.

(70) En relación con la importancia relativa de los vínculos de estas compañías con los proveedores japoneses, los datos muestran que las ventas en la Comunidad de máquinas importadas de Océ y Olivetti representaban aproximadamente entre un 35 % y un 40 % de las ventas y alquileres de máquinas nuevas de cada compañía introducidas en el mercado en el período que va de 1981 a julio de 1985. Los modelos importados de Japón por Océ para su reventa fueron copiatoras de los segmentos 1 y 2 de precios inferiores a los de las máquinas de

fabricación propia de Océ. Olivetti importó predominantemente copiatoras del segmento 1 en el período de 1981 a julio de 1985, pero a partir de 1984 también compró copiatoras personales de Canon.

(71) En el Reglamento (CEE) nº 2640/86 se trató extensamente la cuestión de si Olivetti y Océ pudieron haberse perjudicado a sí mismas al importar PPC objeto de prácticas de dumping. El Consejo confirma estas conclusiones y considera que dichas compañías deberán incluirse en la definición de sector económico comunitario por las siguientes razones :

— Ambas compañías, en distintos momentos, intentaron desarrollar y comercializar una gama más amplia de modelos, pero vieron frustrado su intento debido a los bajos precios de mercado ocasionados por las importaciones japonesas. Esto se desprende de las evaluaciones de proyectos llevadas a cabo por la dirección y de la documentación completa que se posee en el caso de un modelo de prototipo programado para su introducción en el mercado.

— El que las compañías recurrieran a la distribución de máquinas de fabricación japonesa sobre una base OEM fue consecuencia de su necesidad de ofrecer una gama más amplia de modelos a sus clientes. Al hacer esto, las compañías estaban protegiendo claramente sus bases de clientes frente a la competencia de otros proveedores que podían ofrecer una gama de modelos más amplia.

— Desde 1981 hasta el final del período de referencia, las compañías vendieron y alquilaron muchas más unidades de sus productos de fabricación propia que de las PPC importadas.

— Los precios a los que ambas compañías revendieron las importaciones sobre una base OEM fueron en general superiores a los de la misma máquina vendida por sus proveedores en el mercado de la Comunidad, con lo que se descarta la posibilidad de que Océ y Olivetti puedan haberse ocasionado un perjuicio a sí mismas mediante su política de precios, y se refuerza el argumento de que estas ventas OEM tenían como objeto principal el facilitar la colocación de sus máquinas de fabricación propia.

— El exiguo volumen de las importaciones OEM de Océ y Olivetti en relación con las importaciones totales de todas las máquinas de fabricación japonesa (una media del 4 % en el período 1981/85), junto con el hecho de que se vendieron a precios superiores a los precios de venta de sus proveedores, demuestra que estas importaciones limitadas no han podido producir efectos perjudiciales en los precios de sus PPC de fabricación propia, así como las PPC de fabricación propia de otros productores comunitarios.

En conclusión, el Consejo confirma que, dentro del contexto de este procedimiento, Océ y Olivetti no se ocasionaron un perjuicio al importar PPC de bajo coste de Japón para su distribución sobre una base OEM.

(72) Por último, el argumento de la Comisión en el punto 73 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, en el sentido de que podía considerarse que Océ y Olivetti no habían hecho nada que pudiera ocasionarles pérdidas mayores que las que hubieran sufrido si hubieran intentado basar su propio negocio de PPC en la comercialización de una gama más limitada de modelos, fue puesto en duda debido a la falta de elementos de prueba que justificaran esta conclusión. Como respuesta, el Consejo señala las dificultades experimentadas por las compañías pasadas y presentes para basar su negocio de fotocopia en la comercialización de una gama limitada de modelos y la necesidad, puesta de relieve por casi todos los productores con éxito, de hallarse en una posición adecuada para hacer frente a las necesidades totales de copia del cliente. Estas consideraciones apoyan las conclusiones de la Comisión.

(73) En conclusión, el Consejo confirma que Océ y Olivetti deberían incluirse en la definición de sector económico comunitario a los efectos del procedimiento

d) *Situación de Develop*

(74) Develop, un productor comunitario de fotocopadoras, pasó a ser controlado en mayo de 1986 por Minolta, un exportador japonés, y posteriormente retiró su queja. Si bien Develop sigue siendo un productor, se planteó la cuestión de si debe considerarse como parte del sector económico comunitario a los efectos de evaluar el perjuicio. Desde el punto de vista de CECOM, debe incluirse a Develop, ya que durante el período de referencia, y anteriormente al mismo, la compañía se vio perjudicada por las prácticas de dumping de los exportadores japoneses.

(75) La Comisión considera que desde el momento en que retiró su apoyo a la petición, Develop no debe seguir considerándose como parte del sector económico comunitario a los efectos del presente procedimiento. Por lo que respecta al argumento de que debe tenerse en cuenta el perjuicio supuestamente sufrido por Develop en el período de referencia y con anterioridad al mismo, el Consejo confirma la posición de la Comisión en el sentido de que los remedios para contrarrestar las prácticas de dumping sólo pueden aplicarse para compensar el perjuicio causado a los productores definidos como parte del sector económico comunitario en el procedimiento. De ello se deriva que sería ilógico determinar las medidas que deben aplicarse teniendo en cuenta el perjuicio supuestamente

sufrido por un productor que no se considera como parte del sector económico. En consecuencia, no considera a Develop como parte del sector económico comunitario en relación con el presente procedimiento.

e) *Situación de Canon*

(76) Canon solicitó a la Comisión que el sector económico comunitario se definiera de forma que incluyera no solamente a las partes que formularon la queja, sino también a Canon Giessen y a Canon Bretagne —productores de fotocopadoras en la Comunidad— pero que no apoyan la queja. La Comisión considera que, dado que las partes que formularon la queja constituyen una proporción considerable del sector económico, independientemente de que se incluya o no a las filiales de Canon, resulta suficiente desde el punto de vista del procedimiento determinar si se ha causado un perjuicio a esta proporción considerable del sector económico.

f) *Conclusión*

(77) En resumen, a los efectos del presente procedimiento se define el sector económico comunitario como los productores comunitarios Ranx Xerox, Olivetti, Océ y Tetras, que fabrican fotocopadoras en la Comunidad.

iv) *Efecto de las importaciones objeto de prácticas de dumping en el sector económico comunitario*

(78) En sus conclusiones provisionales, la Comisión declaró que sobre la base de los datos disponibles no se había causado ningún perjuicio a la producción comunitaria de máquinas del segmento 5, pero que, dado que los exportadores japoneses habían empezado a exportar copadoras de mayor volumen a partir del final del período de referencia, seguía en pie la cuestión de si tales ventas amenazaban con causar un perjuicio a los productores comunitarios.

