Coletânea da Jurisprudência

CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL
PAOLO MENGOZZI
apresentadas em 17 de julho de 2014[1]

Processo C-393/13 P

Conselho da União Europeia
contra

Alumina d.o.o.

«Recurso de decisão do Tribunal Geral — Dumping — Regulamento de Execução (UE) n.º 464/2011 — Importação de zeólito A em pó originário da Bósnia e Herzegovina — Regulamento (CE) n.º 1225/2009 — Artigo 2.º — Valor normal — Operações comerciais normais»

1. Com o seu recurso, o Conselho da União Europeia pede ao Tribunal de Justiça a anulação do acórdão do Tribunal Geral da União Europeia Alumina/Conselho[2] (a seguir «acórdão recorrido»), que anulou o Regulamento de Execução (UE) n.º 464/2011 do Conselho, de 11 de maio de 2011, que institui um direito antidumping definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de zeólito A em pó originário da Bósnia e Herzegovina[3] (a seguir «regulamento controvertido»), na medida em que diz respeito à Alumina d.o.o. (a seguir «Alumina»), recorrente em primeira instância.

2. O recurso do Conselho tem por objeto a interpretação feita pelo Tribunal Geral do conceito de «vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais», que está previsto no artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 1225/2009 do Conselho, de 30 de novembro de 2009, relativo à defesa contra as importações objeto de dumping dos países não membros da Comunidade Europeia[4] (a seguir «regulamento de base»).

3. No essencial, a questão de direito que este recurso suscita é a seguinte: as vendas cujo preço inclui um prémio para compensar o risco de o comprador dos produtos em causa pagar com atraso ou não pagar, por causa da sua situação financeira, constituem vendas efetuadas no decurso de «operações comerciais normais», de forma que devem ser tidas em conta no cálculo do valor normal que deve ser comparado ao preço de exportação para determinar a existência de um dumping? O Conselho considera que o Tribunal Geral, ao responder negativamente a esta questão, cometeu um erro de direito no acórdão recorrido, no que respeita à interpretação do conceito de «operações comerciais normais». Consequentemente, pede ao Tribunal de Justiça a anulação do referido acórdão.

1 — Língua original: francês.
2 — T-304/11, EU:T:2013:224.
3 — JO L 125, p. 1.
4 — JO L 343, p. 51.

I – **Quadro jurídico**

4. O artigo 2.º, n.os 1 a 4 e 6, do regulamento de base dispõe, nomeadamente:

«1. O valor normal baseia-se habitualmente nos preços pagos ou a pagar, no decurso de operações comerciais normais, por clientes independentes no país de exportação.

Todavia, quando o exportador no país de exportação não produzir ou vender um produto similar, o valor normal pode ser estabelecido com base em preços de outros vendedores ou produtores.

Os preços praticados entre partes que pareça estarem associadas ou terem um acordo de compensação só podem ser considerados praticados no decurso de operações comerciais normais e utilizados para o estabelecimento do valor normal, se se determinar que não são afetados por essa associação ou acordo.

[…]

2. As vendas do produto similar destinado ao consumo no mercado interno são normalmente utilizadas para a determinação do valor normal se representarem pelo menos 5% do volume de vendas para a Comunidade do produto considerado. Contudo, pode ser utilizado um volume de vendas inferior quando, por exemplo, os preços praticados forem considerados representativos do mercado em causa.

3. Quando, no decurso de operações comerciais normais, não forem efetuadas vendas de um produto similar, ou quando estas forem insuficientes, ou sempre que, em virtude de uma situação especial do mercado, essas vendas não permitirem uma comparação adequada, o valor normal do produto similar é calculado com base no custo de produção no país de origem, acrescido de um montante razoável para os encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como para os lucros, ou com base nos preços de exportação, no decurso de operações comerciais normais, para um país terceiro adequado, desde que esses preços sejam representativos.

[…]

4. As vendas de um produto similar no mercado interno do país de exportação, ou as vendas de exportação para um país terceiro, a preços inferiores aos custos unitários de produção (fixos e variáveis), acrescidos dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, só podem ser consideradas como não tendo sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais em virtude do preço, e só podem não ser tidas em conta na determinação do valor normal, se se determinar que essas vendas ocorreram durante um período prolongado, em quantidades significativas e a preços que não permitem cobrir todos os custos dentro de um prazo razoável.

[…]

6. Os montantes correspondentes aos encargos de venda, às despesas administrativas e a outros encargos gerais, bem como aos lucros, devem basear-se em dados concretos relativos à produção e às vendas do produto similar no decurso de operações comerciais normais, pelo exportador ou produtor sujeito a inquérito. Quando não for possível determiná-los nestes termos, os montantes são determinados com base:

a) Na média ponderada dos montantes efetivamente determinados em relação a outros exportadores ou produtores objeto de inquérito no que respeita à produção e às vendas do produto similar no mercado interno do país de origem;

b) Nos montantes efetivamente aplicáveis à produção e às vendas da mesma categoria geral de produtos, no decurso de operações comerciais normais, do produtor ou exportador em causa no mercado interno do país de origem;

c) Em qualquer outro método razoável, desde que o montante correspondente aos lucros determinado deste modo não exceda o lucro normalmente obtido por outros exportadores ou produtores com as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem.»

