Coletânea da Jurisprudência

ACÓRDÃO DO TRIBUNAL GERAL (Segunda Secção)

30 de abril de 2013 *

«Dumping — Importações de zeólito A em pó originário da Bósnia-Herzegovina — Valor normal — Caráter representativo das vendas internas — Margem de lucro — Operações comerciais normais»

No processo T-304/11,

Alumina d.o.o., com sede em Zvornik (Bósnia-Herzegovina), representada por J.-F. Bellis e B. Servais, advogados,

recorrente,

contra

Conselho da União Europeia, representado por J.-P. Hix, na qualidade de agente, assistido por G. Berrisch e A. Polcyn, advogados,

recorrido,

apoiado por:

Comissão Europeia, representada por É. Gippini Fournier e H. van Vliet, na qualidade de agentes,

interveniente,

que tem por objeto um pedido de anulação do 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 (JO L 125, p. 1), na medida em que se aplica à recorrente,

O TRIBUNAL GERAL (Segunda Secção),

composto por: N. J. Forwood (relator), presidente, F. Dehousse e J. Schwarcz, juízes,

secretário: C. Kristensen, administradora,

vistos os autos e após a audiência de 15 de janeiro de 2013,

profere o presente

* Língua do processo: francês.

Acórdão

1 Na sequência de uma denúncia apresentada 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 (JO C 40, p. 5).

2 A recorrente, Alumina d.o.o., membro do grupo Birac, respondeu ao questionário antidumping em 9 de abril de 2010. A Comissão procedeu a uma verificação no local da sede da recorrente entre 29 de junho e 1 de julho de 2010.

3 Por força do Regulamento (UE) n.º ° 1036/2010 da Comissão, de 15 de novembro de 2010, que institui um direito antidumping provisório sobre as importações de zeólito A em pó originário da Bósnia e Herzegovina (JO L 298, p. 27, a seguir «regulamento provisório»), a Comissão instituiu um direito antidumping provisório de 28,1% sobre as importações de zeólito A em pó, também chamado zeólito NaA ou zeólito 4A em pó, originário da Bósnia e Herzegovina. Segundo o considerando 11 do regulamento provisório, o período de inquérito decorreu entre 1 de janeiro e 31 de dezembro de 2009.

4 Resulta dos considerandos 3 e 10 do regulamento provisório que o grupo Birac, a que pertence a recorrente, é o único produtor-exportador do produto em causa na Bósnia e Herzegovina.

5 No âmbito do cálculo do valor normal, a Comissão recorreu ao método descrito no artigo 2.º, n.º 3, 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 (JO L 343, p. 51, e retificação no JO 2010, L 7, p. 22, a seguir «regulamento de base»), porquanto as vendas da recorrente no mercado interno não eram representativas na aceção do artigo 2.º, n.º 2, do mesmo regulamento. Para efeitos do cálculo do valor normal, a Comissão utilizou o lucro médio ponderado realizado sobre as vendas internas do produto similar efetuadas pelo grupo a que pertence a recorrente (considerandos 21 a 26 do regulamento provisório).

6 Por carta de 16 de novembro de 2010, a Comissão transmitiu à recorrente, por força do artigo 20.º do regulamento de base, uma cópia do regulamento provisório, uma comunicação sobre o cálculo específico da margem de dumping, uma comunicação sobre o cálculo específico da margem de prejuízo e, por último, uma resposta aos argumentos aduzidos pela recorrente a propósito do início do inquérito.

7 Por carta de 1 de dezembro de 2010, a recorrente apresentou as suas observações, alegando uma violação do artigo 2.º, n.ºs 3 e 6, do regulamento de base, com fundamento na utilização, para cálculo do valor normal, da margem de lucro realizada sobre as vendas ao seu único cliente interno, afetadas por um risco acrescido de não pagamento ou de pagamento tardio e que, consequentemente, não constituem operações comerciais normais.