Como respuesta a estas conclusiones, las partes que formularon la queja sostuvieron que se había causado efectivamente un importante perjuicio a las copadoras del segmento 5, y alegaron que la conclusión de la Comisión discrepaba de su afirmación de que las máquinas de segmentos contiguos podían considerarse como productos similares, y por ello como productos competitivos en el mercado. Se alegó que, dado que las importaciones de copadoras del segmento 4 estaban ocasionando un perjuicio a la producción comunitaria de máquinas del segmento 4, ello afectaba igualmente a las copadoras del segmento 5, de acuerdo con el razonamiento de la Comisión. Las partes que formularon la queja alegaron igualmente que la producción comunitaria de copadoras de los segmentos 5 y 6 se veía amenazada.

- (79) Al considerar estos argumentos, los hechos muestran que hasta el final del período de referencia las exportaciones japonesas de PPC a la Comunidad se concentraron en los segmentos copiadorese personales a 4 de la clasificación Dataquest. No se produjeron exportaciones de máquinas del segmento 5 hasta después del período de referencia.

En relación con la alegación de que se había ocasionado un perjuicio real a la producción comunitaria de máquinas del segmento 5, la Comisión examinó si existían pruebas de tal perjuicio. En primer lugar, se observó que Rank Xerox, el único productor comunitario que suministraba máquinas en el segmento 5, poseía una participación predominante en el mercado hasta el período de referencia y durante el mismo, y se enfrentaba en aquel segmento únicamente a la competencia de dos proveedores norteamericanos, Kodak e IBM. Por otra parte, no se suministraron elementos de prueba que demostraran que las ventas se habían desplazado desde el segmento 5 hacia otros segmentos debido a precios más bajos objeto de prácticas de dumping. Por el contrario, la información de que disponía la Comisión señalaba que se dio un crecimiento más rápido en la colocación de las máquinas del segmento 5 que en la de las máquinas del segmento 4. Por lo que respecta a las pruebas de la baja de los precios, los elementos de prueba que se suministraron no fueron decisivos y no demostraron que la caída de los precios fuera causada por las exportaciones japonesas a bajo precio de máquinas del segmento 4. A la luz de estos factores, el Consejo considera que no hay suficientes elementos de prueba para demostrar que se haya ocasionado un importante perjuicio a los productores comunitarios de las máquinas del segmento 5 hasta el final del período de referencia.

- (80) Por lo que respecta a la amenaza de perjuicio, las partes que formularon la queja argumentaron que los exportadores japoneses habían empezado a suministrar copiadorese del segmento 5 desde al final de período de referencia, y que varios de ellos habían anunciado sus planes para convertirse en proveedores plenamente integrados y hacerse con la participación en el mercado que detenta Rank Xerox en relación con este segmento.

Al examinar si existe la amenaza de un importante perjuicio, la Comisión se guió por los factores que se enumeran en el apartado 3 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, en particular la letra a), que se refiere al ritmo de crecimiento de las exportaciones objeto de prácticas de dumping en la Comunidad. Tras volver a considerar los elementos de prueba, la Comisión llegó a la conclusión de que no eran suficientes para demostrar que tales máquinas fabricadas en Japón hubieran incrementado rápidamente su participación en el mercado desde el final del período de referencia.

Por lo que respecta a la capacidad de exportación de los exportadores en relación con las fotocopia-

doras de que se trata, no se suministró ningún elemento de prueba a la Comisión. Se suministró cierta información de prensa que afirmaba que un fabricante japonés tenía planes para producir estas copiadorese en la Comunidad, pero ello se refiere a la producción de la Comunidad y no a las exportaciones japonesas.

En resumen, sobre la base de los datos disponibles, la Comisión ha llegado a la conclusión de que no hay suficientes elementos de prueba de que se amenace con ocasionar un perjuicio a la producción comunitaria de copiadorese clasificadas en los segmentos 5 y 6 de la clasificación Dataquest.

- (81) En relación con el efecto de las importaciones a bajo precio, un análisis de la rentabilidad de los tres mayores productores comunitarios (Rank Xerox, Océ, Olivetti) pone de manifiesto que el beneficio neto antes del impuesto sobre sus ventas de máquinas y sobre el componente de la máquina de los ingresos por alquiler (véase el punto 107 más abajo), considerados juntamente, disminuyeron progresivamente desde el período de 1983 hasta finales de julio de 1985. Se estima que la media ponderada del beneficio neto antes del impuesto para los tres productores conjuntamente, en relación con sus máquinas de fabricación propia clasificadas en los segmentos 1 a 4, pasó de un 8 % en 1983 a un 4 % en 1984 y en el período de referencia. Los resultados de las compañías individuales afectadas fueron variados. Mientras que en un caso el beneficio neto antes del impuesto permaneció virtualmente sin cambios en aproximadamente un 5 % del volumen de negocios, por lo que respecta a las otras dos compañías los beneficios mostraron una fuerte tendencia a disminuir, pasando de aproximadamente un 8 % del volumen de negocios en 1983 a un 2 % en el caso de una compañía durante el período de referencia y de un 13 % a una pérdida del 5 % en el caso de la otra. Estas diferencias en los niveles de beneficios reflejan las diferentes áreas de concentración del negocio de las tres partes que formularon la queja en el mercado de la fotocopia.
- (82) La disminución de los beneficios pone en peligro la capacidad de los productores comunitarios de llevar a cabo los gastos de investigación y desarrollo necesarios para desarrollar nuevos productos que compitan en el futuro con los exportadores japoneses en el mercado comunitario y promocionen sus productos mediante gastos de publicidad y fomento de las ventas de niveles suficientes para rivalizar con los de sus competidores japoneses.
- (83) El Consejo ha confirmado otros efectos que derivan de la baja rentabilidad y la persistencia de la disminución de los precios a que se refieren los puntos 82-84 del Reglamento (CEE) nº 2640/86. En particular, se considera como un grave inconveniente para los productores de la Comunidad la incapacidad de beneficiarse del incremento de las economías de escala.

