

REGLAMENTO (CEE) Nº 2640/86 DE LA COMISIÓN

de 21 de agosto de 1986

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

LA COMISIÓN 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 11,

Previa consulta en el seno del Comité consultivo constituido en virtud de lo dispuesto en dicho Reglamento,

Considerando lo siguiente :

A. Procedimiento

- (1) En julio de 1985 se sometió a la Comisión una queja formulada por el Comité de Fabricantes Europeos de Copiadoras (CECOM) en nombre de algunos productores cuya producción colectiva constituye la mayor parte de la producción de la Comunidad del producto en cuestión. La queja iba acompañada de elementos de prueba relativos a la existencia de prácticas de dumping y del importante perjuicio ocasionado por las mismas, que fueron considerados suficientes para justificar la apertura de una investigación. En consecuencia, la Comisión anunció, en una nota publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽²⁾, la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de fotocopiadoras de papel normal (PPC) incluidas en la subpartida 90.10 A del arancel aduanero común, correspondiente al código Nimex 90.10-22, originarias de Japón, e inició una investigación.
- (2) La Comisión anunció oficialmente todo ello a los exportadores e importadores notoriamente implicados, a los representantes del país exportador y a la parte que había formulado la queja, y concedió a las partes directamente interesadas la posibilidad de formular sus alegaciones por escrito y de solicitar ser oídas.

Todos los exportadores japoneses conocidos, algunos importadores y todos los productores de la Comunidad conocidos formularon sus alegaciones por escrito. Solicitaron ser oídos todos aquellos

exportadores e importadores que se dieron a conocer a la Comisión.

Cierto número de organizaciones que representaban a los compradores comunitarios del producto también presentó observaciones.

- (3) La Comisión recogió y comprobó todos aquellos elementos de información que estimó necesarios para determinar de forma preliminar la existencia de dumping, y llevó a cabo una investigación en los locales de los siguientes :

a) *productores comunitarios*

Develop, Dr Eisbein GmbH, República Federal de Alemania
 Océ Nederland BV, Países Bajos
 Ing. C. Olivetti & C. SpA, Italia
 Rank Xerox Ltd, Reino Unido y Países Bajos
 Tetras SA, Francia

b) *exportadores japoneses*

Canon Inc, Tokyo
 Copyer Co Ltd, Tokyo
 Fuji Xerox Co Ltd, Tokyo
 Konishiroku Photo Industry Co, Tokyo
 Kyocera Corporation, Tokyo
 Matsushita Electric Industrial, Osaka
 Minolta Camera Co Ltd, Osaka
 Mita Industrial Co Ltd, Osaka
 Ricoh Company Ltd, Tokyo
 Sanyo Electric Co Ltd, Osaka
 Shap Corporation, Osaka
 Toshiba Corporation, Tokyo

c) *importadores en la Comunidad*

Canon (France) SA, Francia
 Canon Copylux GmbH, República Federal de Alemania
 Canon (UK) Ltd, Reino Unido
 Minolta (France) SA, Francia
 Minolta Germany GmbH, República Federal de Alemania
 Minolta (UK) Ltd, Reino Unido
 Mita Copystar Ltd, Reino Unido
 Mita Italia SpA, Italia
 Panasonic Deutschland GmbH, República Federal de Alemania
 Ricoh Deutschland GmbH, República Federal de Alemania

⁽¹⁾ DO nº L 201 de 30. 7. 1984, p. 1.

⁽²⁾ DO nº C 194 de 2. 8. 1985, p. 5.

Ricoh Netherlands BV, Países Bajos
 Ricoh (UK) Ltd, Reino Unido
 Sanyo Büro Electronic Europa Vertriebs GmbH, República Federal de Alemania
 Sharp Electronics Europe GmbH, República Federal de Alemania
 Sharp (UK) Ltd, Reino Unido
 Toshiba Europa GmbH, República Federal de Alemania
 U-Bix (France) SA, Francia
 U-Bix International GmbH, República Federal de Alemania
 U-Bix (UK) Ltd, Reino Unido
 Yashica Kyocera GmbH, República Federal de Alemania
 Agfa Gevaert NV, Bélgica
 Fratelli Milani Srl, Italia
 Gestetner Holdings Ltd, Reino Unido
 Kalle GmbH, República Federal de Alemania
 Lion Office Ltd, Reino Unido
 Nashua (UK) Ltd, Reino Unido
 Nashua GmbH, República Federal de Alemania
 Regma Systèmes SA, Francia

- (4) La Comisión solicitó y recibió observaciones detalladas, por escrito, de los productores comunitarios que habían presentado la queja, de los exportadores y de cierto número de importadores y verificó la información presentada en la amplitud que se consideró necesaria.
- (5) La investigación sobre las prácticas de dumping comprendió el período de enero a junio inclusive de 1985.

B. Valor Normal

- (6) Se determinó provisionalmente el valor normal de cada modelo de los exportadores vendido en cantidades significativas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior, sobre la base de la media ponderada de los precios interiores de dichos modelos.
- (7) A pesar de algunas quejas en sentido contrario por parte de los exportadores, la Comisión consideró que no sería apropiado tener en cuenta los precios de cesión interna entre compañías relacionadas o sucursales de cualquier exportador cuando se estableciera el valor normal por medio de los precios interiores, ya que estos precios no son los que se pagan o se podrían pagar en el curso de operaciones comerciales normales por un producto similar. Por ello, para determinar el valor normal se utilizaron únicamente los precios de compradores independientes.

Algunos exportadores se opusieron a ello indicando que algunos precios de cesión interna se encontraban aproximadamente al mismo nivel que los de

algunos compradores independientes y que por ello podrían incluirse, tal como establece el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84. Sin embargo, la Comisión considera que si una organización de ventas, como la mayoría de los exportadores implicados, simplemente forma parte de un entidad social creada para la fabricación y venta de productos concretos, el apartado 7 del artículo 2 no se aplicará a la cesión de dichos productos de una parte de la entidad social a otra, por ejemplo de fabricación a ventas. En cualquier caso, incluso si se pudiera aplicar el apartado 7 del artículo 2 a tales cesiones, la Comisión considera que tales ventas no se llevan a cabo en el curso de operaciones comerciales normales, y que los precios y costes de las mismas no son necesariamente comparables a las transacciones entre compañías que no están relacionadas. Además, las ventas a compradores independientes ascendieron, en cualquier caso, como mínimo al 70 % de todas las transacciones y por ello se consideraron representativas de todas las ventas en el mercado interior.

- (8) Si se vendieron modelos comparables a los vendidos para la exportación a la Comunidad en cantidades sustanciales, por encima del período de referencia en el mercado interior a precios que no permitían la recuperación de todos los costes, el valor normal se determinó sobre la base de las restantes ventas en el mercado interior. En los casos en que el volumen de tales ventas fue inferior al umbral, establecido por la Comisión en casos anteriores, del 5 % del volumen de exportaciones de dichos modelos a la Comunidad, la Comisión determinó el valor normal sobre la base del valor calculado.
- (9) Los valores calculados lo fueron teniendo en cuenta todos los costes, tanto los fijos como los variables, en el país de origen de los materiales y la fabricación más los gastos de venta, administrativos y otros generales y un margen razonable de beneficio. En los casos en los que las ventas interiores se hacían a través de una filial o filiales de venta se llevó a cabo una imputación, generalmente sobre la base del volumen de negocio, para incluir en el valor calculado los gastos de venta, administrativos y otros generales de dichas empresas vendedoras. En otras ocasiones, las imputaciones se efectuaron sobre la base de los datos contables de que se disponía y el método propuesto por la empresa misma. En tales casos la Comisión consideró demostrado que el método utilizado era razonable y no se separaba de una manera significativa en cuanto al resultado de una imputación basada en el volumen de negocio.
- (10) En lo que se refiere al beneficio, los hechos suministrados a la Comisión la llevaron al convencimiento de que los fabricantes de PPC no consideran la rentabilidad de las PPC en sí mismas, esto es, las máquinas separadamente de los restantes

productos PPC. La venta de una PPC genera un aumento considerable en las ventas de ciertos suministros, por ejemplo «toner» y papel, especialmente en Japón, en donde el comprador, en la práctica, está limitado en la fuente de suministros de tales productos al fabricante de la máquina. El resultado de esto es que tales máquinas se venden a menudo con pérdidas o con un beneficio mínimo, produciéndose éste con la posterior venta de suministros. Por ello en los casos en los que la información se suministró de forma relevante y en una amplitud considerada apropiada, teniendo en cuenta las circunstancias de cada una de las compañías, la Comisión usó la cifra de beneficios del volumen total de negocio PPC de cada exportador para determinar un valor calculado normal.

- (11) Varios exportadores se quejaron de que los gastos de venta, generales y administrativos producidos por sus organizaciones de venta en Japón no se debían incluir en el cálculo del valor normal, tanto si se basaba en el valor calculado como en los precios interiores. Estos exportadores expusieron su opinión de que tales gastos estaban directamente unidos a las ventas interiores que estaban siendo consideradas y por ello se podían admitir bajo la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, es decir, asimilando la determinación del valor normal a la determinación de los precios de exportación a las organizaciones de venta en la Comunidad vinculadas a los exportadores, donde los costes se deducen para calcular los precios de exportación.

- (12) La Comisión considera, sin embargo, que en esos casos tales gastos se deberán incluir en la determinación del valor normal.

En primer lugar, se pudo establecer que todas las organizaciones de venta implicadas formaban parte integral de la estructura social del exportador y en la mayor parte tenían únicamente funciones de sucursal o departamento de ventas. En los casos en los que tales organizaciones de venta tenían funciones distintas a las de las ventas interiores (por ejemplo importación y reventa) la Comisión consideró oportuno que los costes ligados a estas otras funciones no aumentaran la imputación de costes de la venta de PPC, ya que normalmente la imputación se hacía sobre la base del volumen de negocio total de la organización de venta.

En segundo lugar, un valor normal basado en el precio interior debería ser, según el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, el precio realmente pagado en el curso de operaciones comerciales normales por un producto similar en el país exportador. Dicho precio incluiría los costes de

ventas generales y administrativos que, en el caso de los exportadores en cuestión, son los costes de ventas generales y administrativos de sus organizaciones de venta interiores. Por ello, desde el punto de vista de la Comisión, los costes de tales organizaciones de ventas se deberían incluir en el valor normal.

En tercer lugar, en los casos en los que el valor normal se basa en el valor calculado, el inciso (ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 establece que a los costes de producción se deberá añadir una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, administrativos y otros generales (y beneficio). De esta manera, la determinación del valor normal se efectúa como si las ventas en el mercado interior hubieran tenido lugar. Para que tales ventas interiores se consideren como efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado que se está considerando, sus precios deberán reflejar una cantidad igual a los gastos de ventas administrativos generales en que incurre el vendedor. Como las ventas de PPC en el curso de operaciones comerciales normales en Japón se llevan a cabo en la mayoría de los casos a través de compañías de venta propias o controladas, y como dichas organizaciones cumplen la función de departamento de ventas de la compañía productora, los gastos de venta, administrativos y generales en los que incurre la compañía de venta de dicho exportador son costes que deben tenerse en consideración para determinar el valor normal calculado de cada exportador.