8 Por carta de 16 de março de 2011, a Comissão transmitiu à recorrente, em conformidade com o artigo 20.º do regulamento de base, um documento informativo final e uma resposta a rejeitar as alegações relativas às vendas internas referidas no número anterior. Por carta de 18 de março de 2011, a recorrente reiterou, nomeadamente, a sua posição exposta no número anterior.

9 Por força do 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 (JO L 125, p. 1, a seguir «regulamento impugnado»), foi aplicado aos produtos acima referidos no n.º 3 um direito definitivo de 28,1% aplicável ao preço líquido, franco-fronteira da União, do produto não desalfandegado.

10 No que se refere ao cálculo do valor normal, o Conselho da União Europeia expõe, nos considerandos 19 e 20 do regulamento impugnado, que as vendas internas tomadas em conta foram efetuadas no decurso de operações comerciais normais e que as instituições podiam basear-se em dados resultantes das mesmas, apesar da sua falta de caráter representativo na aceção do artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. Dado que as vendas em questão eram rentáveis, o valor normal calculado seria idêntico ao que teria resultado da aplicação do artigo 2.º, n.º 1, primeiro parágrafo, do regulamento de base.

11 Com a Decisão 2011/279/UE da Comissão, de 13 de maio de 2011, que aceita um compromisso oferecido no âmbito de um processo antidumping referente às importações de zeólito A em pó proveniente da Bósnia e Herzegovina (JO L 125, p. 26), essa instituição aceitou a oferta de compromisso sob a forma de preço mínimo apresentada pela recorrente.

Tramitação processual e pedidos das partes

12 Por petição entrada na Secretaria do Tribunal Geral em 16 de junho de 2011, a recorrente interpôs o presente recurso.

13 Por requerimento apresentado na Secretaria do Tribunal Geral em 29 de julho de 2011, a Comissão pediu para intervir no presente processo em apoio do Conselho. Por despacho de 12 de setembro de 2011, o presidente da Segunda Secção do Tribunal Geral admitiu essa intervenção.

14 A recorrente conclui pedindo que Tribunal se digne:

— anular o regulamento impugnado na parte em que lhe diz respeito;

— condenar o Conselho nas despesas.

15 O Conselho conclui pedindo que Tribunal se digne:

— negar provimento ao recurso;

— condenar a recorrente nas despesas.

16 A Comissão conclui pedindo que o Tribunal se digne negar provimento ao recurso.

Questão de direito

17 A recorrente apresenta dois fundamentos de recurso, relativos, o primeiro, à violação do artigo 2.º, n.ºs 3 e 6, do regulamento de base e, o segundo, à violação do artigo 2.º, n.º 6, primeira frase, do mesmo regulamento.

18 No âmbito do primeiro fundamento, a recorrente alega que, em consonância com o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base, quando as vendas internas são insuficientes, o valor normal deve ser calculado em conformidade com o n.º 6 da mesma disposição. No entender da recorrente, este exercício, que reflete a prática constante das instituições quando as vendas internas não atingem o limiar de representatividade, não pode, por definição, ser idêntico ao cálculo de um valor normal com base nas vendas internas não representativas na aceção do artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. A recorrente considera que, pelo contrário, as circunstâncias do caso em apreço requerem a aplicação de uma margem de lucro razoável, por força do artigo 2.º, n.º 6, alínea c), do regulamento de base. Ora, a margem de lucro média ponderada do grupo da recorrente é de 58,89%, expressa em relação ao custo

de produção, e de 37,06%, expressa em relação ao volume de negócios, sendo a sua utilização para cálculo do valor normal manifestamente irrazoável, como, de resto, se comprova pela comparação com a margem de 5,9% tomada em conta para calcular a eliminação do prejuízo da indústria da União.

19 No âmbito do segundo fundamento, a recorrente expõe, na primeira parte, que, segundo jurisprudência do Tribunal de Justiça, as vendas não representativas na aceção do artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base não podem ser consideradas como tendo sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais. Com efeito, no entender da recorrente, os conceitos de vendas representativas, por um lado, e de vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais, por outro, estão intrinsecamente ligados. Uma vez que as vendas internas tomadas em conta pelas instituições só representam 1,9% das exportações para a União durante o período do inquérito, impõe-se constatar que as instituições basearam o cálculo do valor normal em transações não representativas e, consequentemente, não efetuadas no decurso de operações comerciais normais, em violação do artigo 2.º, n.º 6, primeira frase, do regulamento de base.