- (84) En relación con la posibilidad de que el perjuicio pueda haber sido causado por factores como el volumen y el precio de las importaciones que no eran objeto de prácticas de dumping o un estancamiento de la demanda, el Consejo confirma las conclusiones provisionales de la Comisión en el sentido de que tales factores no desempeñaron ningún papel en el contexto del procedimiento.
- (85) Respecto de la posibilidad de que el perjuicio causado a las partes que formularon la queja pudiera deberse a otros factores, la Comisión examinó la posición de cada compañía para determinar si existían factores que pudieran explicar dichas dificultades.

En relación con Rank Xerox, tal como se ha hecho constar en el punto 64, las dificultades que experimentó la sociedad Xerox para sacar al mercado un nuevo producto de bajo volumen que sustituyera al modelo 660 en 1978 se debieron por lo menos en parte a problemas internos dentro de la compañía en conjunto. Los problemas de Xerox se abordaron principalmente en 1980/81 siguiendo el consejo de asesores independientes de dirección, sobre cuya base se reorganizó la compañía en unidades comerciales y se mejoró su fiabilidad y eficacia para sacar nuevos productos al mercado a un coste inferior. En este último contexto desempeñaron un papel significativo la racionalización de la base de subcontratistas de la compañía y los esfuerzos para reducir los costes, poniéndolos al mismo nivel que los de los competidores.

Estas importantes mejoras comerciales y de dirección, que tardaron varios años en llevarse a cabo, culminaron en el lanzamiento de los «10» productos en serie de la compañía en 1982/83. Estos productos constituyeron la base para el intento de Rank Xerox de volver a establecer su posición competitiva en el mercado.

Si bien los problemas relacionados con los productos de la compañía pueden citarse de manera justificada como una de las principales causas que contribuyeron a crearle problemas en el pasado, no puede aceptarse dicho factor como una explicación válida a partir de la realización de los cambios descritos anteriormente, es decir, desde 1983/84 en adelante. Por ello, el importante perjuicio causado a la compañía es atribuible a otros factores. Desde el punto de vista del Consejo, la causa subyacente era la competencia a bajo precio de los competidores japoneses, la cual, según se demostró, se basó en precios objeto de prácticas de dumping en el período de referencia.

- (86) En relación con Océ y Olivetti, no se ha presentado ningún elemento de prueba convincente que confirme los argumentos de los exportadores OEM de que cualquier perjuicio sufrido por dichas compañías era atribuible a su tardanza en adoptar la tecnología de copiadoras de papel normal. En el caso de Tetras, se experimentaron algunas dificultades para arrancar al principio de sus operaciones,

pero la compañía también sufrió un importante perjuicio debido a las prácticas de dumping de las compañías japonesas que vendían copiadoras personales, que redujeron deslealmente sus precios y entorpecieron sus intentos de establecer una posición en el mercado.

Las alegaciones en el sentido de que la elevada participación en el mercado de los exportadores japoneses se debía a la supuesta superioridad de las máquinas de fabricación japonesa respecto de las producidas por los productores comunitarios no fueron acompañadas por elementos de prueba convincentes, excepto en relación con las características múltiples. En relación con la gama de máquinas, los elementos de prueba sugieren que los productores comunitarios en conjunto fabrican una gama tan amplia como las de sus competidores en términos de velocidad de copia. En relación con la calidad y fiabilidad, no se presentó ningún elemento de prueba que indicase que las máquinas de la Comunidad en conjunto fueran inferiores o requirieran más revisiones. Tampoco hubo ninguna indicación en el sentido de que el servicio posventa de los productores comunitarios fuera inferior al de sus competidores japoneses.

v) Conclusión

- (87) La Comisión reafirma sus conclusiones provisionales en el sentido de que el volumen de las importaciones objeto de prácticas de dumping, su participación en el mercado, los precios a los que se ofrecieron a la reventa en la Comunidad y la pérdida de beneficios sufrida por el sector económico comunitario llevan a la conclusión de que los efectos de las importaciones de PPC de Japón objeto de prácticas de dumping, considerados aisladamente, han causado un importante perjuicio al sector económico comunitario.

El Consejo confirma esta conclusión.

I. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (88) Para determinar si interesa a la Comunidad imponer medidas antidumping sobre las importaciones de PPC de Japón que ha sido manifiestamente objeto de prácticas de dumping y han causado un importante perjuicio al sector económico comunitario que formuló la queja, la Comisión ha tenido en cuenta los puntos de vista de todos los productores comunitarios, los exportadores japoneses y los importadores en la Comunidad, particularmente los OEM.

En los casos en que las mencionadas partes afectadas han presentado observaciones sobre la cuestión del interés de la Comunidad después de la imposición de medidas provisionales, dichas observaciones, por lo general, no han introducido nuevos hechos y argumentos en relación con dicha cuestión, presentando un carácter meramente complementario en relación con los puntos previamente planteados.