- (13) Cierta número de exportadores solicitó una reducción por el pago mediante entrega efectuado cuando el comprador de una nueva máquina entrega como pago su máquina. Los métodos de efectuar este pago varían de compañía a compañía, pero generalmente sólo se hacían para que el productor tuviera la seguridad de que la máquina vieja se retiraba del mercado. Esto lo efectuaba el productor o su vendedor recibiendo la máquina, su unidad reprográfica o la placa que contiene el número de serie de la máquina, haciéndola de esta manera inservible, según las leyes japonesas de comercialización de mercancías.

- (14) La Comisión considera que no se garantiza el ajuste al valor normal con este gasto de pago mediante entrega. Cualquier pérdida en la reventa o, casi siempre, en la conversión en chatarra de las máquinas entregadas no se considera un gasto de venta ligado directa y exclusivamente a la venta en cuestión. La cantidad resultante no puede considerarse como un descuento y es simplemente la medida del valor de la máquina usada para el exportador.

Los exportadores afectados presentaron objeciones a este enfoque opinando que el pago mediante entrega era efectivamente un descuento competitivo. La Comisión, sin embargo, opina que el pago se efectuaba únicamente al usuario cuando la máquina se entregaba y por ello no tenía el carácter de un descuento o rebaja que fuera unida a la venta en cuestión, sino que se trataba de un pago por el valor para el fabricante de retirar una máquina del mercado. Por consiguiente la cantidad era un gasto general en el que incurría el fabricante implicado y que habría que incluir en la misma categoría que cualquier otro gasto de los que se citan en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.

- (15) Las mismas consideraciones son de aplicación en los gastos en los que un exportador solicita un reajuste por un pago que constituya la adquisición de las obligaciones pendientes de un contrato de alquiler.

C. Precio de exportación

- (16) En relación con las exportaciones llevadas a cabo por los productores japoneses directamente a importadores independientes en la Comunidad, los precios de exportación se determinaron sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar por los productos vendidos. Sin embargo, cierto número de ventas a importadores independientes se llevaron a cabo por filiales de exportación en la Comunidad. En alguno de estos casos, estaba claro que, si bien la compañía relacionada no era el importador registrado, llevaba a cabo las funciones y soportaba los costes de un importador. Recibía pedidos, compraba el producto al exportador y se lo vendía entre otros a clientes no relacionados. Tales clientes eran distribuidores del producto 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. En tales casos, la Comisión consideró que el precio pagado por el producto por el importador independiente debería ser el precio de exportación, y el reajuste se debería hacer de acuerdo con la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 para cualquier diferencia en las condiciones y plazos de venta con el valor normal comparable. Como en el caso del cálculo del valor

normal, estos reajustes se limitarían a los gastos no generales que estuvieran unidos directamente a las ventas de que se trata. Además, si la filial del exportador en la Comunidad actuaba como su agente, en tales ventas el precio de exportación se ajustaba en un 5 % para tener en cuenta una cantidad razonable como comisión del agente. Esta cantidad se basaba, en el caso de los hechos conocidos por la Comisión, en los costes en los que se incurría por el uso de tales canales de venta.

- (17) En otros casos las exportaciones se llevaban a cabo por filiales que importaban el producto en la Comunidad y por una compañía, Fuji Xerox, en la cual la compañía importadora en la Comunidad, Rank Xerox, tenía el 50 % de las acciones. En tales casos se consideró apropiado, a la vista de la relación del exportador y el importador, que los precios de exportación se calcularan sobre la base de los precios a los que el producto importado se volvía a vender en primer lugar a un comprador independiente, convenientemente ajustados para tener en cuenta todos los gastos en los que se incurría entre la importación y la reventa, incluyendo todos los derechos e impuestos. En el caso de que los productos se exportaran por Fuji Xerox se solicitó que el precio de cesión interna de Fuji Xerox a su central Rank Xerox se considerara el precio de exportación, ya que las partes argumentaron que se había fijado sobre una base de independencia de las compañías. La Comisión, sin embargo, consideró que no había justificación para proponer que respecto de las ventas de exportación entre partes ligadas, no se aplicara al establecer los precios de exportación la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84.
- (18) En cierto número de casos, especialmente en relación con las exportaciones a OEM (compañías que compran fotocopiadoras a fabricantes no asociados con ellas para venderlas bajo su propia marca), las compañías filiales de los exportadores en la Comunidad actúan como agentes, ya que reciben pedidos de los clientes, expiden facturas y efectúan cobros. Por ello la Comisión considera apropiado ajustar los precios de exportación a tales clientes en un 5 % para tener en cuenta una cantidad razonable en concepto de comisión de agente, sobre la base de la información de que disponía la Comisión.
- (19) En lo que se refiere a los precios de exportación, la Comisión verificó, en relación con los productos de cada exportador, como mínimo el 70 % de todas las transacciones durante el período de referencia. Se consideró que esta cantidad era representativa de todas las transacciones de los exportadores durante dicho período.

- (20) Cierta número de transacciones no tenidas en cuenta se referían a arrendamientos y alquileres. Algunos exportadores solicitaron que se tuvieran en cuenta; pero la Comisión, a la vista de las dificultades que se presentaban en algunos casos para llegar a una devolución neta por máquina a la compañía y del hecho de que, en cualquier caso, la investigación había cubierto más del 70 % de las transacciones, consideró que tales transacciones no debían incluirse.
- (21) Al calcular los precios de exportación en los casos en los que eran necesarias imputaciones de costes, éstas se efectuaban generalmente sobre la base del volumen de negocio y, de acuerdo con lo que se hizo para el valor normal, este volumen de negocio fue generalmente el del total de los negocios PPC. Los costes y volumen de negocio usados con este fin fueron generalmente los del último ejercicio del importador y se basaron por lo tanto en cuentas intervenidas. Algunos importadores solicitaron que las imputaciones se efectuaran sobre una base diferente, por ejemplo sobre la base del beneficio generado por las máquinas frente a otros productos, y que se usaran cifras para el período de referencia. Sólo en los casos en los que la Comisión recibió pruebas satisfactorias de que un método alternativo al de una imputación basada en el volumen de negocio reflejaría con más propiedad los costes producidos, se usó tal método.
- (22) Estos costes imputados incluían todos los costes administrativos y generales, incluyendo la publicidad, ya estuviera financiada por el exportador o por el importador a él ligado. En los casos en los que fue posible, los descuentos, rebajas y las mercancías libres de valor se dedujeron sobre una base real, transacción por transacción.
- (23) Algunos importadores relacionados declararon que los costes que se producían entre la importación y la reventa variaban según el tipo de cliente. Sólo algunos de estos importadores pudieron demostrarlo de una manera satisfactoria a la Comisión y en tales casos las diferentes imputaciones de coste se llevaron a cabo según el tipo de cliente implicado. En tales casos las imputaciones se basaron generalmente en los volúmenes de negocios individuales generados por los diferentes tipos de cliente.
- (24) Para llegar a un precio de exportación CIF frontera de la Comunidad calculado, se hicieron también ajustes para los derechos de aduana comunitarios y para un 5 % de beneficio sobre el volumen de ventas. La Comisión basó este 5 % en datos que había pedido a cierto número de importadores independientes del producto en cuestión y que recibió de ellos. Estos datos mostraban pérdidas y benefi-

cios de más del 10 %. A la vista de la idea de la Comisión sobre la naturaleza del negocio basada en la información recibida de los importadores, se determinó que un margen de beneficio razonable en los términos de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2176/84 no debería ser menos del 5 %. Para los fines de las presentes disposiciones, este porcentaje se aplicó a todas las ventas de los importadores relacionados a su primer comprador independiente en la Comunidad.

D. Comparación

- (25) Para 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. Todas las comparaciones se efectuaron en la fase de salida de fábrica. Se presentaron también solicitudes para reajustes en relación con los gastos administrativos y generales. La letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2176/84 establece que normalmente no se llevará a cabo un reajuste por los gastos administrativos y generales, y que únicamente se podrá efectuar por cualquier diferencia en las condiciones de venta si los gastos administrativos generales o los costes variables tienen una relación directa con las ventas en cuestión. Como en el presente caso la Comisión no quedó convencida de que los gastos administrativos y generales pudieran ser incluidos en la categoría de gastos directamente relacionados, no se concedió el reajuste por las diferencias en tales costes.
- (26) Algunos exportadores solicitaron que se llevara a cabo un reajuste por los gastos administrativos y generales en los que incurrieron específicamente las compañías de venta interiores, sobre la base de que todos sus costes tenían una relación directa con las ventas en el mercado interior debido a que se ocupaban exclusivamente de ventas interiores.

Esta solicitud no se puede conceder por las razones indicadas en los puntos 11 y 12.

Además, según lo establecido en el Reglamento (CEE) n° 2176/84, el reajuste sólo se puede conceder para las diferencias en los factores mencionados en el apartado 9 del artículo 2 y que se explican con más detalle en el apartado 10 del

artículo 2. El factor principal que los exportadores consideran pertinente para su solicitud relativa a los gastos administrativos y generales de sus compañías de venta interior relacionadas es « las condiciones de venta ». Este es un término técnico relativamente restringido que se refiere a las obligaciones inherentes a un contrato de ventas, que pueden venir establecidas por el vendedor. Lo que es decisivo es saber si los costes son estrictamente necesarios para cumplir las condiciones de venta en cuestión. Si se aplica este primer criterio debe demostrarse además que tales costes tienen una relación funcional directa con las ventas consideradas, esto es, que se producen porque se lleva a cabo una venta particular. En general, los gastos administrativos y generales, donde quiera que se produzcan, no tienen tal relación funcional directa y por ello no son admisibles. En el presente caso no hay razón para separarse de esta directriz. Las distinciones legales tales como la atribución de funciones de gestión globales a una compañía antes que a otra o a más de una compañía, la estructura social del grupo, o el hecho de que las ventas interiores las lleven a cabo una filial de venta o un departamento de venta son inapropiadas en el caso de una investigación anti-dumping que debe contemplar la realidad económica y no simplemente la forma legal. Por ello tales distinciones no ofrecen en sí mismas las suficientes razones como para separarse de las directrices legislativas pertinentes y, en cualquier caso y como se ha explicado previamente, en ningún caso los gastos administrativos y generales tienen una relación directa con las ventas consideradas.