20 Na segunda parte, a recorrente acrescenta que, em qualquer caso, a Comissão recebeu, durante o procedimento administrativo, elementos que demonstram que os preços de venda à sociedade D, único cliente interno da recorrente tomado em conta, foram acrescidos em 25% a título de prémio de risco de pagamento tardio ou de não pagamento, pelo que esses preços não refletiam operações comerciais normais. A este respeito, o facto de a Comissão ter optado por não verificar estes elementos quando da visita ao local não é pertinente. Além disso, de acordo com a informação que a recorrente apresentou à Comissão, as dívidas da sociedade D para com a recorrente foram regularizadas durante um período prolongado mediante compensação ou cessão de créditos, de modo que as vendas à referida sociedade consubstanciam atividades de troca direta e acordos de compensação que criam uma situação especial do mercado na aceção do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base.

21 Como resulta dos n.os 27, 29 e 50 da petição, os argumentos desenvolvidos pela recorrente em cada fundamento visam a inaplicabilidade do artigo 2.º, n.º 6, primeira frase, do regulamento de base ao caso em apreço. A recorrente baseia, no essencial, as suas conclusões em dois fundamentos. Em primeiro lugar, no fundamento de que o cálculo de um valor com base na margem de lucro realizada no decurso de vendas à sociedade D, único cliente interno tomado em conta, teve exclusivamente em consideração transações não representativas, o que é contrário ao artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base (primeiro fundamento). Em segundo lugar, no fundamento de que as vendas à sociedade D não foram efetuadas no decurso de operações comerciais normais, porquanto, por um lado, não eram representativas e, por outro, os seus preços foram acrescidos de uma margem suplementar relacionada com a situação económica do referido cliente (segundo fundamento).

22 Interrogada na audiência, a recorrente indicou que, mesmo que as suas vendas internas atingissem o limiar de representatividade estabelecido no artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base, continuaria a contestar a apreciação segundo a qual as mesmas foram efetuadas no decurso de operações comerciais normais com o fundamento de que as instituições incluíram a margem suplementar relacionada com a situação económica da sociedade D.

23 Neste contexto, há que sublinhar que o exame do segundo fundamento, relativo, na perspetiva do conceito de operações comerciais normais, ao caráter representativo das vendas internas e à inclusão do prémio de 25% no cálculo da margem de lucro, responde ao ponto central da argumentação da recorrente, pelo que deve ser examinado em primeiro lugar.

24 A este respeito, no que se refere à primeira parte deste fundamento, há que sublinhar que, em princípio, a questão da representatividade das vendas internas na aceção do artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base, que estabelece um critério quantitativo, é distinta da questão de saber se essas vendas foram efetuadas no decurso de operações comerciais normais na aceção do artigo 2.º, n.os 3

e 6, do regulamento de base, que estabelece um critério qualitativo relativo à natureza das próprias vendas em causa (v., neste sentido, acórdão do Tribunal de Justiça de 13 de fevereiro de 1992, Goldstar/Conselho, C-105/90, Colet., p. I-677, n.º 13). No entanto, o volume das vendas internas constitui um fator suscetível de afetar a formação dos preços, pelo que os dois critérios podem interagir quando, por exemplo, o mercado interno seja de tal forma limitado que os preços não resultem do jogo da oferta e da procura (v., neste sentido, acórdão Goldstar/Conselho, já referido, n.ºs 15 a 18).

25 Contudo, esta possibilidade de interação não implica que as vendas internas não devam ser consideradas como tendo sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais quando não é atingido o limiar de representatividade de 5%. Com efeito, não se pode excluir em absoluto que, apesar do baixo volume de vendas internas, estas sejam efetuadas no decurso de operações comerciais normais, caso reflitam, mesmo assim, um comportamento normal dos operadores envolvidos. Nestas condições, antes de mais, há que decidir sobre a inclusão do prémio de 25% no cálculo da margem de lucro e, por conseguinte, examinar a segunda parte do segundo fundamento, acima exposta no n.º 20.