- (89) En consecuencia, la Comisión sigue manteniendo el punto de vista expresado en el punto 93 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, en el sentido de que la eliminación del perjuicio debido a las prácticas de dumping es importante para la supervivencia como fabricantes de PPC de al menos algunos de los restantes productores que formularon la queja. Los elementos de prueba de que dispone la Comisión y, en particular, la reciente adquisición por parte de uno de los exportadores japoneses de uno de los miembros CECOM sugiere que, a menos que se tomen medidas antidumping, parece dudosa la continuidad de un sector económico comunitario independiente, incluso en su reducida forma actual. Por otra parte, resulta claro que el sector económico de la fotocopia seguirá constituyendo una parte clave del sector económico del equipo de oficina en conjunto, y que la retención y desarrollo de la tecnología empleada actualmente serán esenciales para el desarrollo de los futuros productos reprográficos. El Consejo confirma estos puntos de vista.
- (90) Por lo que respecta a los OEM, todas las mencionadas compañías de mayores dimensiones han seguido alegando, tal como se mencionó en el punto 94 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, por el que se imponen medidas provisionales, que la imposición de medidas definitivas pondría en peligro su supervivencia como distribuidores de PPC y otros productos relacionados con ella en la Comunidad y, en algunos casos, la continuidad de la presencia en la Comunidad de productos reprográficos distintos de los PPC. Algunos OEM han sugerido que debería tenerse en cuenta su posición imponiendo medidas específicas a los OEM individuales, bien en su capacidad como importadores, bien, en algunos casos, como exportadores, cuando los OEM compren efectivamente PPC en Japón.
- (91) La Comisión ha considerado detenidamente todas estas alegaciones. En primer lugar, la Comisión no ha recibido elementos de prueba que sugieran satisfactoriamente que la imposición de medidas antidumping definitivas ponga por sí misma en peligro la continuidad de la existencia de cualquiera de los OEM, que, en cualquier caso, son vulnerables al establecimiento de nuevos sistemas de distribución e instalaciones de fabricación en la Comunidad por productores japoneses y, en conjunto, han perdido parte de su participación en el mercado comunitario en beneficio de las máquinas japonesas de fabricación propia. El Consejo confirma este punto de vista.
- (92) Por lo que respecta a la imposición de medidas separadas relacionadas con las importaciones de los OEM se plantean dos problemas. En primer lugar, ¿pueden adoptarse medidas que se apliquen no solamente a los exportadores afectados, sino también a los exportadores de los productos? y, en segundo lugar, ¿puede tratarse a algunos de los

OEM como a los exportadores del producto de que se trata?

No parece existir ninguna justificación legal que permita imponer medidas que se apliquen únicamente a los importadores, o que permita tratar a cualquiera de los OEM como a los exportadores para los que pudieron calcularse márgenes de dumping separados.

Los márgenes de dumping se calcularon, en el presente caso, sobre la base de la comparación de los precios de cada exportador afectado y, en consecuencia, los márgenes de dumping establecidos de este modo fueron específicos para cada exportador individual. Como resultado, cualquier enfoque que impusiera medidas que fueran específicas a una categoría especial de importadores sería compleja, haría posible el fraude y no resultaría operativa. Ello ocurriría también en caso de cualquier acuerdo con arreglo al cual los OEM pagasen tipos de derecho inferiores a los de los demás importadores. No sería conveniente que los OEM pudieran efectuar compras a cualquier exportador y pagar el mismo nivel de derecho, independientemente del nivel aplicable al exportador de que se trate. En cualquier caso, la Comisión no considera que el hecho de que los OEM revendan productos importados bajo sus propias marcas justifique un trato separado para los OEM en relación con otros importadores.

Varios OEM alegaron que exportan el producto de Japón y, en consecuencia, podrían ser tratados, a los efectos de imponer medidas, de una forma similar a los productores japoneses. Sin embargo, este enfoque sería también inadecuado. Resulta claro que, incluso si el OEM exporta físicamente el producto, dicho producto se vende al OEM para su exportación y, en consecuencia, el precio pagado para la exportación a la Comunidad es el precio pagado por el OEM al productor japonés de que se trata. No sería, pues, adecuado excluir estas ventas del cálculo del margen de dumping para el exportador afectado, especialmente si tal exclusión puede incrementar el margen de dumping para dicho exportador, como podría ser el caso.

- (93) En consecuencia, la Comisión sigue considerando que, en el presente caso, es preciso establecer un derecho antidumping definitivo para asegurar la continuidad de la existencia de por lo menos algunos de los restantes productores comunitarios de PPC, con los consiguientes beneficios para la Comunidad de empleo, pericia tecnológica y fuente local de suministros, y ello, en definitiva, redundaría más en beneficio de la Comunidad que el hecho de favorecer a los exportadores o distribuidores comunitarios que han dependido, en un grado considerable, de las exportaciones objeto de prácticas de dumping, con el consiguiente perjuicio para los mismos. Por otra parte, la Comisión no puede ver ninguna justificación legal para imponer

derechos antidumping a niveles diferentes sobre importaciones de productos del mismo productor japonés. El Consejo confirma este punto de vista.

- (94) Varios exportadores e importadores han alegado repetidas veces que el establecimiento de medidas antidumping definitivas reduciría la competencia en la Comunidad, aumentando el riesgo de crear condiciones oligopolísticas de mercado, con posibles resultados perjudiciales para los consumidores comunitarios en términos de suministro y precio. La Comisión no ha recibido ninguna prueba que apoye estas alegaciones. Por el contrario, los elementos de prueba de que dispone la Comisión parecen apuntar a la conclusión contraria, en el sentido de que el número de competidores en el mercado se reducirá si no se establecen medidas antidumping. Éste es particularmente el caso por lo que respecta a algunas de las partes que formularon la queja, que podrían ser adquiridas por uno de los exportadores durante el procedimiento, tal como ya sucedió en una etapa anterior. Por otra parte, seis de los nueve exportadores que podrían tener un interés real en fabricar en la Comunidad bien lo están haciendo ya bien han indicado que así lo harán en un futuro próximo. Tampoco existe ninguna indicación de que se vaya a reducir el número de proveedores japoneses en la Comunidad. En consecuencia, parece carecer de fundamento en este caso la alegación de que las medidas antidumping pueden tener un efecto anticompetitivo.
- (95) El Consejo confirma la opinión de la Comisión en relación con el interés de la Comunidad, tal como se menciona en los puntos 101 y 102 del Reglamento (CEE) nº 2640/86.
- (96) La Comisión no ha recibido ningún elemento de prueba que indique que el establecimiento de medidas antidumping definitivas tenga un efecto global que no sea puramente limitado sobre el empleo en el negocio de PPC en la Comunidad en conjunto.
- (97) Varios exportadores e importadores, especialmente OEM, han sugerido que, en caso de que se establezcan medidas, éstas deberían limitarse a proteger lo que pueda considerarse realmente como un sector económico comunitario, y no deberían proteger productos que comprendan una amplia proporción de componentes importados. Esta sugerencia se deriva del hecho (tal como se mencionó en el punto 54) de que Rank Xerox, el mayor productor comunitario de PPC de bajo volumen (segmentos 1 y 2), utiliza en su producción de dichos PPC una proporción considerable de componentes importados de Japón. El Consejo, al

tener en cuenta los hechos mencionados en el anterior apartado 89, junto con el hecho de que en el presente caso el coste de los productos de que se trata no afecta, en general, de manera significativa a los beneficios globales de los usuarios de dichos productos en la Comunidad, no considera razonable excluir productos del beneficio de las medidas protectoras simplemente porque puedan tener un valor añadido relativamente bajo en la Comunidad. En cualquier caso, dos compañías que formularon la queja, distintas de Rank Xerox, fabrican PPC de bajo volumen que tienen un nivel de valor añadido en la Comunidad más alto que el de las máquinas de Rank Xerox y, en caso de que no se adoptaran medidas en el sector de bajo volumen, dichas compañías se verían también privadas de medidas que las protegieran contra el efecto perjudicial de las importaciones objeto de prácticas de dumping.