(27) Algunas partes plantearon también la cuestión de que si en el caso de los importadores asociados todos los costes del importador se tenían en cuenta para calcular el precio de exportación, habría que seguir un procedimiento idéntico en los casos en los que las ventas en el mercado interior se efectuaran a través de compañías de venta asociadas. Este argumento confunde dos cuestiones diferentes, el cálculo del precio de exportación sobre la base de un precio de reventa de un importador relacionado, y la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. Para calcular el precio de exportación, el Reglamento (CEE) nº 2176/84 establece que se deduzcan todos los costes que se producen entre la importación y la reventa. Esto se hace así para llegar a un precio de exportación que no esté influido por la relación entre la compañía exportadora y sus importadores asociados. En lo que se refiere a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, se aplican otras reglas que han llevado a ajustes de precio por todos los factores admisibles, tal como se explica en el punto 25 anterior.

(28) En ese contexto algunos exportadores solicitaron que, además de los ajustes ya efectuados en virtud

de lo dispuesto en el apartado 10 del artículo 2, especialmente en relación con las diferencias en las condiciones de venta, se debía llevar a cabo también un reajuste en relación con determinados costes para el cálculo de cualquier valor normal que tuviera que ser comparado con los precios de exportación a las OEM, que venden los productos importados en la Comunidad bajo sus propios nombres de marca. Los exportadores argumentaban que tales ventas no se hacían al mismo nivel de comercio, ya que generalmente se efectuaban en grandes cantidades FOB Japón y producían gastos de venta mínimos si se comparaban con los gastos de venta producidos por las compañías de venta en el mercado japonés. Sin embargo, estos exportadores no fueron capaces de demostrar, a satisfacción de la Comisión, que de haber existido un número tan grande de OEM en el mercado japonés como en la Comunidad, en su caso, diferirían tales costes de los efectuados realmente en sus ventas interiores a compradores independientes.

E. Márgenes de dumping

(29) Los valores normales de cada uno de los modelos de cada exportador se compararon con los precios de exportación de modelos similares sobre una base de transacción por transacción. El examen preliminar de los hechos muestra la existencia de dumping en relación con las importaciones de PPC originarios de Japón en todos los exportadores japoneses investigados, siendo el margen de dumping igual a la cantidad en la que el valor normal tal como se había establecido excede del precio de exportación a la Comunidad.

(30) Los márgenes de dumping varían según el exportador y los márgenes de media ponderada serían los siguientes :

	%
— Canon :	28,0
— Copyer :	7,2
— Fuji Xerox :	16,5
— Konishiroku :	39,0
— Kyocera :	69,4
— Masushita :	40,3
— Minolta :	29,3
— Mita :	13,7
— Ricoh :	42,4
— Sanyo :	34,9
— Sharp :	25,7
— Toshiba :	15,3

(31) En el caso de aquellos exportadores que no respondieron a los cuestionarios de la Comisión ni se dieron a conocer de otra manera, el dumping se determinó sobre los hechos disponibles.

De conformidad con la práctica acostumbrada, se considera apropiado usar el margen de dumping más elevado para este grupo de exportadores.

F. Producto similar

- (32) En el contexto del presente procedimiento han surgido cierto número de cuestiones en relación con la definición de producto similar. Por una parte, quienes presentaron la queja argumentaron que el término producto similar debería incluir todos los modelos PPC, esto es, toda la gama de máquinas fabricadas en la Comunidad. Según su razonamiento, el mercado PPC está correctamente contemplado como un mercado uniforme único y por ello no debería estar subdividido en series de mercados de productos. Desde el punto de vista de los que presentaron la queja, el mercado cambia constantemente y en consecuencia no se pueden establecer distinciones duraderas entre los distintos productos.
- (33) Por el contrario, los exportadores y OEM consideran que al no poderse sustituir entre sí todas las PPC, no existe un mercado único de PPC, y en consecuencia no todas las PPC pueden considerarse como productos similares. En lo que se refiere a la definición de producto similar en el procedimiento, los exportadores consideran que la clasificación de mercado publicada por la agencia de investigación de mercado independiente Dataquest, se debería usar para identificar el producto similar. Esta clasificación agrupa modelos de PPC en siete categorías de productos o «segmentos» sobre la base del precio de compra y las características técnicas de las máquinas. Las características técnicas más significativas son la velocidad de copia y el volumen de copia. Cada segmento incluye una gama de máquinas clasificada de acuerdo con dichas características.
- (34) En efecto, el argumento de los exportadores se sitúa en la perspectiva de que en el presente procedimiento una serie de productos similares deberían definirse sobre la base de la clasificación Dataquest. Sin embargo, el número de segmentos afectados por la investigación se limitaría a aquéllos en los que coincidiera la exportación japonesa y la fabricación comunitaria. De acuerdo con los exportadores, a partir de este enfoque no se podrían definir más de tres categorías de productos similares, que serían los segmentos 1, 2 y 3 de la clasificación Dataquest, ya que para los otros cuatro segmentos (copiadoras personales y segmentos 4, 5 y 6) se argumenta que, en efecto, no existe ni producción comunitaria ni exportaciones japonesas.
- (35) Para determinar la definición y amplitud de producto similar en el presente procedimiento, la Comisión ha examinado todos los hechos pertinentes relacionados con la fabricación de fotocopia-

doras por los fabricantes de la Comunidad y ha comparado dichos productos con los vendidos por los exportadores japoneses en la Comunidad Económica Europea con el fin de determinar qué máquinas son «similares en todos los aspectos», o tienen características muy semejantes a las del producto considerado, tal como se establece en el apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2176/84.

- (36) La Comisión comprobó que los productores comunitarios en su conjunto fabricaron en el período de referencia una gama de máquinas fotocopiadoras que iban desde las copiadoras personales hasta las máquinas de volumen bajo, medio y alto. Las máquinas más grandes, sin embargo, eran esencialmente máquinas restauradas de Rank Xerox y no se fabricaron en el período de referencia. Por el contrario, los exportadores japoneses no suministraron al mercado comunitario, ni antes ni durante el período de referencia, máquinas de elevado volumen, es decir, las que, según la clasificación Dataquest propuesta por los exportadores, se clasificaban en los segmentos 5 y 6.
- (37) Dada la amplia similitud en la gama de modelos suministrados por los exportadores japoneses y fabricados por los productores comunitarios en el mercado, excepto en los de gran volumen, es evidente que el principal problema en relación con el producto similar que aparece en el contexto del procedimiento es saber si las máquinas de alto volumen fabricadas en la Comunidad son productos similares en comparación con las máquinas más grandes suministradas por los exportadores japoneses. Para expresarlo con mayor exactitud el problema podría limitarse a la cuestión de saber si las máquinas de fabricación comunitaria clasificadas en el segmento 5 de Dataquest son productos similares a las PPC japonesas del segmento 4. Como en el período de referencia no hubo fabricación comunitaria ni japonesa de copiadoras más grandes (segmento 6) no se plantea la cuestión de saber si estos productos son productos similares en comparación con otras PPC.
- (38) Una vez analizados todos los hechos, la Comisión considera que las PPC de los segmentos 4 y 5 se pueden considerar productos similares. Esto no significa, por supuesto, que todas las fotocopiadoras sean productos similares (las copiadoras personales y las máquinas manejadas con consola de mando de elevado volumen evidentemente no son productos similares) sino más bien que los PPC de segmentos contiguos como mínimo se pueden considerar como productos similares. Cierta número de factores adquiere importancia en este contexto.
- (39) En primer lugar, una vez analizado el mercado PPC en la Comunidad, la Comisión cree que sería mejor considerarlo como una serie de segmentos superpuestos de productos con unos límites rígidos entre

ellos no claramente definidos. En este contexto se han aportado pruebas que sugieren que, de alguna manera, existe cierta posibilidad de sustituir unas máquinas por otras en segmentos diferentes. Esto se refiere especialmente a máquinas de segmentos contiguos. Efectivamente, con relativa frecuencia los clientes tienen que elegir entre las posibilidades de copiado centralizado y descentralizado, es decir, entre la compra de un pequeño número de máquinas de volumen alto o una cantidad elevada de máquinas de volumen bajo. Esta elección se ve influida en gran medida por el precio o alquiler que se debe pagar por la máquina y el precio por copia en máquinas de diferentes categorías.

Un segundo factor es que con el cambio tecnológico los criterios que definen los límites entre los segmentos pueden modificarse a medida que el mercado evoluciona. Esto sugiere que el mercado es más fluido que lo que cabría esperar al definir series de productos similares correspondientes a los segmentos de Dataquest.

- (40) A la luz de estas observaciones sobre la competencia entre máquinas de diferentes segmentos y las pruebas presentadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los PPC de segmentos contiguos, como mínimo, son lo suficientemente parecidos como para que se les considere productos similares en el contexto del presente procedimiento. En consecuencia, la producción comunitaria de PPC de alto volumen puede considerarse como producto similar a las fotocopiadoras japonesas para los fines de las averiguaciones preliminares de la Comisión.
- (41) La cuestión del perjuicio que han sufrido los fabricantes comunitarios de máquinas en todas las áreas del mercado se tratará a continuación.
- (42) Algunas partes interesadas sugirieron que habría que trazar una distinción entre el mercado de alquiler de máquinas de «alto volumen» y el mercado de venta al contado de máquinas de «bajo volumen» y entre el mercado de vendedor (ventas de máquinas a través de vendedores) y el mercado directo (transacciones mediante organizaciones de venta directa que con frecuencia alquilan máquinas de alto volumen). La Comisión considera que el hecho de que haya diferentes métodos de venta de fotocopiadoras y que algunas máquinas se alquilen y otras se vendan es irrelevante en la cuestión de productos similares. Lo que interesa saber es si los productores de la Comunidad fabrican productos similares a los exportados a la Comunidad.
- (43) Finalmente, otra parte interesada indicó que las PPC de toner líquido no son un producto similar a las PPC de toner seco, que son las que ahora predominan en el mercado. La Comisión considera que

las diferencias en toner no son suficientes para distinguir una PPC de otra.