II – **Antecedentes do litígio**

5. No seguimento de uma denúncia feita em 4 de janeiro de 2010, a Comissão Europeia publicou, em 17 de fevereiro de 2010, um aviso de início de um processo antidumping referente às importações de zeólito A em pó originário da Bósnia e Herzegovina [5], produto utilizado como adjuvante para a produção de detergentes em pó e amaciadores de água.

6. Em 15 de novembro de 2010, a Comissão aprovou o Regulamento (UE) n.º 1036/2010, que institui um direito antidumping provisório sobre as importações de zeólito A em pó originário da Bósnia e Herzegovina [6] (a seguir «regulamento provisório»), pelo qual instituiu um direito antidumping provisório de 28,1% sobre as importações deste produto originário da Bósnia e Herzegovina.

7. Decorre deste regulamento, por um lado, que o inquérito abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro e 31 de dezembro de 2009 e, por outro, que o grupo Birac, ao qual pertence a Alumina, era, durante este período, o único produtor exportador do produto em causa na Bósnia e Herzegovina [7].

8. Também decorre do regulamento provisório que, no quadro do cálculo do valor normal, a Comissão recorreu à metodologia descrita no artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base, dado que as vendas da Alumina no mercado interno não eram representativas, na aceção do artigo 2.º, n.º 2, do mesmo regulamento. Para calcular o valor normal em conformidade com a referida metodologia, a Comissão utilizou, designadamente, o lucro médio ponderado realizado nas vendas de produtos similares efetuadas no mercado interno pelo grupo Birac a que pertence a Alumina, no decurso de operações comerciais normais, durante o período de inquérito [8].

9. Por cartas de 1 de dezembro de 2010 e de 19 de março de 2011, a Alumina alegou, nomeadamente, que o cálculo do valor normal feito pela Comissão violava o artigo 2.º, n.ºs 3 e 6, do regulamento de base, uma vez que, para tanto, a Comissão tinha utilizado a margem de lucro realizada aquando das vendas ao único cliente interno do grupo Birac, as quais estavam afetadas por um risco acrescido de não pagamento ou de pagamento tardio e que, portanto, incluíam uma majoração do preço de 25% a título de prémio por esse risco. Consequentemente, segundo a Alumina, essas operações não constituem operações comerciais normais, nos termos do regulamento de base, e não podiam, assim, ser tomadas em consideração para calcular o valor normal.

10. Com o regulamento controvertido, o Conselho instituiu um direito antidumping definitivo de 28,1% sobre o zeólito A em pó originário da Bósnia e Herzegovina, aplicável ao preço líquido, franco-fronteira da União Europeia, do produto não desalfandegado.

5 — JO C 40, p. 5.

6 — JO L 298, p. 27.

7 — V. considerandos 3, 10 e 11 do regulamento provisório.

8 — V. considerandos 21 a 26 do regulamento provisório.

11. Decorre deste regulamento que o Conselho rejeitou o argumento da Alumina de que as vendas internas não deviam ser consideradas como tendo sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais, ao afirmar que «o inquérito [tinha determinado] que os dados e os elementos de prova aduzidos [pelo grupo] Birac constitu[iam] uma base fiável para calcular o valor normal» [9].

III – **Acórdão recorrido**

12. Por petição entrada na Secretaria do Tribunal Geral em 16 de junho de 2011, a Alumina interpôs um recurso de anulação do regulamento controvertido, em apoio do qual aduziu dois fundamentos relativos, respetivamente, à violação do artigo 2.º, n.os 3 e 6, e do artigo 2.º, n.º 6, do regulamento de base.

13. No acórdão recorrido, o Tribunal Geral considerou que devia analisar, em primeiro lugar, o segundo fundamento relativo à aplicação errada do conceito de «vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais». Assim, em primeiro lugar, o Tribunal Geral, no essencial, julgou improcedente a primeira parte deste fundamento, nos termos da qual a Alumina sustentava que vendas não representativas, na aceção do artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base, não podiam ser consideradas como tendo sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais. Em seguida, o Tribunal Geral analisou a segunda parte do segundo fundamento. Nesta parte, a Alumina alegava que o Conselho tinha cometido um erro ao tratar as suas vendas do produto em questão ao seu único cliente interno como tendo sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais, quando os seus preços tinham sido acrescidos de 25%, a título de um prémio de risco pelo pagamento tardio ou pelo não pagamento.