El Consejo confirma este punto de vista.

- (98) El Consejo confirma igualmente las conclusiones provisionales de la Comisión mencionadas en el punto 104 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, sobre el incremento de los precios que seguirá probablemente al establecimiento de medidas.
- (99) En conclusión, y tras haber considerado los diferentes argumentos de todas las partes interesadas, el Consejo ha confirmado las conclusiones de la Comisión, en el sentido de que en definitiva interesa a largo plazo a la Comunidad eliminar el efecto perjudicial causado al sector económico comunitario afectado por las importaciones japonesas objeto de prácticas de dumping y que los beneficios de dicha protección superarán claramente cualquier efecto que pudiera no favorecer al consumidor, particularmente en relación con los precios.

J. COMPROMISO

- (100) Kyocera, exportador japonés que dejó de exportar a la Comunidad después del período de referencia, ofreció una modificación de sus compromisos en relación con futuras exportaciones a la Comunidad.

Previa consulta en el seno del Comité Consultivo, la Comisión aceptó la modificación de los compromisos ofrecidos por Kyocera. En consecuencia se dio por concluida la investigación relativa a esta compañía.

Dos OEM ofrecieron también compromisos.

De acuerdo con su práctica tradicional de no aceptar compromisos de importadores (véase el punto 92), y no pudiendo considerar a ninguno de

los OEM como exportadores a estos efectos, la Comisión, previas consultas en el seno del Comité Consultivo, informó a los dos OEM interesados de que no podía aceptar los compromisos.

K. DERECHO

(101) Como ya en las conclusiones provisionales, se consideró adecuado establecer un nivel de derechos inferior a los márgenes de dumping finalmente establecidos, dado que semejante derecho de menor cuantía sería adecuado para suprimir el perjuicio ocasionado por las importaciones objeto de dumping. Para calcular este derecho, la Comisión consideró adecuado y razonable fijar el derecho a un nivel suficiente para permitir que los productores comunitarios obtuviesen un 12 % de beneficios previo al impuesto sobre sus «ventas» de máquinas. El beneficio sobre las ventas, en este contexto, incluye tanto los beneficios sobre las ventas totales a los consumidores y comerciantes de las máquinas de fabricación propia como los beneficios derivados de los ingresos por alquiler de las máquinas.

(102) La elección de un 12 % de beneficio sobre las ventas en el Reglamento (CEE) nº 2640/86 fue cuestionada tanto por los exportadores y OEM, que la consideraban demasiado elevada, como por las partes que habían formulado la queja, que la consideraban demasiado baja.

Se alegó además que, tal como la propia Comisión lo ha reconocido en el Reglamento (CEE) nº 2640/86 (punto 10), las máquinas se venden a menudo con pérdida o con beneficios mínimos, consiguiéndose el beneficio en las posteriores ventas de productos.

Por lo que se refiere a las partes que habían formulado la queja, se alegó que, para poder captar capital para financiar con éxito el negocio, los fabricantes de fotocopiadoras necesitaban obtener un beneficio mínimo de un 18 % en el activo de sus negocios totales. Con un rendimiento de planta (volumen de ventas dividido por el activo) de una unidad, el beneficio sobre la cifra del activo se traduce en un beneficio del 18 % sobre las ventas. Se alegó, además, que incluso si las máquinas se consideraban independientemente de los productos y negocios de suministro, el porcentaje de beneficios necesario debería ser, al menos, de un 18 %. CECOM intentó también demostrar que un beneficio del 18 % sobre la cifra de ventas estaba de acuerdo con los requisitos de un proveedor asociado, a saber, un proveedor que fabrica, distribuye y vende fotocopiadoras al por menor.

(103) La elección de la Comisión del 12 % de beneficios fue una estimación del beneficio requerido para

permitir a los productores comunitarios en conjunto:

- salvaguardar su situación futura en el mercado, permitiéndoles llevar a cabo gastos adecuados de investigación y desarrollo y promocionar sus productos;
- prever un beneficio razonable, en proporción al riesgo que supone el desarrollo de nuevos productos, y permitir un beneficio razonable a los accionistas.

Al elegir la cifra del 12 %, la Comisión también tuvo en cuenta la estructura del sector económico comunitario, en particular el hecho de que Rank Xerox y Océ actuaron como productores totalmente asociados, en tanto que Olivetti vendió fundamentalmente a comerciantes. Además, si fuera adecuado considerar los porcentajes mínimos de beneficios separadamente para las operaciones de fabricación, distribución y venta al por menor de los productores comunitarios, no sería razonable proyectar tipos de beneficio inferiores al 5 % para cada actividad. Tales tipos de beneficio encajan en líneas generales con un tipo global de beneficio del 12 %. Estos tipos mínimos de beneficio encajan con la elección de un tipo de beneficio del 5 % aplicado a los distribuidores japoneses en el contexto del nuevo cálculo de los precios de exportación, y a los comerciantes cuando se requirieron reajustes de sus precios (puntos 16 y 107).

Además, la Comisión también tuvo en cuenta el hecho de que los volúmenes de venta de los productores eran diferentes en gran medida, junto con el hecho de que, mientras podía justificarse para los productores de bajo volumen una cifra más elevada de beneficios proyectados de ventas, dicha cifra necesitaba ser compensada por los menores requisitos de los productores de un volumen más elevado.