G. Perjuicio

a) *Antecedentes sobre el desarrollo del mercado PPC en la Comunidad*

- (44) Al valorar el perjuicio, la Comisión ha considerado necesario tener presentes ciertos desarrollos clave que han afectado a la evolución del mercado PPC en la Comunidad durante los diez últimos años. El primero y más significativo fue el final efectivo del control mundial que sobre la tecnología xerográfica mantenía la US Xerox Corporation como consecuencia de la conclusión de una investigación llevada a cabo por la Comisión federal de comercio estadounidense (FTC) iniciada en 1973. La firma por parte de Xerox de un acuerdo de consentimiento con la FTC en julio de 1975 permitió la concesión a otros fabricantes de licencias para la explotación de las patentes de copiadoras Xerox, terminando así el control sobre la tecnología xerográfica de que disfrutaba hasta entonces dicha compañía. Antes de esa fecha, la Xerox Corporation y sus afiliados europeos y japoneses habían detentado una parte predominante del mercado mundial de copiadoras de papel normal. Algunos otros fabricantes habían desarrollado máquinas de reproducción electrostática directa sobre la base de tecnologías no Xerox antes de 1975/76, pero su participación en el mercado era relativamente pequeña. Hasta dicha fecha la mayoría de los fabricantes, aparte de Xerox, habían depositado una gran confianza en la tecnología de papel revestido (CPC) (proceso electrostático directo), especialmente en relación con las copiadoras de bajo volumen, es decir, máquinas cuya capacidad de volumen de copia era relativamente pequeño y cuya velocidad de funcionamiento era lenta.
- (45) La apertura del mercado de copiadoras de papel normal en 1975/76 ofreció a las compañías la oportunidad de desarrollar máquinas PPC y de desafiar la fuerte posición de Xerox en el mercado. Las estrategias que escogieron las compañías fueron diversas, pero los esfuerzos de las compañías japonesas en particular se concentraron en el desarrollo de modelos PPC que ocuparan la gama de bajo volumen del mercado. Algunas compañías europeas siguieron el mismo camino, pero otras empezaron a desarrollar modelos de volumen más alto y contaban con los modelos de bajo volumen fabricados en Japón para completar su gama de modelos. La velocidad con que las compañías pasaron de depender de la tecnología CPC a la PPC es diferente, pero al final de los años 70 la mayoría de las compañías habían completado el proceso de cambiar a la fabricación solamente de máquinas PPC o habían avanzado sustancialmente en el mismo.

- (46) El mercado PPC en Europa se extendió con gran rapidez a partir de 1976 y se estima que la instalación de máquinas se multiplicó por cinco entre 1976 y 1981. Se estima que las exportaciones japonesas a la Comunidad aumentaron casi seis veces de finales de 1975 a finales de 1981, ocupando una parte cada vez mayor del mercado creciente de la Comunidad.
- (47) Durante ese período, y por distintas razones, hubo cierto número de compañías en la Comunidad que desaparecieron del mercado, que fracasaron completamente o que cesaron de producir para concentrarse en la comercialización de fotocopiadoras fabricadas en Japón bajo su propia marca.
- (48) El fuerte crecimiento en el mercado continúa hasta 1981, si bien con un ritmo reducido, comparado con los cinco años anteriores. Las exportaciones japonesas continuaron creciendo con un ritmo rápido durante ese período. Nuevas compañías cesaron de fabricar en la Comunidad para concentrarse en la distribución de productos japoneses bajo su propia marca.
- (49) Una importante innovación en el mercado en los últimos cinco años ha sido el desarrollo y comercialización de copiatoras personales, una idea original de Canon, un exportador japonés. Este desarrollo ayudó a extender el mercado de pequeñas copiatoras y aumentó a la vez la competitividad en la gama baja del mercado.

b) *Perjuicio causado a los productores comunitarios*

- (50) En lo que se refiere al perjuicio causado por las importaciones sometidas a dumping, las pruebas de que dispone la Comisión muestran que las importaciones de PPC en la Comunidad (excluyendo a España y Portugal) procedentes de Japón pasaron de 272 000 unidades en 1981 a 492 000 unidades en 1984, un aumento del 81 % en dicho período. Teniendo en cuenta el desarrollo en el período de referencia, el número medio de unidades importadas de Japón por mes aumentó más del doble, de 23 000 por mes en 1981 a 48 000 en el período de enero a julio de 1985, un incremento del 112 %. La parte de mercado comunitario estimada en relación con las ventas de nuevas máquinas detentado por las compañías exportadoras aumentó del 81 % en 1981 al 85 % en 1985 en el período de referencia. Estas cifras incluyen máquinas importadas por los mismos productores europeos de exportadores japoneses, que estaban estabilizadas alrededor de un 5 % del total de las importaciones japonesas en el período 1981-85.
- Los datos sobre instalación muestran aproximadamente el mismo ritmo de incremento en la parte de mercado. Nos muestran un incremento en la parte de mercado ocupada por los productores japoneses que va del 81 % en 1981 al 83 % en 1984. Sin embargo, entre 1980 y 1981 la participación en el mercado creció, en lo que refiere a las instalaciones, del 73 % al 81 %.
- i) *Período de referencia*
- (51) La mayoría de las ventas de los productores comunitarios se llevó a cabo mediante sus propios grupos de venta directamente a los usuarios finales. Los exportadores japoneses, en general, vendían a través de filiales a vendedores independientes. Para poder comparar estos precios de venta, se hubiera tenido que efectuar un ajuste para tener en cuenta tales hechos. Se vio que tal ajuste era difícil de calcular.
- Además, la comparación de modelos de diferentes tamaños y capacidades es una tarea muy compleja que aumenta en dificultad a medida que el tamaño de la máquina se hace mayor. Las diferencias técnicas entre las máquinas requieren ajustes que son difíciles de cuantificar con precisión.
- (52) Si los modelos individuales se podían comparar de una manera razonable, y si las ventas de las PPC sometidas a dumping se llevaban a cabo por importadores relacionados a usuarios finales y por ello se podían comparar a las ventas de la mayoría de los productores comunitarios, se efectuó una comparación detallada basada principalmente en la información recibida de los exportadores y los OEM. En esa fase la comparación sólo se pudo efectuar con un número pequeño de modelos, esto es, en los casos en los que se consideró que no era necesario un ajuste para tener en cuenta diferentes instalaciones y tamaños.
- Hay tres grupos exportadores que suministran PPC directamente a usuarios finales en la Comunidad en cantidades significativas, y en estos casos se comprobó un promedio de competencia desleal de hasta el 12 %.
- (53) Para llevar a cabo una comparación razonable en otros casos, esto es, cuando los importadores japoneses venden a vendedores, se ajustaron los precios de los productores comunitarios a usuarios finales para tener en cuenta los costes que se producían y el beneficio del vendedor. Dicho en otras palabras, se calculó un precio teórico para los vendedores en el caso de aquellos productores comunitarios que únicamente vendían a usuarios finales deduciendo de sus precios de usuario final los costes que no hubieran tenido si hubieran vendido a vendedores.

Se dedujo también un porcentaje razonable en concepto de beneficio, basándose el montante en las informaciones de que disponía la Comisión en relación con las ventas llevadas a cabo por importadores independientes, OEM por ejemplo, que vendían a usuarios finales. Sobre esta base se consideró razonable un margen del 5 %.

Aún teniendo en cuenta el hecho de que tal comparación tenía ciertas imperfecciones, en los casos en los que los modelos se consideraban comparables y después de un ajuste conveniente en relación con el coste y el beneficio, para tener en cuenta los diferentes niveles de comercio, se comprobó que existía una competencia desleal significativa. Este fue especialmente el caso de las copadoras personales en las que era habitual una competencia desleal del 40 % durante el período de referencia. En los otros segmentos del mercado, se comprobó una competencia desleal basada en los precios medios de un 23 %.

ii) Período 1976 a 1984

- (54) La Comisión examinó también las tendencias de los precios en la Comunidad desde 1976 con vistas a averiguar cuando tuvieron lugar las reducciones de precios y a analizar los efectos que produjeron en el mercado. El análisis de la Comisión se basó en fuentes de información generalmente asequibles, en concreto el suplemento alemán del « Copying and Duplicating Industry Service » de Dataquest y varios números del manual « Ratgeber Kopierer » de Info Markt. Se consideró que los datos relativos al mercado alemán, el más amplio mercado de PPC de la Comunidad, así como el desarrollo de los mismos, eran representativos del conjunto de la Comunidad.
- (55) Tomando el período 1976-80, se calcula que los precios medios ponderados de venta al por menor de PPC en el mercado alemán descendieron en un 3 % anual. En particular, los precios medios ponderados de venta al por mayor de las PPC de bajo volumen (identificadas por Dataquest en los segmentos 1 y 2), se calcula que descendieron en un 6 % anual durante dicho período. Los descensos más amplios de precios (7 % anual) en el período 1976-80 se refieren a las PPC más pequeñas (las clasificadas en el segmento 1 de la clasificación Dataquest) que constituyeron el 80 % aproximadamente de las unidades PPC suministradas en Alemania en 1980, y fue el segmento que mostró un crecimiento más amplio durante el período.

Tanto los exportadores japoneses como los comunitarios redujeron sus precios durante este período, si bien las pruebas demuestran que el porcentaje anual medio ponderado de reducciones de los productores comunitarios fue inferior al de las compañías japonesas. Se calcula que los precios

medios ponderados de reventa de PPC identificadas en el segmento 1 de la clasificación Dataquest y suministradas por Rank Xerox, la única compañía que presentó queja que produjo modelos de este segmento durante dicho período, descendieron en un 3 % anual en ese tiempo. La información muestra también que los seis exportadores japoneses que vendieron modelos en cantidades significativas en el segmento 1 redujeron los precios durante este período y que aquellos que habían obtenido la parte de mercado individual más elevada en 1980 mostraron reducciones superiores a la media anual. Tales reducciones fueron de un 8 % a un 12 % anual si bien un exportador japonés redujo sus precios en un 45 % aproximadamente. Este desarrollo de precios tuvo lugar en un período en el cual los precios de venta al por menor en Alemania aumentaron en un 22 %.

La media ponderada de los precios de los productores comunitarios en 1976 fue más elevada que la de los exportadores japoneses.

- (56) En el mismo período, 1976-80, los datos nos muestran que la parte de mercado alemán, en términos de instalación de máquinas, ocupada por los exportadores japoneses y los importadores OEM que suministran PPC fabricadas en Japón, creció sustancialmente. Este fue especialmente el caso del segmento 1, en donde los descensos más significativos de precios se llevaron a cabo por todos los competidores, pero particularmente por los exportadores japoneses. En este segmento, la parte japonesa de instalación de máquinas se calcula que aumentó de alrededor de un 30 % en 1976 a alrededor de un 70 % en 1980.
- (57) En relación con el período 1981-1984 no disponemos de las comparaciones detalladas de precios en el mercado alemán del tipo de las efectuadas anteriormente por Dataquest. Sin embargo, un examen de los precios de reventa en la publicación « Info Markt » durante este período muestra pruebas repetidas de reducciones de precios generalizadas, llevadas a cabo por los fabricantes japoneses y sus distribuidores. Tales reducciones se pueden observar en todos los tipos de máquinas exportadas a la Comunidad, con una tendencia a aparecer con mayor frecuencia en el transcurso del segundo año de comercialización de un modelo. Los precios de los fabricantes comunitarios, por otra parte, permanecen más estables durante períodos más largos y las reducciones de precios tienden a ser menores que las de los exportadores japoneses.
- (58) Además de la caída de precios, el período 1981-84 se caracterizó por cambios más frecuentes en los modelos fabricados en Japón y la adición de características técnicas a los modelos básicos. Aunque debido a esto los precios aumentaron, este desarrollo constituye de hecho una disminución en los mismos.