14. A este respeito, o Tribunal Geral começou por recordar, nos n.os 26 a 30 do acórdão recorrido, que o cálculo do valor normal, nos termos do artigo 2.º, n.os 3 e 6, do regulamento de base, visa estabelecer um valor normal que seja o mais próximo possível do preço de venda de um produto, como seria se esse produto fosse vendido no país de origem ou de exportação no decurso de operações comerciais normais. Em seguida, o Tribunal Geral recordou a jurisprudência segundo a qual o conceito de operações comerciais normais, que, de acordo com o Tribunal Geral, tem um conteúdo objetivo, procura excluir, na determinação do valor normal, as situações em que as vendas no mercado interno não são celebradas em condições normais. Segundo o Tribunal Geral, este conceito pode ser invocado tanto pelas instituições como pelos operadores-alvo, em face de circunstâncias que afetam o caráter normal das operações em questão.

15. No que respeita especificamente ao prémio de risco em causa, o Tribunal Geral considerou, nos n.os 36 a 41 do acórdão recorrido, que esse prémio não representa uma parte do valor do produto vendido, nem está relacionado com as características do mesmo, mas constitui, pelo contrário, uma contrapartida do risco que o fornecedor assume ao vender produtos a um determinado cliente e deve a sua existência e o seu montante à identidade do cliente. Por conseguinte, de acordo com o Tribunal Geral, a tomada em conta de um prémio de risco deste tipo no âmbito do cálculo do valor normal tem por efeito inserir no cálculo um fator que não parece destinado a estabelecer o preço a que o produto será vendido no país de origem, mas que diz respeito exclusivamente à capacidade financeira do comprador interno em concreto. Segundo o Tribunal Geral, a tomada em conta desse prémio de risco aumenta, assim, artificialmente o resultado do cálculo do valor normal, afetando a validade desse cálculo, bem como, consequentemente, a validade da apreciação da existência de dumping.

16. Com base nestas considerações, o Tribunal Geral deu provimento ao recurso e anulou o regulamento controvertido na medida em que se aplica à Alumina.

9 — V. considerando 20 do regulamento controvertido.

IV – **Tramitação do processo no Tribunal de Justiça e pedidos das partes**

17. Por petição entrada na Secretaria do Tribunal de Justiça em 11 de julho de 2013, o Conselho interpôs recurso do acórdão impugnado.

18. Através do seu recurso, o Conselho pede que o Tribunal de Justiça se digne:

— anular o acórdão recorrido;

— negar provimento ao recurso; e

— condenar a Alumina nas despesas relativas ao presente recurso e ao processo intentado no Tribunal Geral.

19. A Alumina pede que o Tribunal de Justiça se digne:

— negar provimento ao recurso do Conselho;

— a título subsidiário, decidir sobre o recurso em primeira instância e anular o regulamento controvertido; e

— condenar o Conselho nas despesas.

V – **Análise**

20. Em apoio do seu recurso, que incide exclusivamente sobre os n.os 36 a 41 do acórdão recorrido, o Conselho invoca um fundamento único, relativo à interpretação errada do conceito de «vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais». O Conselho sustenta, em primeiro lugar, que o Tribunal Geral cometeu um erro de direito na interpretação deste conceito, na medida em que considerou que as vendas não são efetuadas no decurso de operações comerciais normais e não devem, por conseguinte, ser tomadas em conta, para efeitos do cálculo do valor normal, quando o seu preço integra um prémio, como o do caso em apreço, destinado a cobrir o risco de pagamento tardio ou de não pagamento pelo comprador. Em segundo lugar, o Conselho sustenta que, ao adotar essa interpretação, o Tribunal Geral violou o princípio da segurança jurídica. Em terceiro lugar, o Conselho alega que o Tribunal Geral violou o seu dever de fundamentação.

21. Antes de analisar o mérito dos argumentos invocados pelo Conselho no seu fundamento único, há que examinar a exceção de inadmissibilidade suscitada pela Alumina contra o presente recurso.

A – *Quanto à admissibilidade do recurso*

22. A Alumina defende que o fundamento único invocado pelo Conselho em apoio do seu recurso diz respeito a uma questão de facto e não à violação de uma regra de direito. Por conseguinte, o referido fundamento único não pode ser admitido pelo Tribunal de Justiça, pelo que o recurso deve ser julgado inadmissível, no seu todo. O próprio Conselho, nos seus articulados submetidos ao Tribunal Geral, qualificou de questão de facto saber se as vendas internas efetuadas pela Alumina ao seu cliente interno tinham sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais. O Conselho contesta a exceção de inadmissibilidade e considera que o seu recurso é admissível.

23. A este respeito, há que recordar que resulta dos artigos 256.° TFUE e 58.°, primeiro parágrafo, do Estatuto do Tribunal de Justiça da União Europeia que o Tribunal Geral tem competência exclusiva, por um lado, para apurar a matéria de facto e, por outro, para apreciar esses factos. Apenas nos casos em que a inexatidão material do apuramento dos factos, efetuado pelo Tribunal Geral, resulte dos documentos dos autos que lhe foram apresentados ou no caso de desvirtuação dos elementos de prova produzidos em apoio desses factos é que esse apuramento e a apreciação dos referidos elementos de prova constituem questões de direito sujeitas à fiscalização do Tribunal de Justiça no âmbito do recurso de decisão do Tribunal Geral. Em contrapartida, o Tribunal de Justiça é competente para exercer, por força do artigo 256.º TFUE, uma fiscalização sobre a qualificação jurídica desses factos e as consequências de direito que dela foram retiradas pelo Tribunal Geral [10].