(104) Con relación al argumento de las partes que habían formulado la queja de que un 18 % de BSV (beneficios sobre las ventas) era una cifra adecuada para las máquinas, la Comisión consideró que en dicha cifra los beneficios mayores eran realizados generalmente sobre los negocios de productos y suministros y no era, pues, apropiada para las máquinas por sí solas. Aunque las partes que habían formulado la queja intentaron demostrar que sólo seguía siendo justificable un 18 % BSV sobre las máquinas, la Comisión consideró que los elementos de prueba presentados eran poco concluyentes y, en algunos casos, no concordaban con las anteriores observaciones.

(105) En relación con el argumento de que el 12 % de beneficios sobre las ventas es demasiado elevado, la Comisión no recibió suficientes pruebas de los OEM y exportadores en apoyo de sus puntos de vista, ni propuestas en relación con una cifra más

adecuada. Como se ha señalado anteriormente, la Comisión considera que los actuales y reducidos beneficios de los productores son demasiado bajos. Además, la Comisión no ve ninguna razón para que los beneficios se realicen únicamente sobre los productos y los suministros, como parecen sugerir los exportadores.

- (106) En conclusión, y por las razones anteriormente subrayadas, el Consejo sostiene el punto de vista de la Comisión de que un beneficio del 12 % sobre las ventas es una cifra proyectada razonable y justa para aplicar a los productores comunitarios, a efectos de estimar el derecho en el procedimiento.
- (107) El derecho necesario para compensar el perjuicio que está siendo ocasionado a los productores comunitarios de PPC se calculó del siguiente modo :

- i) Por cada tipo de transacción realizada entre los productores comunitarios y sus clientes (por ejemplo, alquileres, ventas a los consumidores, ventas a los comerciantes), se realizó un cálculo contable de beneficios y pérdidas por cada *máquina*, a partir de los datos de intervención de cuentas y de gestión interna en el período de referencia (enero-julio de 1985). Se consideró que este período era un período representativo para el análisis de los resultados financieros de las partes que habían formulado la queja. En el cálculo no se incluyeron datos de Tetras, como anteriormente había sucedido, puesto que la compañía no había realizado operaciones comerciales durante todo el año financiero y, por ello, no se disponía de cuentas comprobadas. Con respecto a los alquileres, que hay que examinar por separado, la Comisión consideró que sería inadecuado ignorar esta clase de transacción en el cálculo, dada su importancia global en lo que se refiere al valor y, por lo tanto, solicitó a Océ, Olivetti y Rank Xerox que presentasen las cuentas estimadas de beneficios y pérdidas por el concepto máquina de las transacciones de alquiler.

Océ y Rank Xerox facilitaron dichos datos distribuyendo los ingresos por alquiler en los conceptos máquina, servicios y financiación, y calculando los costes unidos al concepto máquina de acuerdo con la información contable de la compañía. Los costes se imputaron generalmente sobre la base del volumen de negocios.

Ambas compañías solicitaron que el concepto financiación fuera considerado como un capítulo de beneficios separados y, por lo tanto, los costes fueran imputados proporcionalmente. La

Comisión rechazó este punto de vista porque la finalidad fundamental de la financiación era facilitar la colocación de las máquinas, y no realizar un beneficio separado.

Para realizar el cálculo del derecho en el presente procedimiento no se han incluido estimaciones por el concepto equipo físico de los negocios por alquiler de Olivetti, ya que no fue posible presentar datos financieros sobre la misma base que Océ y Rank Xerox. Esta exclusión no influye en el cálculo por la insignificancia (menos de 1 %) de los negocios por alquiler de Olivetti en comparación con las ventas totales de fotocopiadoras de CECOM (incluyendo el concepto equipo físico de los ingresos por alquiler).

- ii) Para cada máquina y para cada tipo de transacción se determinó una cifra final de beneficios, antes del impuesto, expresada como porcentaje del volumen de negocios (beneficios sobre las ventas-BSV). Los resultados para cada máquina se acumularon hasta presentar una cuenta de pérdidas y ganancias y beneficios sobre las ventas para dicha clase de transacción y cada productor, en relación con todas las máquinas de los segmentos 1 a 4 de la clasificación Dataquest.
- iii) Sobre la base de los beneficios sobre las ventas calculado para cada canal comercial, se realizó un cálculo para determinar cuánto tendrían que aumentar los ingresos de cada productor comunitario para realizar un beneficio del 12 % por cada clase de transacción.
- iv) Ya que las filiales japonesas relacionadas efectúan fundamentalmente sus ventas a comerciantes comunitarios, se necesitaba realizar un ajuste para introducir el aumento proyectado en los ingresos de los productores comunitarios, que venden desde el nivel desendosante hasta el nivel del comerciante. El factor necesario para introducir dicho ajuste era idéntico al subrayado en el punto 53 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, que se utilizaba para hacer comparables los precios de venta de los modelos de producción japonesa y de producción CECOM.
- v) El aumento de los ingresos proyectado a nivel del comerciante por cada tipo de transacción y por cada compañía se ponderó, en consecuencia, mediante el volumen de negocios por tipo de transacción, para proporcionar un aumento medio ponderado a los ingresos de los productores comunitarios en su conjunto. Esta cifra fue del 13 %.

vi) Un factor representativo de los costes medios entre la importación y la reventa a los comerciantes se agregó al total del volumen de negocios cif de las ventas de los exportadores japoneses a las referidas filiales en la Comunidad. Este factor, de un 35 %, representa los costes medios realizados entre la importación y la reventa de dichas filiales japonesas que vendieron a los comerciantes comunitarios durante el período de referencia y cuyos costes entre importación y reventa pudieron comprobarse fácilmente. Los costes de esas filiales que se tuvieron en cuenta para dicho cálculo se consideraron representativos de los costes entre importación y reventa realizados por las filiales japonesas en su conjunto.

vii) El 13 % [la cifra indicada en el anterior punto (v)] de la cifra añadida indicada en (vi) representa la cantidad absoluta adecuada para aumentar los precios de las filiales japonesas a los comerciantes. Esta cantidad absoluta, expresada en porcentaje del total de volumen de negocios cif de las cuentas de los exportadores japoneses a las referidas filiales en la Comunidad representa el derecho *ad valorem* en la frontera necesario para compensar los efectos perjudiciales del dumping.

El cálculo final mostró que el derecho *ad valorem* adecuado era del 20 %.