- (59) Al mismo tiempo que el descenso continuado de precios en el mercado comunitario durante el período 1981-84, la parte del mercado comunitario ocupada por los productores japoneses e importadores que distribuían sus productos continuó creciendo, especialmente en la parte de mercado de volumen bajo-medio.

iii) Conclusión

- (60) En conclusión, la información relativa al período que va de 1976 a 1984 muestra una evidencia clara de una caída general de los precios de las PPC en un período durante el cual los precios generalmente aumentaron. Esta caída de los precios estuvo unida a un aumento masivo en la parte del mercado detentada por las PPC de origen japonés. No se han presentado pruebas suficientes basadas en un motivo general distinto del de los precios a los que las máquinas se vendían que puedan explicar este aumento en la parte de mercado.

Hay pruebas, de ámbito limitado, pero de naturaleza clara, de que existió competencia desleal en los precios por parte de los exportadores japoneses durante el período de referencia, si bien se basaba en la comparación de un número limitado de modelos e incluía en la mayoría de los casos un ajuste para tener en cuenta las diferencias de coste en ventas efectuadas en diferentes niveles de comercio.

c) Definición de sector económico de la Comunidad en el contexto del procedimiento

- (61) El sector económico de la Comunidad en relación con el cual debe valorarse el efecto de las importaciones sometidas a dumping se define, según el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2176/84, como los productores interiores de productos similares a los sometidos al procedimiento (copiadoras de papel normal), excepto en el supuesto de que los productores estén relacionados con los exportadores o importadores o sean ellos mismos importadores de los productos supuestamente sometidos a dumping, en cuyo caso el término sector económico de la Comunidad puede interpretarse como referido al resto de los productores.

- (62) Al evaluar el ámbito del sector económico de la Comunidad con el fin de determinar el perjuicio en el contexto del presente procedimiento, la Comisión no ha incluido a Develop, una de las primeras compañías que presentaron la queja, que se retiró del CECOM en mayo de 1986 tras su absorción por Minolta, un exportador japonés. Se han excluido también las filiales japonesas que

producen fotocopiadoras en la Comunidad. Los productores que quedan -los cuatro miembros del CECOM que han presentado la queja- representan la proporción más grande de la industria.

- (63) En relación con la cuestión de definición de sector económico de la Comunidad supuestamente perjudicado por las importaciones sometidas a dumping, en el procedimiento se han planteado cierto número de problemas. Los exportadores y algunos OEM argumentaron que el hecho de que tres de los cuatro miembros del CECOM hubieran celebrado acuerdos de tipo OEM con proveedores japoneses o, en el caso de Rank Xerox, hubieran recibido suministros de una compañía relacionada (Fuji Xerox) de la cual poseía el 50 % de las acciones, impedía que se consideraran parte del sector económico de la Comunidad para los fines de la valoración del perjuicio. Como apoyo de su postura los exportadores citaban las sustanciales importaciones llevadas a cabo por los miembros del CECOM durante un largo período, y argumentaban que los miembros del CECOM no importaban de una manera temporal para proteger una base de clientes o mantener una parte de mercado, sino que actuaban únicamente para aumentar sus beneficios, alimentándose de los suministradores más baratos. Este argumento se consideró por parte de los exportadores como el más pertinente en el caso de Rank Xerox, al cual además Fuji Xerox no sólo le suministra fotocopiadoras, sino piezas para producir fotocopiadoras que luego se distribuirían en la Comunidad.

- (64) La cuestión de si el término « sector económico de la Comunidad » en el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2176/84 debería incluir a los productores comunitarios que importan mercancías sometidas a prácticas de dumping, es un asunto que sólo puede decidirse caso por caso y a la luz de todos los hechos pertinentes relacionados con la naturaleza de los lazos entre los productores de la Comunidad y los exportadores implicados. Sin embargo, como observación general, habría que indicar que actualmente es completamente normal que grandes empresas involucradas en el comercio internacional compren parte de su gama de modelos a otros productores.

Para establecer el ámbito de sector económico de la Comunidad a efectos del presente procedimiento, la Comisión examinó la historia de las relaciones entre los productores de la Comunidad y sus proveedores japoneses, los volúmenes importados, el ritmo y el efecto sobre los negocios de los productores comunitarios de los productos sometidos a prácticas de dumping comprados por dichos productores.

- (65) En relación con los dos productores de la Comunidad (Océ, Olivetti) sin lazos constituidos con sus suministradores, la Comisión observó que las estrategias seguidas por cada compañía eran diferentes. Océ desarrolló y comercializó una PPC de volumen medio a partir de 1972 y destinó inicialmente los copiadores CPC para las ventas de bajo volumen. Al desarrollarse el mercado de las PPC, Océ reconoció la necesidad de suministrar PPC de bajo volumen a sus clientes y a partir de 1975 empezó a importar tal producto de un suministrador japonés para revenderlo bajo su propio nombre. Entre 1975 y 1978 Océ llevó a cabo una investigación básica en el terreno de las PPC y esto desembocó en un proyecto para investigar y desarrollar un modelo específico de bajo volumen que sustituyera al modelo importado de Japón. Este proyecto fue revisado en varias ocasiones, con un coste considerable para la compañía, pero fue abandonado en 1981 cuando se vio claramente que sería imposible lograr unas ganancias adecuadas debido a los bajos precios que prevalecían en el mercado. Ante estos hechos Océ continuó importando PPC de bajo volumen sobre una base OEM de Japón mientras concentraba su propia fabricación en PPC de volumen medio. En 1982 se inició un programa de investigación y desarrollo en relación con un nuevo producto de bajo volumen, pero tampoco esto se pudo llevar a cabo debido a los bajos precios del mercado.
- (66) Olivetti inició un trabajo activo de desarrollo al fabricar PPC después del acuerdo de consentimiento FTC y de la obtención de la licencia de las patentes de las copiadoras Xerox en 1975/76. Durante la fase de desarrollo, la compañía compró copiadoras de bajo volumen a un suministrador japonés sobre una base OEM con el propósito de sustituirlas por su propia producción de copiadoras en una fase posterior. La compañía produjo y comercializó una copiadora de volumen medio a partir de 1978. En 1981 Olivetti añadió a sus modelos de « fabricación propia » una copiadora de bajo volumen. En 1982 y 1983 la relación de la compañía con las importaciones OEM se redujo esencialmente a la importación de un único tipo de modelo de características técnicas situadas entre las de los productos de volumen bajo y medio de « fabricación propia ». Como consecuencia de ello la dependencia de la compañía de las importaciones japonesas creció, pero debido a que no era capaz de comercializar un producto que sucediera a su copiadora de volumen medio. Una evaluación económica de dicho proyecto mostró un rendimiento negativo de la inversión al ser los precios muy bajos en el momento de tomar la decisión de invertir, y por ello no se inició la fabricación. En los últimos años la compañía ha importado también copiadoras personales de Canon para responder a la necesidad de completar la gama de fotocopiadoras de sus clientes.
- (67) Los volúmenes de las PPC importadas por las dos compañías en el período 1982-85 permanecieron relativamente estables, igual que los porcentajes de su propia fabricación, en un caso, y mostraron tendencia a crecer en el otro. Sin embargo, si se considera el período en su conjunto, el volumen de los modelos de fabricación propia de cada compañía sobrepasa las importaciones OEM en un margen considerable. En términos de volumen de ventas de las importaciones OEM, el impacto para Océ fue sensiblemente menor, en porcentaje, que los volúmenes importados teniendo en cuenta el hecho de que los modelos comprados a Japón eran máquinas con un valor inferior al de las fabricadas por la misma compañía. En lo que se refiere a Olivetti los porcentajes de volumen de negocio y de volumen fueron similares.
- (68) En relación con el número de PPC comprado por los dos productores comunitarios en Japón, se estima que éste ascendió a sólo un 3 % del total de las importaciones japonesas en el período 1981-85.
- (69) En lo que se refiere a la política de precios seguida por los dos productores comunitarios respecto a los modelos importados, se comprobó que los precios eran como mínimo igual de altos y normalmente más altos que los de los modelos correspondientes vendidos bajo la marca del fabricante. En este contexto se observaron precios de hasta un 14 % más elevado comparados con el modelo vendido por el fabricante.
- (70) A la luz del escaso volumen de importaciones efectuadas por los dos productores comunitarios sobre una base OEM, y la política de precios seguida por ellos, la Comisión ha llegado a la conclusión de que no puede considerarse que se hayan perjudicado a sí mismas a través de su importación de PPC de Japón.
- (71) La Comisión ha investigado también si las importaciones de Japón efectuadas por los productores comunitarios pueden haber tenido el efecto de reducir el nivel de precios totales observado en la Comunidad, perjudicando con ello los propios intereses de las partes que formularon la queja. Aunque dichas acciones pueden haber causado algún efecto secundario, la Comisión considera que este último es sustancialmente inferior al efecto sobre los precios que se deriva del volumen masivo de importaciones suministradas al mercado comunitario por los exportadores japoneses y sus importadores. Por consiguiente, cualquier efecto indirecto perjudicial de las importaciones de los productores comunitarios sobre los precios de sus PPC de fabricación propia resultó mínimo, y por lo tanto no puede ser considerado como significativo en el contexto del presente procedimiento.

- (72) En relación con las razones para la importación, es importante hacer notar que la política seguida por los productores comunitarios en el sentido de ofrecer una amplia gama de modelos a sus clientes se atenía enteramente a las estrategias seguidas generalmente por todos los vendedores del mercado. El motivo que explica el que prácticamente todas las compañías activas en la industria de fotocopiadoras en la Comunidad (tanto los grupos exportadores japoneses como los productores comunitarios) sigan esta política es la necesidad de atender a todas las exigencias de los clientes en lo tocante a la fotocopia. El carácter más o menos completo de la gama de máquinas varía de una compañía a otra. En última instancia, sin embargo, la mayoría de las compañías consideran que las copiadoras de bajo y medio volumen son componentes esenciales de la gama de producto. Tanto Océ como Olivetti ofrecieron a sus clientes una gama de modelos que incluían copiadoras de bajo y de medio volumen.
- (73) En definitiva, y a la luz de los datos suministrados, la Comisión estima que no puede considerarse que Océ y Olivetti, al importar PPC de Japón sobre una base OEM, hayan hecho nada que les haga sufrir pérdidas mayores que las que habrían sufrido si hubieran intentado basar su propio negocio de PPC en la comercialización de una gama de modelos más limitada. En consecuencia, no debe excluirse a los dos productores interesados de la consideración como parte del sector comunitario a los efectos de determinar el perjuicio en este procedimiento.
- (74) Para el productor comunitario (Rank Xerox) con una relación societaria con su proveedor japonés (Fuji Xerox), la Comisión comprobó que Fuji Xerox había suministrado máquinas a Rank Xerox desde 1978. La frecuencia de la importación a partir de 1978 ha sido muy irregular -por ejemplo, no se importó nada en 1981— y los volúmenes importados han variado significativamente de un modelo a otro. Generalmente, las importaciones consistían en máquinas del tipo de mercado de bajo volumen suministradas con anterioridad a la fabricación del modelo equivalente por Rank Xerox en la Comunidad. Las importaciones no eran continuas y el mercado se aprovisionaba de máquinas producidas en la Comunidad según variaba el flujo de producción.