24. Ora, embora a questão de determinar em concreto se determinadas vendas foram — ou não — efetuadas no decurso de operações comerciais normais constitua efetivamente uma questão de facto que escapa à fiscalização do Tribunal de Justiça, é forçoso constatar, todavia, que, com o seu fundamento único, o Conselho censura o Tribunal Geral por ter cometido um erro de direito na interpretação do conceito de «vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais», conforme previsto no artigo 2.º do regulamento de base, na medida em que este considerou que essas operações comerciais normais podem ocorrer mesmo que o preço dessas vendas integre um prémio destinado a cobrir o risco de falta de pagamento ou de atraso no pagamento.

25. Consequentemente, o fundamento único invocado pelo Conselho não diz respeito ao apuramento dos factos ou à apreciação dos elementos de prova pelo Tribunal Geral, mas à interpretação de um conceito jurídico e às consequências jurídicas que decorrem da sua aplicação aos factos, tal como foram apurados.

26. Daqui se conclui que, na minha opinião, o fundamento único invocado pelo Conselho deve ser considerado admissível.

B – *Quanto ao mérito*

1. Argumentação das partes

27. O Conselho alega que o Tribunal Geral cometeu um erro de direito ao partir do princípio que as vendas não são efetuadas no decurso de operações comerciais normais, quando o preço integre um elemento, como, no caso em apreço, o prémio de risco de não pagamento, que não está relacionado com o valor do produto. Esta interpretação do conceito de «vendas no decurso de operações comerciais normais» não encontra apoio, nem no regulamento de base, nem no Acordo sobre a aplicação do artigo VI do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio de 1994 [11] (a seguir «acordo antidumping»). Também não encontra fundamento na jurisprudência do Tribunal de Justiça.

28. Segundo o Conselho, o critério do «preço que reflete o valor do produto» escolhido pelo Tribunal Geral não é adequado para determinar se uma venda é efetuada no decurso de operações comerciais normais. Com efeito, a utilização desse critério obrigaria as instituições a «adivinhar» sistematicamente os motivos do pagamento (e da aplicação) dos preços comunicados e a determinar o valor real do produto. Tal prática seria não só irrealizável e contrária ao princípio da segurança

10 — V. acórdão Conselho/Zhejiang Xinan Chemical Industrial Group (C-337/09 P, EU:C:2012:471, n.º 55 e jurisprudência referida).

11 — JO L 336, p. 103. Acordo que consta do anexo 1A do Acordo que cria a Organização Mundial do Comércio (OMC), assinado em Marraquexe, em 15 de abril de 1994 e aprovado pela Decisão 94/800/CE do Conselho, de 22 de dezembro de 1994, relativa à celebração, em nome da Comunidade Europeia e em relação às matérias da sua competência, dos acordos resultantes das negociações multilaterais do Uruguay Round (1986/1994) (JO L 336, p. 1).

jurídica, como não teria nenhuma relação com o conceito de operações comerciais normais, o qual pressupõe que se verifique se as vendas consideradas ocorreram em condições e em conformidade com as práticas que, durante um período razoável, possam ser consideradas normais para as vendas internas em causa.

29. Além disso, a interpretação do Tribunal Geral comporta um risco significativo de abuso. Com efeito, para que vendas internas a preço elevado não sejam tomadas em conta no cálculo do dumping, basta que os exportadores incluam nos seus contratos de vendas internas uma cláusula que preveja que o preço integra um prémio relativo a um qualquer elemento artificial, que se considere não ter nenhuma relação com o valor do produto, e alegar em seguida que, portanto, essas vendas não ocorreram no decurso de operações comerciais normais e devem, por conseguinte, ser excluídas do cálculo do valor normal.

30. Além disso, a referência ao artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, que o Tribunal Geral faz no n.º 38 do acórdão recorrido, é desprovida de sentido, na medida em que os ajustamentos que aí estão previstos se destinam a eliminar determinadas diferenças entre o valor normal e o preço de exportação e só são aplicáveis depois de determinado esse valor e não com o objetivo de o determinar.

31. Por fim, o Conselho sustenta que o Tribunal Geral não fundamentou suficientemente as suas conclusões e, desse modo, violou o seu dever de fundamentação.

32. Em contrapartida, a Alumina defende que o Tribunal Geral não cometeu nenhum erro na interpretação do conceito de vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais, mas aplicou acertadamente os critérios desenvolvidos pelo Tribunal de Justiça na sua jurisprudência. Assim, foi com razão que o Tribunal Geral declarou que as vendas internas celebradas com um prémio de risco não podem ser consideradas efetuadas no decurso de operações comerciais normais, na medida em que não resultam de um comportamento normal dos compradores, nem de uma formação normal dos preços.