(108) La metodología adoptada por la Comisión para determinar el derecho en el procedimiento se basa en dos suposiciones esenciales. Por una parte, el aumento de ingresos no tiene en cuenta ningún incremento de la participación en el mercado ni de las economías de escala de las que pueden beneficiarse los miembros CECOM como consecuencia del aumento del derecho. Por otra, en el cálculo no se ha incluido ningún elemento que tenga en cuenta los efectos de la reducción de precios, es decir, el aumento de ingresos necesario para permitir a los productores comunitarios obtener un beneficio del 12 % sobre las ventas; se calculó como porcentaje de los precios reales fijados por los mismos en el mercado durante el período de referencia y no incluyó un elemento adicional que tuviese en cuenta la diferencia entre dichos precios y los precios de reventa, generalmente inferiores, de las referidas compañías japonesas.

(109) En relación con el primer punto, la Comisión considera que, ya que la finalidad que se persigue con dichas medidas es compensar el perjuicio que se está causando actualmente a los productores comunitarios como consecuencia del dumping, dichas medidas tendrán que ir dirigidas a remediar la situación actual de perjuicio. Sería imposible

considerar un aumento en el futuro de la participación en el mercado y en las economías de escala, ya que el Consejo no puede prever cómo van a responder los productos comunitarios a la evolución del mercado resultante de la imposición de derechos. Huelga decir, sin embargo, que podría justificarse una reconsideración debido al cambio de circunstancias, de conformidad con el artículo 14 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, si se presentaran elementos de prueba suficientes que demostraran una hipercompensación del perjuicio.

(110) Con respecto al argumento de que debería calcularse el aumento de los ingresos para tener en cuenta los precios de reventa generalmente más bajos de las filiales japonesas, el Consejo ha llegado a la conclusión (punto 49) de que, si bien sigue existiendo sin duda alguna la reducción desleal de precios en el mercado, dicha reducción es en sí misma transitoria, relativamente reducida y frecuentemente adopta la forma de una reducción de « características » indeterminables. Dada la naturaleza de dicha reducción, la Comisión no considera viable alcanzar una mera cifra de porcentaje que represente la reducción media de todos los exportadores. Como consecuencia de ello, la Comisión decidió que sería inadecuado en el contexto del presente procedimiento incluir en los cálculos del derecho un elemento que tuviera en cuenta el tipo de reducción de precios determinado en el procedimiento.

(111) Se planteó también la cuestión de si el enfoque global de la Comisión respecto al cálculo del derecho no ofrecía suficientes sanciones contra las compañías que, según se había comprobado, practicaban el dumping con unos porcentajes muy elevados.

El Consejo considera, sin embargo, que, de acuerdo con lo establecido en el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, los derechos antidumping deben ser inferiores a los márgenes comprobados de dumping si el derecho así deducido es adecuado para hacer desaparecer el perjuicio. En el presente procedimiento se comprobó que el nivel de derecho así reducido es suficiente para hacer desaparecer el perjuicio que se está ocasionando a los productores comunitarios y, en consecuencia, se aplicará a aquellos productores cuyos márgenes de dumping sean superiores o iguales al límite establecido.

(112) Además, un exportador alegó que el enfoque de la Comisión en el cálculo del nivel del derecho no era justo, debido a que los costes medios de todos los exportadores entre la importación y la reventa utilizados por la Comisión en sus cálculos eran superiores a los costes de dicho exportador. Este argumento no fué aceptado por la Comisión.

No sería adecuado calcular diferentes tipos del derecho para cada exportador, basándose en consideraciones de perjuicio (considerándolas diferentes de los márgenes de dumping), sin tener en cuenta el hecho de que diferentes modelos producidos por cada exportador causan un perjuicio a los precios de los modelos comunitarios con los que compiten más directamente en diferentes cantidades. No obstante, se ha probado que es imposible calcular diferentes tipos del derecho para cada modelo producido por cada exportador, no sólo porque no pueden realizarse comparaciones precisas entre modelos de diferentes características, sino porque los modelos japoneses no compiten sólo con modelos específicos comunitarios.

En tales circunstancias, las instituciones comunitarias han concluido que no sería adecuado ni, naturalmente, posible calcular para cada exportador un aumento de precio medio ponderado representativo de la cantidad necesaria que permitiera a los productores comunitarios obtener un 12 % sobre aquéllos de sus modelos que compiten con los del exportador de que se trata. En consecuencia, se concluyó que el único método significativo para expresar el aumento de ingresos total exigido por los productores comunitarios para obtener un 12 % de beneficios sería calcular una cifra global no especificada por el exportador. En tales circunstancias, la Comisión considera que, ya que no fue posible cuantificar el perjuicio ocasionado individualmente por cada exportador, sería inadecuado atribuir los efectos del perjuicio ocasionado al sector económico comunitario únicamente en función de las diferencias de costes entre la importación y la reventa de los exportadores japoneses. Los costes en que haya incurrido una filial del exportador entre la importación y la reventa en la Comunidad no son un factor crucial en relación con la cantidad del derecho antidumping que deba pagarse, puesto que esta cantidad está en función del precio en la frontera comunitaria.

- (113) Un exportador alegó que la Comisión debería tener en cuenta en el cálculo del derecho la rentabilidad de las ventas totales de máquinas de las partes que hayan formulado la queja. Se alegó de este modo que el aumento de los ingresos necesario para permitir un beneficio del 12 % sobre las ventas debería calcularse tanto sobre las máquinas compradas sobre una base OEM o directamente distribuidas por los exportadores japoneses, como sobre los productos de fabricación propia.

La Comisión considera ilógico este enfoque, ya que la finalidad de las medidas es suprimir el perjuicio que se ocasiona a los productores comunitarios del producto similar. Dado que los productores comunitarios no fabrican productos para venderlos sobre una base OEM, el perjuicio derivado, en su caso, de tales operaciones no puede tomarse en consideración.

- (114) En conclusión, se consideró adecuado que el importe del derecho definitivo que se debe imponer fuera de un 20 % en relación con las exportaciones de todas aquellas compañías para las que se comprobó un margen de dumping igual o superior a dicho porcentaje. Para las demás compañías el derecho antidumping definitivo deberá ser igual al margen de dumping establecido.
- (115) El derecho antidumping definitivo deberá aplicarse a todos los modelos de fotocopiadoras de papel normal procedentes de Japón, con excepción de las máquinas clasificadas en los segmentos 5 y 6 de Dataquest.