26 A este respeito, há que sublinhar que, segundo a definição do conceito de dumping que figura no artigo 1.º, n.º 2, do regulamento de base, o preço de exportação deve ser comparado com o preço de um produto similar praticado no decurso de operações comerciais normais, estabelecido para o país de exportação, o que é reiterado no artigo 2.º, n.º 1, primeiro parágrafo, do mesmo regulamento e decorre do seu considerando 5, segundo o qual o valor normal deve, em qualquer caso, basear-se em vendas representativas efetuadas no decurso de operações comerciais normais.

27 Por outro lado, quando o valor normal não pode ser estabelecido nos termos do artigo 2.º, n.º 1, do regulamento de base, o seu cálculo 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 o produto em causa fosse vendido no país de origem ou de exportação no decurso de operações comerciais normais (acórdão do Tribunal de Justiça de 10 de março de 1992, Minolta Camera/Conselho, C-178/87, Colet., p. I-1577, n.º 17).

28 Daqui decorre que o estabelecimento do valor normal tem por finalidade permitir às instituições apreciar se foi executada uma prática de dumping durante o período de inquérito, com base em regras com um alcance objetivo sem prejuízo do resultado desse exercício. O conceito de operações comerciais normais visa, portanto, excluir, para efeitos da determinação do valor normal, as situações em que as vendas no mercado interno não são celebradas em condições comerciais normais, nomeadamente quando um produto foi vendido a um preço inferior ao custo de produção ou quando as transações tiveram lugar entre partes relacionadas ou que celebraram um acordo de compensação (acórdão Goldstar/Conselho, referido no n.º 24 *supra*, n.º 13). Como resulta do artigo 2.º, n.º 1, terceiro parágrafo, e do artigo 2.º, n.º 4, do regulamento de base e como sublinha o Conselho no n.º 57 da contestação, estas circunstâncias constituem exemplos de vendas que podem ser consideradas como não efetuadas no decurso de operações comerciais normais.

29 Neste contexto, o conceito de vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais tem um alcance objetivo e pode ser invocado não só pelas instituições para neutralizar práticas suscetíveis de dissimular o dumping ou a sua dimensão (acordos de compensação que apresentem preços de venda artificialmente baixos, vendas internas a preços inferiores aos custos de produção durante períodos longos) mas também pelos operadores visados em presença de circunstâncias que afetem o caráter normal das operações em questão (v., a título de ilustração, acórdão do Tribunal de Justiça de 9 de janeiro de 2003, Petrotub e Republica, C-76/00 P, Colet., p. I-79, n.ºs 65 a 68 e 84 a 86).

30 Portanto, as instituições devem excluir do cálculo do valor normal as vendas não efetuadas no decurso de operações comerciais normais, quer o preço de venda seja superior ou inferior ao preço que seria praticado do decurso dessas operações, independentemente da razão por que a transação não teve lugar no decurso de operações comerciais normais e independentemente do impacto dessa exclusão

na conclusão relativa à existência de dumping ou à sua dimensão. Com efeito, como declarou o Órgão de Recurso da Organização Mundial do Comércio (OMC), a propósito do artigo 2.º, ponto 2.1, do Acordo sobre a aplicação do artigo VI do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio de 1994 (GATT) (JO L 336, p. 103), que figura no anexo I A do Acordo que institui a Organização Mundial do Comércio (OMC) (JO 1994, L 336, p. 3), tomar em conta as vendas efetuadas fora de operações comerciais normais, quer seja a preços baixos ou elevados, falsearia o que está definido como um valor «normal» (relatório do Órgão de Recurso da OMC de 24 de julho de 2011, no processo «Estados Unidos — Medidas antidumping relativas a determinados produtos siderúrgicos laminados a quente provenientes do Japão», n.ºs 144 e 145).