33. O argumento extraído do risco de abuso é falacioso. Com efeito, a própria Comissão reconheceu que as vendas efetuadas pela Alumina ao seu único cliente interno estavam afetadas por um prémio de risco de 25% que visava, expressamente, cobrir o risco de não pagamento, pelo que o Conselho não pode sustentar que esse prémio tem um caráter artificial. Além disso, não há risco de abuso, na medida em que o Tribunal Geral circunscreveu expressamente a sua interpretação do conceito de vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais à existência de um prémio de risco, como o que está em causa.

34. Por último, a Alumina defende, por um lado, que a interpretação do conceito de vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais feita pelo Tribunal Geral está conforme com a jurisprudência e, consequentemente, não viola o princípio da segurança jurídica e, por outro, que o Tribunal Geral fundamentou de forma suficiente as suas conclusões.

2. Apreciação

35. O recurso do Conselho tem por objeto, no essencial, a interpretação do conceito de vendas efetuadas no decurso de «operações comerciais normais» («ordinary course of trade») acolhida pelo Tribunal Geral no acórdão recorrido, a qual, na sua opinião, enferma de um erro de direito.

36. A este propósito, há que, antes de mais, recordar que, nos termos do artigo 1.º, n.º 2, do regulamento de base, para estabelecer se um produto é objeto de dumping, o seu preço de exportação deve ser comparado ao preço de um produto similar praticado no decurso de operações comerciais normais, no país de exportação.

37. Por conseguinte, o conceito de operação comercial normal é intrínseco ao de dumping. Mais precisamente, é inerente à determinação do valor normal do produto similar que deve ser comparado ao preço de exportação, para determinar a existência de dumping. O conceito de operação comercial normal encontra-se, de facto, ao longo de toda a secção A do artigo 2.º do regulamento de base, que contém as disposições relativas à determinação do valor normal [12]. As vendas que não são efetuadas no decurso de operações comerciais normais devem ser excluídas do cálculo do valor normal [13].

38. Embora constitua um conceito fundamental para a determinação da existência de dumping, nem o acordo antidumping nem o regulamento de base contêm uma definição do conceito de operação comercial normal. No entanto, o regulamento de base dá algumas indicações a este respeito, na medida em que prevê explicitamente dois tipos de vendas que, em determinadas condições, podem não constituir operações comerciais normais e cujo preço pode, por conseguinte, ser excluído do cálculo do valor normal.

39. Trata-se, em primeiro lugar, das vendas entre parceiros associados ou que têm um acordo de compensação. Nos termos do artigo 2.º, n.º 1, terceiro parágrafo, do regulamento de base, os preços dessas vendas só podem ser considerados praticados no decurso de operações comerciais normais, se se determinar que não são afetados por essa associação ou acordo existente entre as partes [14]. Daqui decorre que os preços dessas vendas só podem ser considerados na determinação do valor normal, se se demonstrar que a relação de associação ou contratual existente entre o vendedor e o comprador não afetou a respetiva formação.

40. Em segundo lugar, trata-se de operações nas quais um produto é vendido a um preço inferior ao custo de produção. Nos termos do artigo 2.º, n.º 4, do regulamento de base [15], essas vendas podem ser consideradas como não tendo sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais, se ocorreram durante um período prolongado, em quantidades significativas e a preços que não permitem cobrir todos os custos dentro de um prazo razoável.

41. Estes dois tipos de vendas não constituem, obviamente, os únicos casos em que as vendas podem não ser efetuadas no decurso de operações comerciais normais. Com efeito, pela sua experiência, as instituições consideraram em diferentes outras situações que as vendas não tinham sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais [16].

12 — Mais especificamente, este conceito encontra-se quer no n.º 1, primeiro parágrafo, do artigo 2.º do regulamento de base, que estabelece que o valor normal se baseia habitualmente nos preços pagos ou a pagar, no decurso de operações comerciais normais, por clientes independentes no país de exportação, quer nos n.ºs 3 e 6 do artigo 2.º do mesmo regulamento que preveem o cálculo do valor normal, o qual deve basear-se em dados concretos relativos à produção e às vendas do produto similar no decurso de operações comerciais normais, pelo exportador ou produtor sujeito a inquérito.

13 — V., neste sentido, n.º 139 do Relatório do Órgão de Recurso da OMC de 24 de julho de 2001, no processo DS 184 «Estados Unidos — Medidas antidumping aplicadas a certos produtos de aço laminados a quente provenientes do Japão».

14 — Em relação aos preços praticados entre partes que têm acordos de compensação, v. acórdão Petrotub e Republica (C-76/00 P, EU:C:2003:4, em especial n.º 85).

15 — Esta disposição corresponde à norma do artigo 2.2.1 do acordo antidumping.