Además de las importaciones de modelos de bajo volumen, en 1984 Rank Xerox también importó de Fuji Xerox, en pequeñas cantidades, una máquina de volumen medio que no se produjo posteriormente en la Comunidad. Los nuevos modelos desarrollados para sustituir a esta máquina se producen, sin embargo, en la Comunidad.

La Comisión averiguó que hasta un 10 % de las importaciones de Fuji Xerox eran utilizadas por

Rank Xerox para usos internos y con fines de entrenamiento y demostración. Además, un amplio porcentaje de las importaciones de Fuji Xerox se reexportaban fuera de la Comunidad. En conjunto, la Comisión comprobó que solamente un poco más de la mitad de las importaciones de Fuji Xerox se vendían efectivamente en la Comunidad, suponiendo no más de un 7 % del total de las ventas de Rank Xerox en la Comunidad en el período que va de 1981 al final del período de referencia.

Con respecto a los precios de reventa de las máquinas de Fuji Xerox, se estimaron a los mismos niveles que las máquinas idénticas producidas en la Comunidad.

- (75) Para determinar si Rank Xerox debe considerarse como parte del sector económico comunitario a los efectos de determinar la existencia de perjuicio en este procedimiento, la Comisión investigó si, a la luz de la especial relación societaria entre dicho productor y su proveedor japonés, las acciones de Rank Xerox en lo relativo a la importación se hallaban motivadas principalmente por la necesidad de protegerse contra las importaciones de Japón a bajo precio que estaban afectando a su participación en el mercado en el sector de bajo volumen.

Para apoyar su postura, Rank Xerox afirmó que la decisión original de obtener algunas máquinas de bajo volumen de Fuji Xerox y establecer instalaciones productivas en la Comunidad basadas en el suministro de piezas a bajo coste de Japón fue influenciada de modo significativo por el estado del mercado comunitario en aquella época (1975-77) y el rápido incremento del volumen de las importaciones japonesas a bajo precio en aquellos años. Dada esta situación, y dada la necesidad de poder competir con los productores japoneses que habían establecido los precios de mercado, Rank Xerox considera que sus acciones eran de naturaleza autoproteccionista y minimizó el perjuicio causado al negocio global de PPC de la compañía.

- (76) Al considerar los argumentos a favor y en contra de la inclusión de Rank Xerox en el « sector económico comunitario » en el contexto de este Reglamento constitutivo de derechos provisionales, incluso admitiendo que el argumento de los exportadores fuera válido, el análisis del sector económico comunitario revela que los restantes productores comunitarios, fabricaron PPC en el mismo segmento que los productos japoneses, o bien produjeron máquinas en segmentos próximos del mercado que competían hasta cierto punto con las importaciones japonesas. De este modo, en el período de referencia, Tetras produjo copiadoras personales, Olivetti produjo una copiadora de bajo volumen (segmento 1), y Océ produjo tres copiadoras de volumen medio (segmento 4).

Además, la Comisión comprobó que un productor comunitario distinto de Rank Xerox había planeado fabricar una copiadora de volumen bajo y medio (segmento 2 o 3), pero se había visto obligado a posponer su introducción debido a la dificultad de obtener un rendimiento adecuado sobre su inversión debido a la reducción de los precios del mercado. Los elementos de prueba presentados en este contexto incluyeron un análisis del coste total del proyecto, detalles de los gastos de investigación y desarrollo, y documentación sobre el modelo prototipo.

(77) A la luz de las conclusiones de la Comisión, debe deducirse que se produjo un perjuicio a los productores comunitarios, tanto si la producción de Rank Xerox de copiadoras de bajo volumen se incluye dentro del término «sector económico comunitario» como si no. En consecuencia, la Comisión establece en sus conclusiones provisionales que el término «sector económico comunitario», a los efectos de determinar el perjuicio, comprende la producción de PPC de las partes que presentaron la queja, con la excepción de las PPC clasificadas en el segmento 6 de la clasificación Dataquest que no fueron exportadas por exportadores japoneses ni producidas por el sector económico comunitario en el período de referencia, y para las cuales, en consecuencia, no puede llegarse a ninguna conclusión en lo tocante a la existencia de perjuicio.

(78) Algunos exportadores argumentaron que, si no toda, al menos parte de la producción de Rank Xerox en la Comunidad no debería incluirse en el sector económico comunitario a los efectos de la determinación de la existencia de perjuicio. Sin embargo, la Comisión, habiendo establecido que la inclusión de toda la mencionada producción de Rank Xerox producía un umbral de perjuicio ligeramente inferior que si se hubiera excluido, consideró que, al menos a los efectos de las conclusiones provisionales, la producción de Rank Xerox debería incluirse en la determinación del efecto causado por las importaciones objeto de prácticas de dumping.

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

(79) Al determinar el efecto ocasionado por las importaciones objeto de prácticas de dumping sobre el sector económico comunitario de que se trata, la Comisión ha considerado cuidadosamente la importancia de cualquier perjuicio que pueda haber sido causado por las máquinas japonesas de máxima capacidad (copiadoras del segmento 4) importadas en el período de referencia, a la producción comunitaria de máquinas de mayor volumen (clasificadas en el segmento 5). Si bien la Comisión considera que estos productos son los suficientemente semejantes para ser considerados como productos «similares» en el contexto del presente procedimiento, ello no obvia la necesidad de

prestar una consideración especial a la cuestión de si las importaciones japonesas de que se trata pueden haber causado algún perjuicio.

El origen primordial de cualquier perjuicio sufrido por los productores comunitarios debe ser el debido a importaciones con características técnicas similares. En el caso de que se trata, la Comisión considera que, dado que los productores comunitarios poseían una fuerte posición en el segmento 5 del mercado, y dado que no existían importaciones japonesas en la Comunidad de PPC clasificadas en este segmento (las que tienen una velocidad de 70 a 90 copias A 4 por minuto y un volumen mensual de copia entre 25 000 y 125 000 copias), las importaciones japonesas no han ocasionado ningún perjuicio a la producción comunitaria de dichas máquinas.

(80) La Comisión, sin embargo, ha observado que, desde el final del período de referencia, los productores japoneses han empezado a exportar copiadoras de mayor volumen a la Comunidad. En la fase de sus conclusiones provisionales, sin embargo, la Comisión no ha establecido todavía si dichas importaciones podrían amenazar con ocasionar un perjuicio al sector económico comunitario.

(81) El efecto de las importaciones de bajo precio ha sido reducir progresivamente la rentabilidad de los productores comunitarios, tomados en conjunto, en las ventas de sus fotocopiadoras de fabricación propia. Dejando aparte los datos correspondientes a Tetras, debido a que las pérdidas que sufrió se debieron en parte a los costes iniciales de 1984, al comienzo de la producción, el rendimiento medio ponderado de las ventas antes de la imposición para los tres restantes productores comunitarios se redujo a menos de la mitad entre 1983 y 1984, y se sabe que ha seguido disminuyendo en 1985 hasta alcanzar un nivel ligeramente superior al de cubrir gastos. Los resultados de las tres compañías afectadas fueron diversos. Mientras una consiguió seguir siendo rentable en este período, aunque a niveles muy bajos, las otras dos experimentaron descensos globales de rentabilidad, incluyendo pérdidas. Una de estas compañías tuvo pérdidas significativas en 1985.

Los efectos de la reducción de la rentabilidad han sido múltiples. El sector económico se ha visto obligado a reducir sus gastos de investigación y de desarrollo sobre las máquinas PPC a un nivel que es sustancialmente inferior al de sus competidores japoneses. Los datos de que dispone la Comisión parecen indicar que por término medio las compañías japonesas invierten en investigación y desarrollo considerablemente más que los productores comunitarios en términos de porcentaje de volumen de negocio. La incapacidad de dedicar suficientes recursos a la investigación y al desarrollo amenaza el futuro del sector económico y su capacidad para competir con las importaciones japonesas.