Como en el caso de las conclusiones provisionales de la Comisión establecidas en el punto 113 del Reglamento (CEE) nº 2640/86, el Consejo considera que el criterio adecuado que deberá aplicarse para determinar qué copadoras de papel normal deberán ser protegidas por las medidas es la velocidad de la máquina. Con respecto al punto de diferenciación, éste se estableció en las conclusiones provisionales en 70 copias por minuto, ligeramente inferior a la velocidad máxima de 75 copias por minuto de las fotocopiadoras del segmento 4. Al reconsiderar este punto de diferenciación, el Consejo ha llegado a la conclusión de que, pese al ligero encabalgamiento con las fotocopiadoras del segmento 5, deben aplicarse las medidas hasta la gama de fotocopiadoras de velocidad máxima del segmento 4, tanto más por cuanto el Consejo tiene razón al pensar que determinados exportadores están suministrando actualmente máquinas del segmento 4 en el mercado comunitario capaces de producir 70 copias por minuto. Debido a que los modelos de este segmento se han considerado perjudiciales para el sector económico comunitario, debería imponerse un derecho. En consecuencia, no se aplicarán derechos antidumping definitivos a las fotocopiadoras de papel normal procedentes de Japón con una capacidad de copia superior a 75 copias por minuto.

- (116) Las partes que formularon la queja alegaron que existe un riesgo de incumplimiento de los derechos actuales, ya que, según un análisis de laboratorio realizado por la compañía matriz referente a Rank Xerox, la velocidad de algunas fotocopiadoras puede incrementarse en un 35 % e incluso más sin mayores cambios de diseño, aumentando con ello la velocidad de la máquina por encima del límite de 75 copias por minuto. Aunque el argumento esgrimido por las partes que formularon la queja en relación con este punto no está desprovisto de cierto peso, la Comisión, al menos desde un punto de vista teórico, considera, no obstante, que los elementos de prueba presentados en apoyo de la solicitud de CECOM son insuficientes para justificar un aumento en el límite de más de 75 copias por minuto.

- (117) Durante el procedimiento se puso de manifiesto que en la subpartida 90.10 A del arancel aduanero común, en la que se clasifican las copiatoras de papel normal, se incluyen otras máquinas copiatoras de usos y funciones diversos que no estaban comprendidas en el procedimiento. Es necesario, en consecuencia, que dichos productos, definidos en términos generales como copiatoras de color, copiatoras de ingeniería y de arquitectura, microlectores impresores y copiatoras de cartón blanco deberían excluirse del ámbito de las medidas.
- (118) Finalmente, el Consejo comprobó que los derechos de aduana máximos vigentes en España sobre fotocopiadoras de papel normal en 1986 y 1987 superaban el derecho del arancel aduanero común sobre el mismo producto. Para impedir importaciones en dicho Estado miembro que soporten en conjunto derechos más elevados que en otros Estados miembros pareció adecuado asegurar que los efectos combinados del derecho antidumping comunitario y el arancel no alineado en España no deberán exceder el importe combinado del arancel aduanero común y el derecho antidumping.

L. PERCEPCIÓN DEL DERECHO PROVISIONAL

- (119) Ante la importancia de los márgenes de dumping comprobados y la gravedad del perjuicio ocasionado a los productores comunitarios, el Consejo considera necesario que se perciban los importes garantizados mediante los derechos antidumping provisionales, totalmente o hasta la cantidad máxima del derecho establecido definitivamente en aquellos casos en que el derecho definitivo sea inferior al derecho provisional. Respecto a la percepción de los derechos provisionales para España se aplicarán los mismos acuerdos que los establecidos en el punto 118,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal por sistema óptico de la subpartida 90.10 A del arancel aduanero común, correspondiente al código Nimex ex 90.10-22, originarias de Japón.
2. El importe del derecho será igual al 20 % del precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, con la excepción de las importaciones del producto especificado en el apartado 1 de este artículo, fabricado y exportado por las siguientes compañías, siendo el importe del derecho aplicable a las mismas el que se indica a continuación :

| | |
|----------------------------------|---------|
| — Copyer Company Limited, Tokyo | 7,2 % |
| — Mita Industrial Company, Osaka | 12,6 % |
| — Toshiba Corporation, Tokyo | 10,0 %. |

3. El derecho especificado en este artículo no se aplicará a los productos descritos en el apartado 1 exportados por Kyocera Corporation, Tokyo.
4. El derecho especificado en este artículo no se aplicará a :
 - los productos descritos en el apartado 1 que puedan operar a una velocidad superior a 75 copias por minuto de papel de tamaño A 4 ;
 - los siguientes productos :
 - impresoras de microfichas e impresoras de microfilms (máquinas que tienen capacidad para leer imágenes y ampliar copias de microfilms y microfichas) ;
 - fotocopiadoras en color (máquinas que pueden hacer automáticamente copias en todos los colores a partir de originales en color en un sistema de copia por medio de un procesado policromático) ;
 - copiatoras de pantalla (máquinas que pueden realizar copias a partir de información proyectada en una pantalla) ;
 - fotocopiadoras de gran formato capaces de hacer fotocopias de tamaño A 2 y superior a partir de originales de tamaño superior a A 2.
5. Se aplicarán las disposiciones en vigor en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Los importes garantizados mediante el derecho antidumping provisional, de conformidad con el Reglamento (CEE) nº 2640/86, se percibirán de acuerdo con los tipos del derecho definitivamente establecido en los casos de Mita y Toshiba y de acuerdo con los tipos del derecho provisional en los restantes casos.

Artículo 3

Los derechos antidumping impuestos o percibidos en virtud de los artículos 1 y 2 se percibirán únicamente sobre las importaciones en España en la medida en que el importe de los derechos arancelarios en vigor en dicho Estado miembro del producto en cuestión más el importe del derecho antidumping no sobrepase el importe combinado del derecho del arancel aduanero común y del derecho antidumping del mismo producto.

Artículo 4

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

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

Hecho en Bruselas, el 23 de febrero de 1987.

Por el Consejo

El Presidente

P. DE KEERSMAEKER