16 — V., a título de exemplo, considerando 13 do Regulamento (CEE) n.º 2818/91 da Comissão, de 23 de setembro de 1991, que cria um direito antidumping provisório sobre as importações de fios de algodão originários do Brasil, Egito e Turquia e conclui o processo antidumping relativo aos fios de algodão originários da Índia e da Tailândia (JO L 271, p. 17), ou considerando 11 do Regulamento (CE) n.º 837/2000 da Comissão, de 19 de abril de 2000, que cria um direito antidumping provisório sobre as importações de determinados tubos de raios catódicos para recetores de televisão a cores originários da Índia, da Malásia, da República Popular da China e da República da Coreia (JO L 102, p. 15).

42. O próprio Tribunal de Justiça já teve ocasião de se pronunciar sobre o conceito de operação comercial normal. Nos acórdãos Goldstar/Conselho [17] e Ajinomoto e NutraSweet/Conselho e Comissão [18], referiu que o conceito de operação comercial normal diz respeito à natureza das próprias vendas e que tem por objetivo excluir, na determinação do valor normal, as situações em que as vendas no mercado interno não são celebradas em condições comerciais normais, nomeadamente quando um produto for vendido a um preço inferior aos custos de produção ou quando se efetuarem transações entre partes associadas ou que celebraram um acordo de compensação.

43. Esta jurisprudência — como, aliás, resulta das duas situações acima mencionadas, que já estão indicadas no regulamento de base — fundamenta-se na finalidade específica do conceito de operação comercial normal de assegurar que o valor normal corresponde, o mais possível, ao preço normal do produto similar no mercado interno do exportador. Assim, se uma venda é celebrada em termos e condições que não correspondem à prática comercial das vendas do produto similar no referido mercado, no momento relevante para a determinação do dumping, a mesma não constitui uma base adequada para determinar o valor normal do produto similar no referido mercado e deve, consequentemente, ser afastada [19].

44. Resulta das considerações expostas que a apreciação que visa determinar se as vendas foram ou não efetuadas no decurso de operações comerciais normais deve ser efetuada pelas instituições casuisticamente e à luz da própria finalidade do conceito de operação comercial normal, como referido no número anterior. No âmbito dessa apreciação, as instituições devem tomar em consideração todos os fatores pertinentes e todas as circunstâncias específicas relativas às vendas em causa [20].

45. Nesta perspetiva, importa realçar que o preço só constitui um dos elementos, embora essencial, entre os termos e as condições de uma venda. Assim, para determinar se esta corresponde a uma operação comercial normal, o seu preço deve ser avaliado à luz dos outros termos e condições da operação [21]. Daqui decorre que o preço de uma venda só pode ser tomado em consideração na determinação do valor normal do produto similar após uma análise de todos os fatores pertinentes, designadamente dos termos e das condições da venda em causa.

46. A este propósito, é oportuno recordar que o Tribunal de Justiça já afirmou que, na apreciação do caráter normal das vendas, as instituições devem fornecer uma fundamentação que não se pode limitar a afirmações perentórias, que equivalem a simples remissões para textos normativos [22].

47. Em relação ao conceito de vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais, importa ainda acrescentar que, como salientou — na minha opinião, com razão — o Tribunal Geral no n.º 29 do acórdão recorrido, este conceito tem um alcance objetivo.

48. Isto implica, por um lado, que o conceito de vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais pode ser invocado não só pelas instituições para neutralizar práticas suscetíveis de dissimular o dumping ou a sua dimensão, mas também pelos operadores visados em presença de circunstâncias que afetem o caráter normal das operações em questão [23].

17 — C-105/90, EU:C:1992:69, n.º 13.

18 — C-76/98 P e C-77/98 P, EU:C:2001:234, n.º 39.

19 — V., também neste sentido, n.º 140 do Relatório do Órgão de Recurso da OMC de 24 de julho de 2001, referido na nota de rodapé 13 das presentes conclusões.

20 — Esta abordagem, que visa uma análise casuística, é também seguida pelo United States Court of International Trade. V., a este respeito, CEMEX SA v. United States, 19 cit 587 (1995), NTN Bearing Corp. of America v. United States, 23 cit 486 (1999) e Bergerac NC v. United States, 102 F. supp. 2 e 497 (2000).

21 — V., também neste sentido, n.º 142 do Relatório do Órgão de Recurso da OMC de 24 de julho de 2001, referido na nota 13 das presentes conclusões.

22 — V. acórdão Petrotub e Republica (EU:C:2003:4, n.º 87).

23 — V. n.os 29 e 30 do acórdão recorrido.

49. Por outro lado, decorre do alcance objetivo deste conceito que a determinação do caráter normal de uma operação comercial deve basear-se em elementos de natureza objetiva relativos a essa operação. O caráter normal de uma operação pode, em contrapartida, ser posto em causa perante fatores de natureza subjetiva que, embora possam incidir sobre a determinação dos termos e das condições de uma operação comercial específica, respeitam, todavia, exclusivamente a caraterísticas específicas próprias das partes na operação ou de uma delas. Nestas situações, a tomada em consideração desses fatores subjetivos na determinação dos termos e das condições da operação comercial pode não refletir a normalidade da prática comercial no país em questão. A tomada em consideração dessas caraterísticas subjetivas específicas na determinação dos termos de uma venda é, por isso, na minha opinião, suscetível de excluir, sob reserva de uma análise casuística, que essa venda possa ser qualificada de «operação comercial normal».