- (82) La expectativa de la continua reducción de precios ha provocado también el aplazamiento o el abandono del lanzamiento de nuevos modelos por parte de los productores comunitarios, especialmente en el sector de las copiatoras personales y de bajo volumen. Ello impidió a los productores que pusieran en marcha proyectos viables con efecto en los costes en esta área. Esta situación continúa, a pesar de los grandes esfuerzos llevados a cabo por los fabricantes comunitarios para reducir los costes fijos, a fin de alcanzar los niveles de precio más bajos que existen en el mercado. El esfuerzo por reducir los costes condujo, entre otras cosas, a cierta reducción del empleo en el sector económico comunitario en conjunto (reducción de un 8 % de 1982 a 1984).
- (83) A pesar de haber concentrado sus esfuerzos de fabricación en una gama limitada de modelos, los productores comunitarios no han operado con niveles satisfactorios de utilización de su capacidad. La pérdida de la participación en el mercado ha implicado también que los productores comunitarios no han podido beneficiarse de las economías de escala derivadas de volúmenes más elevados de producción de los que disfrutaban sus competidores japoneses.
- (84) Aunque resulte difícil cuantificar exactamente el perjuicio causado a los productores comunitarios, derivado de la reducción de las economías de escala en la producción, y el aumento del beneficio que se habría producido si los gastos generales y de fabricación hubieran podido extenderse a un mayor volumen de unidades, una compañía estimó que no menos de una tercera parte de la pérdida total de beneficios debida a las prácticas de dumping por parte de los productores japoneses puede haberse debido a la incapacidad de beneficiarse de dichas economías de escala.
- (85) La Comisión ha considerado si el perjuicio pudo ser causado por otros factores, tales como el volumen y los precios de las importaciones que no fueron objeto de prácticas de dumping o un estancamiento en la demanda. No existen, sin embargo, pruebas significativas de que éste haya sido el caso. Se considera que el porcentaje del mercado provisionado por los demás exportadores ha seguido siendo aproximadamente tan sólo un 1 % de 1981 a 1985. En relación con el consumo, la investigación ha puesto de manifiesto que entre 1981 y 1985 el mercado para estos productos en la Comunidad Económica Europea aumentó en un 100 %. Durante el mismo período, las ventas de los productores comunitarios en el mercado de la Comunidad no aumentaron tan rápidamente como la demanda, y como resultado su participación en el mercado pasó de un 19 % a un 15 % aproximadamente.
- e) *Cuestiones relacionadas con el perjuicio planteadas por los exportadores e importadores de PPC japonesas*
- (86) Al determinar el perjuicio, la Comisión tuvo en cuenta los puntos de vista expresados por varios exportadores y OEM, en el sentido de que la causa fundamental del importante perjuicio ocasionado a los productores comunitarios desde que se concedieron las patentes Xerox en relación con la tecnología xerográfica fue su decisión de hacer hincapié en la tecnología de copia con papel revestido, y no dedicar suficientes recursos a desarrollar nuevos y efectivos modelos de fotocopiadoras que incorporasen la tecnología PPC. Los exportadores argumentan en este contexto que las compañías que dejaron de fabricar copiatoras a finales de los años 70 y al comienzo de los años 80 fueron en gran parte víctimas de sus incorrectas decisiones en lo tocante a la inversión. Por lo que respecta a las partes que formularon la queja en el procedimiento actual, los exportadores afirman que Océ y Olivetti vacilaron antes de hacer el cambio de CPC a PPC en una fase tardía, y decidieron minimizar su desventaja competitiva a través de los OEM, mientras se preparaban con retraso para fabricar sus propios productos PPC.
- (87) A fin de determinar si el fracaso alegado de algunas de las partes que formularon la queja para pasar de la tecnología CPC a PPC era una causa importante del posterior perjuicio sufrido por ellas, la Comisión ha examinado los hechos relativos a las dos compañías afectadas. La primera observación que debe hacerse en este contexto es que, contrariamente a la afirmación de los exportadores, una compañía, Océ, había producido ya una PPC (modelo 1700) antes de que terminara el control Xerox sobre las patentes de tecnología xerográfica. Al mismo tiempo, siguió utilizando la tecnología CPC para las copiatoras de bajo volumen. La apertura del mercado en 1975/76 dejó a la compañía sin un producto PPC de bajo volumen, y sus importaciones OEM empezaron en esta época. Sin embargo, tal como se puso antes de manifiesto, la compañía tenía la clara intención de sustituir dichas importaciones cuando hubiera desarrollado su propia copiadora PPC de bajo volumen. El hecho de que fuera incapaz de hacerlo es una prueba de los bajos precios existentes en el mercado y de la consiguiente imposibilidad de obtener unas ganancias adecuadas.
- De este modo, incluso si se aceptara el argumento de los exportadores en el sentido de que Océ tardó en suscribir incondicionalmente la tecnología PPC, los posteriores esfuerzos llevados a cabo por la sociedad demuestran que superó un posible retraso en el área de bajo volumen, pero encontró dificultades para seguir adelante debido a la imposibilidad de comercializar su producto de fabricación propia a precios competitivos con el producto japonés.
- (88) En relación con Olivetti, la primera PPC «de fabricación propia» de la compañía se comercializó en 1978 después de varios años de desarrollo y experi-

mentación. La dependencia de la compañía respecto de las PPC de Japón se redujo a lo largo de varios años al aumentar las actividades de producción de sus propias PPC y sustituirse los productos CPC. En el período 1982-83 Olivetti, en tal que OEM sólo suministró un tipo de modelo al mercado comunitario. Posteriormente, la dependencia de los suministros de OEM aumentó hasta el final del período de referencia (julio de 1985). Olivetti no fabricó una copiadora de volumen medio de sustitución para sus series anteriores de dichos modelos debido a la imposibilidad de obtener unos beneficios adecuados en relación con su inversión.

En el caso de Olivetti, incluso si se aceptaran los argumentos de los exportadores en relación con la entrada tardía en el mercado de las PPC, los hechos muestran que la compañía desarrolló sus actividades de PPC hasta una posición en la que ofrecía una gama de máquinas de fabricación propia a sus clientes. El hecho de que fuera incapaz de proseguir o desarrollar esta estrategia con posterioridad no refleja una dificultad inherente derivada de un comienzo tardío para adaptarse a la tecnología PPC.

- (89) En definitiva, la Comisión no considera que las alegaciones en el sentido de que los posibles perjuicios sufridos por Océ y Olivetti son atribuibles a su tardanza en adoptar la tecnología CPC resulten confirmadas por los hechos en este caso. En relación con los otros dos productores comunitarios, Rank Xerox y Tetras, obviamente las alegaciones no resultan pertinentes, ya que en el primer caso, Rank Xerox siempre ha suministrado productos PPC y, en el segundo caso, Tetras sólo inició recientemente la producción de copiadoras personales.
- (90) Las alegaciones efectuadas por los OEM en el sentido de que el elevado porcentaje de las exportaciones japonesas se debe a su superioridad en términos de gama, calidad, fiabilidad y frecuencia de innovación en relación con las de los productores europeos, y que, en consecuencia, no puede acortarse la desigualdad tecnológica, no están acompañadas de suficientes elementos de prueba en su favor. Sin embargo, la posibilidad de que ello llegue a hacerse realidad aumentará si los productores europeos se muestran incapaces, debido a los bajos o negativos márgenes de beneficio en relación con los productos existentes, de dedicar suficientes recursos a la investigación y desarrollo para el desarrollo de nuevos productos.

f) Conclusión

- (91) En conclusión, el volumen de las importaciones objeto de dumping, su participación en el mercado, los precios a los que se han presentado a la reventa en la Comunidad y la pérdida de beneficios sufrida por el sector económico comunitario, han llevado a la Comisión a determinar que las importaciones de PPC originarias de Japón objeto de prácticas de

dumping, contempladas aisladamente, deben considerarse como causantes de un importante perjuicio al sector económico comunitario.

H. Interés de la Comunidad

- (92) Para determinar si interesa a la Comunidad adoptar medidas contra las fotocopiadoras de Japón objeto de prácticas de dumping que han demostrado producir un perjuicio a los productores comunitarios, la Comisión ha tenido en cuenta los puntos de vista de todas las partes interesadas, particularmente los productores, exportadores y OEM, así como los efectos previsibles sobre los precios y la competencia que podrían derivarse del establecimiento de derechos antidumping provisionales. La Comisión ha tenido también en cuenta el hecho de que la industria de las fotocopiadoras constituye una parte esencial de la industria de equipo de oficinas en conjunto, y que la tecnología empleada será decisiva para el desarrollo de los futuros productos reprográficos.
- (93) Desde el punto de vista de los productores comunitarios, la eliminación del perjuicio debido a las prácticas de dumping es importante para su supervivencia como fabricantes y para su capacidad de competir con las exportaciones japonesas, tanto dentro de la Comunidad como a escala mundial. Los elementos de prueba de que dispone la Comisión parecen indicar que si no se toman rápidamente las medidas adecuadas, puede verse en peligro la continuidad del sector económico comunitario con la estructura y la forma que posee en la actualidad.
- (94) Resulta claro, por otra parte, que el establecimiento de derechos antidumping tendrá numerosas consecuencias en la Comunidad. Los importadores que distribuyen PPC japonesas sobre una base OEM argumentan, por ejemplo, que los derechos les afectarán más que a los propios exportadores, y que podría verse en peligro su supervivencia como distribuidores y, en algunos casos, fabricantes de productos reprográficos diferentes de las PPC. Como mínimo sostienen que corren el riesgo de perder una importante participación en el mercado, dado que no poseen los recursos financieros necesarios para absorber los derechos, y en consecuencia corren el riesgo de que sus productos OEM lleguen a tener precios no competitivos. En tales circunstancias, los OEM prevén que los exportadores japoneses se harán cargo progresivamente de la distribución de las fotocopiadoras, y alegan que tienen más que perder que cualquier otro grupo afectado por el procedimiento, por lo que solicitan que se les conceda un trato separado y especial.
- (95) La Comisión ha considerado estas alegaciones y ha llegado a la conclusión de que las dificultades de los OEM se derivan principalmente de la naturaleza de los acuerdos comerciales que han celebrado con sus proveedores japoneses, y de su papel como distribuidores de las fotocopiadoras japonesas.

En relación con sus vínculos comerciales con Japón, algunos OEM han celebrado acuerdos a largo plazo que les obligan a adquirir cantidades mínimas de fotocopiadoras de los exportadores japoneses. El hecho de que los OEM puedan verse en desventaja debido al establecimiento de derechos antidumping es una consecuencia que se deriva directamente de los acuerdos negociados que celebraron con sus proveedores. La Comisión, sin dejar de tener en cuenta la posición en que se encuentran los OEM, no considera, sin embargo, que este hecho justifique en sí mismo el no adoptar medidas alegando el interés de la Comunidad.

En cuanto a la posición de los OEM como distribuidores de fotocopiadoras, la Comisión ha observado que han perdido una considerable participación en el mercado durante los últimos años. Además, es evidente que estas compañías resultan vulnerables al establecimiento de nuevos sistemas de distribución y/o instalaciones de fabricación en Europa por exportadores japoneses, independientemente de que se establezcan o no derechos antidumping.

- (96) En relación con la alegación de que los derechos pueden perjudicar a los negocios globales de los OEM, con consecuencias adversas para el empleo en la Comunidad, la Comisión considera que este interés debe sopesarse en relación con las múltiples consecuencias, incluyendo las que afectan al empleo, de no ofrecer protección a una industria europea viable de fabricación de PPC. La Comisión estima que, bien considerado, interesa más a la Comunidad el proteger la capacidad de fabricación de la Comunidad Económica Europea en conjunto de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de prácticas de dumping, que proteger o al menos aparentar favorecer a un negocio de comercio/distribución que depende en un grado considerable de las importaciones.
- (97) La misma consideración puede aplicarse a las compañías que fabrican algún equipo reprográfico, pero afirman que su negocio global depende de sus ventas OEM de bienes importados.
- (98) En conclusión, la Comisión, sin dejar de reconocer la posición vulnerable de los OEM en el procedimiento, no encuentra ninguna justificación, legal o económica, para concederles un trato especial, incluso si dicho trato pudiera deducirse de las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 2176/84.
- (99) Se ha alegado igualmente que no redundaría en interés de la Comunidad el adoptar medidas antidumping, dado que éstas reducirían la competitividad en la Comunidad, incrementarían el riesgo de

restablecer condiciones de mercado oligopolísticas o monopolísticas, protegerán a una compañía estadounidense, reducirán los suministros debido a la incapacidad de los productores comunitarios para absorber la demanda creada por una disminución de las importaciones japonesas, reducirán el empleo en las áreas de importación, distribución y servicio técnico, y aumentarán los precios al consumidor.

- (100) Por lo que respecta a los efectos en la competitividad dentro de la Comunidad, estos últimos, a la vista del período limitado de vigencia de un Reglamento provisional, serán de naturaleza temporal. En consecuencia no resultará contrario a los intereses de la Comunidad establecer medidas antidumping provisionales en el presente procedimiento, debido a un posible efecto perjudicial sobre la competitividad dentro de la Comunidad.
- (101) También se ha planteado la cuestión de si redundaría en interés de la Comunidad el adoptar medidas que beneficiarían sustancialmente a un fabricante estadounidense (Rank Xerox), que producía máquinas en la Comunidad a partir de equipos suministrados por Fuji Xerox.