50. Por último, considero ainda importante realçar que, na apreciação casuística com o objetivo de determinar se as vendas foram ou não efetuadas no decurso de operações comerciais normais, as instituições devem dispor de uma determinada margem de apreciação, tanto a propósito da questão de saber quais os fatores pertinentes em cada caso específico, como na avaliação concreta desses fatores, segundo as especificidades de cada caso concreto.

51. A existência dessa margem de apreciação das instituições é, na minha opinião, confirmada pela terminologia utilizada pelo próprio regulamento de base a respeito dos dois tipos de operações mencionadas nos n.os 39 e 40 anteriores, as quais, em certas condições, podem não constituir operações comerciais normais, a saber, as vendas entre parceiros associados ou entre partes de um acordo de compensação e as vendas efetuadas a preço inferior aos custos. Com efeito, a utilização, pelo regulamento de base, do verbo «poder» nas disposições em causa corrobora a existência de uma determinada margem de apreciação das instituições competentes no que respeita à qualificação concreta desses tipos de vendas enquanto operações comerciais normais [24]. Ora, considero que se as instituições dispõem de tal margem de apreciação na avaliação do caráter normal das operações incluídas nas tipologias de operações comerciais expressamente previstas no regulamento de base, devem *a fortiori* dispor da mesma margem para avaliar o referido caráter em relação às operações que não estão identificadas explicitamente no referido regulamento.

52. É à luz destas considerações que, no meu entendimento, se devem analisar os argumentos suscitados pelo Conselho contra o acórdão recorrido.

53. Em relação à alegação do Conselho de que o Tribunal Geral cometeu um erro de direito ao partir do princípio de que as vendas só são efetuadas no decurso de operações comerciais normais se o preço refletir o valor do produto, a mesma baseia-se, na minha opinião, numa leitura errada do acórdão recorrido.

54. Com efeito, nos n.os 36 a 39 desse acórdão, ao basear-se nas considerações efetuadas nos n.os 27 a 30 do mesmo, o Tribunal Geral limitou-se a considerar que a tomada em conta de um prémio desse tipo, no âmbito do cálculo do valor normal, tinha por efeito inserir no cálculo desse valor um fator que não se destinava a estabelecer o preço a que o produto seria vendido no país de origem em condições normais, mas que dizia respeito exclusivamente à capacidade financeira daquele comprador interno em particular. A inclusão desse elemento no cálculo do valor normal implica, segundo o Tribunal Geral, um aumento artificial do resultado desse cálculo, de forma que esse resultado já não reflete, tão fielmente quanto possível, o preço de venda de um produto, da mesma forma que se o produto em questão fosse vendido no país de origem no decurso de operações comerciais normais.

24 — A este propósito, é importante realçar que o verbo poder («may» na versão inglesa) também é utilizado no artigo 2.2.1 do Acordo antidumping, que, como já referi na nota de rodapé 15 das presentes conclusões, corresponde ao artigo 2.º, n.º 4, do regulamento de base.

55. Na minha opinião, este raciocínio não enferma de nenhum erro de direito. Com efeito, não se contesta que o prémio em causa neste processo não se referia a um elemento objetivo com impacto na formação do preço, mas antes se referia a um fator subjetivo que, nos termos utilizados pelo Tribunal Geral, respeitava «exclusivamente à capacidade financeira daquele comprador interno em particular» [25].

56. Ora, embora possa certamente constituir um fator suscetível de ter incidência na formação do preço de uma venda específica (ou noutras condições da operação), a capacidade financeira do comprador dos produtos em causa refere-se, no entanto, exclusivamente, a uma característica específica dessa parte na operação comercial em causa. Ora, como considerei no n.º 40, *supra*, a presença de fatores subjetivos deste tipo, no âmbito de uma venda, impede, sem prejuízo de uma análise casuística de todos os elementos pertinentes à luz da própria finalidade do conceito de operação comercial normal, referida no n.º 43, *supra*, que esta venda seja qualificada de «normal».

57. Em contrapartida, contrariamente ao que sustenta o Conselho, na minha opinião, não resulta do acórdão recorrido que o Tribunal Geral tenha considerado que as vendas só são efetuadas no decurso de operações comerciais normais se o preço de venda refletir o valor do produto.

58. É verdade que, no n.º 36 do acórdão recorrido, o Tribunal Geral afirmou que o prémio em causa não representava «uma parte do valor do produto vendido nem [estava] relacionado com as características do mesmo» e qualificou-o mesmo, no n.º 38 desse acórdão, de «elemento que não reflete uma parte do valor do produto vendido». Todavia, na minha opinião, é errado interpretar estes números do acórdão recorrido no sentido de que o Tribunal Geral expressou afirmações de princípio, nos termos das quais o caráter normal das vendas depende necessariamente do facto de o seu preço refletir o valor do produto.

59. À luz das considerações expressas nos n.ºs 36 a 51, *supra*, considero que tais afirmações de princípio estão efetivamente erradas, dado que o conceito de operação comercial normal diz respeito ao caráter das vendas consideradas em si mesmas e pressupõe uma análise casuística de vários fatores de que o preço faz parte entre outros.

60. A afirmações feitas pelo Tribunal Geral nos n.ºs 36 e 38 do acórdão recorrido, longe de constituírem a expressão de um princípio, devem, na minha opinião, ser entendidas no sentido de que se referem ao facto de que, na circunstâncias especiais do caso em apreço, o prémio em causa não refletia um elemento objetivo com incidência na formação do preço — tal como o valor do produto ou as suas caraterísticas - mas respeitava antes a um facto subjetivo, a saber, a capacidade financeira do comprador interno em concreto.

61. No que respeita ainda especificamente ao argumento do Conselho relativo ao risco de abuso, importa salientar, por um lado, que, como sublinhei nos n.ºs 50 e 51, *supra*, as instituições dispõem de uma certa margem de apreciação, quer quanto à questão de saber quais são os fatores de natureza objetiva pertinentes a tomar em conta, quer quanto à sua apreciação. Além disso, uma eventual argumentação, suscitada pelos operadores abrangidos pelo inquérito e destinada a pôr em causa a normalidade de uma ou várias operações comerciais, deve ser suportada por informações ou documentação que provem as circunstâncias alegadas. Ora, cabe às próprias instituições apreciar os elementos fornecidos em apoio dessas alegações, sendo que, nos termos do artigo 18.º, n.º 1, do regulamento de base, estão autorizadas a não ter em consideração informações falsas ou erróneas. A este respeito, importa salientar que, no caso em apreço, o próprio regulamento controvertido atesta a fiabilidade das informações prestadas [26].

25 — N.º 36, *in fine*, do acórdão recorrido. A este respeito, saliento que, ainda que esta apreciação fosse contestada, tratar-se-ia, em todo o caso, de uma apreciação de facto que escapa à fiscalização do Tribunal de Justiça.

26 — V. n.º 20 do regulamento controvertido e n.º 11, *supra*.

62. No que respeita ao argumento do Conselho relativo ao caráter pretensamente errado da referência feita pelo Tribunal Geral ao artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, considero que o mesmo é inoperante. Com efeito, mesmo que se demonstrasse que esta referência estava errada, isso não teria nenhuma incidência na exatidão da interpretação do conceito de vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais adotada pelo Tribunal Geral no acórdão recorrido e, deste modo, não seria, por si só, suscetível de implicar a anulação do acórdão recorrido.

63. Resulta do conjunto destas considerações que, na medida em que assenta numa leitura errada do acórdão recorrido, a alegação do Conselho relativa a um erro de direito na interpretação do conceito de vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais deve ser rejeitada. Além disso, entendida desta forma, a análise do Tribunal Geral não é suscetível de criar nenhuma insegurança jurídica, pelo que a alegação do Conselho relativa à violação do princípio da segurança jurídica também deve ser afastada.

64. Resulta também da análise que precede que a fundamentação do acórdão recorrido evidencia, de forma clara e inequívoca, o raciocínio do Tribunal Geral, o que permite aos interessados conhecer as justificações da decisão tomada e ao Tribunal de Justiça exercer a sua fiscalização jurisdicional [27]. Daqui decorre, na minha opinião, que a alegação relativa à violação do dever de fundamentação, a qual não está, aliás, suportada por nenhum argumento específico, também deve ser afastada.

65. À luz do que precede, proponho julgar improcedente o fundamento único do recurso, invocado pelo Conselho, e, portanto, negar provimento ao recurso na sua integralidade.

VI – **Quanto às despesas**

66. Por força do disposto no artigo 184.º, n.º 2, do Regulamento de Processo do Tribunal de Justiça, se o recurso da decisão do Tribunal Geral for julgado improcedente, o Tribunal de Justiça decide sobre as despesas. Nos termos do artigo 138.º, n.º 1, deste regulamento, aplicável ao processo de recurso de decisão do Tribunal de Geral por força do artigo 184.º, n.º 1, do mesmo, a parte vencida é condenada nas despesas se a parte vencedora o tiver requerido. Tendo o Conselho sido vencido no seu fundamento único e tendo a Alumia pedido a sua condenação nas despesas, há que julgar este pedido procedente.

VII – **Conclusão**

67. Tendo em conta as considerações que antecedem, proponho que o Tribunal de Justiça decida da seguinte forma:

1) É negado provimento ao recurso.

2) O Conselho da União Europeia suportará as suas próprias despesas e as despesas efetuadas pela Alumina d.o.o.

27 — V., a este respeito, acórdão Areva e o./Comissão (C-247/11 P, EU:C:2014:257, n.º 54 e jurisprudência referida).