La Comisión considera que el hecho de que una de estas compañías sea estadounidense carece de importancia. Lo que importa es si produce o no un producto similar dentro de la Comunidad. Por lo que respecta a la alegación de que Rank Xerox se limita a fabricar fotocopiadoras a partir de equipos importados de Japón, a la Comisión le consta que el valor añadido por Rank Xerox en todas sus operaciones de fabricación en la Comunidad es lo suficientemente considerable como para que las operaciones de fabricación de Rank Xerox se consideren parte del sector económico comunitario.

- (102) En relación con la alegación de que las medidas llevarán a una reducción de los suministros incluso a una escasez de los mismos, la Comisión considera que no hay elementos de prueba en el sentido de que la eliminación del perjuicio debido a las prácticas de dumping origine una reducción de los suministros. En primer lugar, el sector económico comunitario tiene la capacidad de incrementar considerablemente su producción y, en cualquier caso, las medidas antidumping no variarán por sí mismas el volumen de PPC que pueden exportarse a la Comunidad.
- (103) Por lo que respecta a los efectos en el empleo en el negocio de PPC de la Comunidad en conjunto, se prevé que cualquier cambio en el número global de empleados en este sector industrial, como resultado de la adopción de medidas provisionales, será limitado.

- (104) Finalmente, se ha planteado la cuestión de si redundaría en interés de la Comunidad el que, como resultado de las medidas antidumping, se incrementaran los precios de las fotocopiadoras japonesas, produciéndose en consecuencia precios más elevados de cara a los consumidores.

La Comisión acepta que dichas medidas puedan provocar un aumento de los precios a corto plazo. No obstante, a la vista de la extensión del perjuicio causado por las importaciones objeto de prácticas de dumping, y de la importancia del sector económico comunitario perjudicado, se considera que, en este caso, la necesidad de asegurar la estabilidad del sector económico de que se trata es más importante. Efectivamente, a largo plazo, redundará en interés de los consumidores el poseer un sector económico comunitario viable que pueda competir con las importaciones y ofrecer una alternativa frente a éstas.

- (105) En conclusión, la Comisión considera que el interés primordial de la Comunidad exige que se elimine el perjuicio debido a las prácticas de dumping, y que se conceda protección al sector económico comunitario contra las importaciones objeto de prácticas de dumping procedentes de Japón, que le han ocasionado un perjuicio. A fin de evitar que se ocasionen nuevos perjuicios durante el resto del procedimiento, la acción que deberá adoptarse deberá consistir en un derecho antidumping provisional.

I. Compromiso

- (106) Kyocera, un exportador japonés que dejó de exportar a la Comunidad después del período de referencia, ofreció un compromiso en relación con sus futuras exportaciones a la Comunidad.

Este compromiso no fue aceptado por la Comisión en la fase provisional, y se considerará de nuevo la posibilidad de aceptarlo en caso de que se propongan medidas definitivas.

J. Derecho

- (107) Se consideró si el nivel del derecho debería ser inferior a los márgenes de dumping determinados provisionalmente, en caso de que dicho derecho inferior resultara adecuado para suprimir el perjuicio causado por las importaciones objeto de prácticas de dumping. Para llegar a una conclusión provisional respecto a qué derecho se necesitaba, se consideró apropiado tener en cuenta los beneficios obtenidos por los productores comunitarios por la venta de PPC durante el período considerado. En este contexto, la Comisión examinó las revisiones de cuentas para el año financiero 1985 en relación con las tres compañías afectadas, Rank Xerox, Océ y Olivetti, y aisló los beneficios por las ventas de

máquinas PPC en la Comunidad. Estos datos fueron a continuación ponderados en relación con el volumen total de ventas y comparados con el beneficio mínimo considerado como necesario para que el sector económico operase de manera competitiva y comercial.

- (108) En relación con la elección de un porcentaje razonable de beneficios, el sector económico comunitario argumentó que se requería un beneficio en el activo (antes de la imposición) de no menos de un 18 % para que una industria en este sector pudiera operar de manera competitiva y comercial, teniendo en cuenta las exigencias de investigación, desarrollo y publicidad, y el coste de la financiación apropiada en la Comunidad.

Los requisitos de investigación y desarrollo se derivan del breve ciclo de vida de las PPC y de la necesidad que tienen las compañías de mantenerse en una posición en la que puedan introducir nuevos modelos a intervalos regulares. Esto a su vez exige la existencia continua de un número de programas de investigación y desarrollo que se llevan a cabo paralelamente. Existen considerables riesgos financieros en la adopción de tales programas, y el coste de su financiación a los tipos normales de mercado en la Comunidad es considerable. Debe también tenerse en cuenta la necesidad de los productores comunitarios de financiar las campañas de publicidad y de anuncios en relación tanto con productos nuevos como ya existentes con niveles de gastos similares a los de los exportadores afectados.

A la vista de lo anterior, se consideró como un mínimo apropiado un beneficio neto del 12 % sobre los ingresos antes de la imposición.

- (109) Sobre la base de los datos de que disponía, la Comisión consideró que la diferencia entre el beneficio obtenido y el beneficio considerando como necesario se derivaba sustancialmente del efecto de las importaciones objeto de prácticas de dumping en el sector económico comunitario.

- (110) A fin de establecer el tipo de derecho que debería imponerse provisionalmente, la Comisión calculó, para Rank Xerox, Océ y Olivetti, los incrementos en los ingresos que se requerirían para permitirles obtener un 12 % de beneficio antes de la imposición. Ello no se llevó a cabo en relación con Tetras en esta fase, dado que sus resultados financieros se vieron considerablemente influenciados por los costes iniciales de la compañía, siendo mínimo su volumen de negocio en comparación con las otras tres compañías afectadas.

Se llegó a este aumento para cada compañía aplicando un factor a las cifras de 1985 que calculaba los ingresos necesarios para que se consiguiera alcanzar el aumento de beneficio. Estas cifras fueron después ponderadas en relación con el

volumen de negocios de cada compañía para obtener un incremento medio en el nivel de precio por máquina para el sector económico comunitario en su conjunto (excluyendo a Tetras). Este cálculo no tuvo en cuenta un posible incremento en las ventas de los productores comunitarios.

(111) Para establecer el derecho aplicable en la frontera de la Comunidad más apropiado para producir el incremento deseado en los precios a nivel del usuario final, la Comisión calculó para las ventas de cada exportador a la Comunidad los gastos en que incurrieron las filiales de los exportadores entre la frontera y la reventa en la Comunidad. Tales son los gastos en que incurrieron los importadores relacionados con los exportadores japoneses entre la importación y la reventa del producto de que se trata a los clientes independientes, que en su mayor parte eran vendedores, pero en algunos casos eran usuarios finales. Se asignó un margen de beneficio del 5 % a las filiales del exportador. Si bien los productores comunitarios vendían principalmente a usuarios finales, a los efectos de adoptar medidas provisionales no se tuvieron en cuenta los costes adicionales de los vendedores que compraban PPC de las filiales de los exportadores japoneses y las vendían a usuarios finales.

(112) Los costes y beneficios de cada filial se expresaron en un porcentaje del precio en la frontera de la Comunidad, y a continuación se ponderaron de acuerdo con el volumen de las exportaciones de cada compañía a la Comunidad para obtener un factor que representara la diferencia sobre una base media ponderada entre dicho precio y el precio de venta en la Comunidad para los exportadores japoneses en conjunto. El incremento del porcentaje en ingresos requerido por los productores comunitarios para permitirles obtener un 12 % de beneficio se expresó a continuación como porcentaje del precio en la frontera. Este cálculo dio un aumento de precio en la frontera de un 15,8 %.

Consecuentemente, y a fin de eliminar los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de prácticas de dumping, se consideró procedente que el importe del derecho provisional que debería imponerse fuese de un 15,8 % para las exportaciones de todas las compañías para las que se comprobó un margen de dumping igual o superior a este porcentaje. Para las restantes compañías, el derecho antidumping provisional deberá ser igual al margen de dumping establecido.

(113) El derecho antidumping provisional que deberá imponerse se aplicará a todos los modelos de copadoras de Japón de papel corriente, con excepción de las máquinas clasificadas en los segmentos Data-

quest 5 y 6. Para determinar las fotocopiadoras de papel normal a las que se aplicarán derechos provisionales, el criterio apropiado será la velocidad de la máquina, dado que el volumen mensual de copia no es un criterio que pueda ser convenientemente aplicado por las autoridades aduaneras. Existe un pequeño encabalgamiento entre la gama de velocidades de máquina de las copadoras del segmento 4 (40-75 copias por minuto de papel A4) y la de las copadoras del segmento 5 y superiores (70 o más copias por minuto de papel tamaño A4). Sin embargo, como quiera que durante el período de referencia no hubo exportaciones japonesas de copadoras del segmento 4 con una velocidad de máquina en la gama de las 70-75 copias por minuto, el criterio de la velocidad de máquina más baja del segmento 5 puede utilizarse como elemento de distinción. Conforme a ello, se aplicarán derechos antidumping provisionales a todas las fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón que tengan capacidad para operar a una velocidad igual o superior a 70 copias por minuto de papel de tamaño A4.

(114) Todas las conclusiones a las que se ha llegado a los efectos de este Reglamento son provisionales, y podrían volver a ser consideradas a los efectos de cualquier derecho definitivo que pueda proponer la Comisión.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Queda establecido un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de aparatos de fotocopia por sistema óptico de la subpartida 90.10 A del arancel aduanero común, correspondiente al código Nimex 90.10-22, originarios de Japón.

2. El importe del derecho es igual al 15,8 % 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 :

— Coper Company Ltd, Tokyo :	7,2 %
— Mita Industrial Company, Osaka :	13,7 %
— Toshiba Corporation, Tokyo :	15,3 %

3. El derecho especificado en este artículo no se aplicará a los productos descritos en el apartado 1 que puedan operar a una velocidad igual o superior a 70 copias por minuto de papel de tamaño A4.

4. Se aplicarán las disposiciones en vigor en materia de derechos de aduana.

5. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 queda subordinado al depósito de una fianza equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

Sin perjuicio del lo dispuesto en las letras b) y c) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, las partes interesadas podrán formular sus alegaciones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de

un mes a partir de entrada en vigor del presente Reglamento.

Artículo 3

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

No obstante lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 14 del Reglamento (CEE) nº 2176/84, el artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de cuatro meses o hasta la adopción por el Consejo de medidas definitivas antes de la determinación de dicho período.

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

Hecho en Bruselas, el 21 de agosto de 1986.

Por la Comisión

Willy DE CLERCQ

Miembro de la Comisión