31 No caso em apreço, a recorrente informou, na sua resposta ao questionário antidumping de 9 de abril de 2010, que as suas relações financeiras com a sociedade D, seu único cliente interno, se tinham degradado devido a atrasos no pagamento, o que justificava a aplicação de um prémio de risco que aumentava os preços de venda de zeólito A. A este respeito, foi prestada informação complementar nas observações da recorrente apresentadas por carta de 1 de dezembro de 2010 (v. n.º 7 *supra*), a que estava anexo, designadamente, um contrato, datado de 29 de maio de 2009, entre a recorrente e a sociedade D, que fixava em 25% o prémio em questão.

32 Em resposta a esses argumentos, a Comissão indicou, na sua carta de 16 de março de 2011 (v. n.º 8 *supra*), que, na medida em que a sociedade D era o único cliente interno da recorrente, não foi possível verificar se os preços de venda a essa empresa incluíam efetivamente um prémio de risco de 25%. Assim, a Comissão considerou que as alegações da recorrente não deviam ser acolhidas, sem que fosse mesmo necessário examinar se as circunstâncias em causa justificavam considerar que as vendas a que se reportavam não tinham sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais. Não obstante, segundo o considerando 20 do regulamento impugnado, «o inquérito determinou que os dados e os elementos de prova aduzidos pelo grupo Birac constituem uma base fiável para calcular o valor normal», pelo que o argumento da recorrente segundo o qual as vendas internas não deviam ser consideradas como efetuadas no decurso de operações comerciais normais deve, no entendimento da Comissão, ser rejeitado.

33 A este respeito, em primeiro lugar, há que salientar que, contrariamente ao que indica a Comissão na sua carta de 16 de março de 2011, a inexistência de vendas internas a outros clientes diferentes da sociedade D não torna impossível a correspondente verificação. Com efeito, antes de mais, a informação sobre a aplicação de um prémio de risco já tinha sido dada na resposta da recorrente ao questionário antidumping, isto é, antes da visita de verificação. Em seguida, o contrato transmitido pela recorrente à Comissão (v. n.º 31 *supra*) refere claramente, no seu artigo 6.º, o prémio em questão, constituindo, por outro lado, o cálculo de uma margem de lucro de 58,89% sobre o custo de produção ou de 37,06% sobre o volume de negócios indícios sérios da aplicação efetiva deste prémio. Por outro lado, resulta dos anexos 3.2 e 3.3 da carta da recorrente de 1 de dezembro de 2010 que a sociedade D pagava as suas dívidas com atraso pelo menos desde 2008 e que esta tendência continuou em 2009, como demonstra o quadro que figura no anexo 2 da mesma carta. Por último, na carta de 16 de março de 2011, a Comissão aceitou, e até mesmo utilizou, o argumento relativo à faturação efetiva do prémio de 25%, para responder a um outro argumento da recorrente que afetava o caráter normal das vendas em questão relativo, desta vez, aos acordos de compensação celebrados com a sociedade D.

34 Em segundo lugar, a alegação da Comissão de que a recorrente não tinha posto em causa o caráter normal das operações comerciais em questão ignora o facto de que a recorrente indicou na sua resposta ao questionário antidumping que os preços faturados à sociedade D estavam acrescidos de um prémio de risco e desenvolveu ainda esse argumento nas páginas 7 a 9 da sua carta de 1 de dezembro de 2010.

35 Em terceiro lugar, o Conselho indicou, no n.º 30 da tréplica, que a Comissão não tinha procedido a uma verificação desses elementos, uma vez que concluiu pela rejeição das alegações da recorrente, porquanto aquelas circunstâncias não tornavam «anormais» as operações comerciais em questão. Embora o considerando 20 do regulamento impugnado deva ser interpretado neste sentido (v. n.º 32 *supra*), importa observar o seguinte.

36 Um prémio de risco como o que está em causa constitui, na verdade, uma contrapartida do risco que o fornecedor corre ao vender produtos a um determinado cliente e ao conceder-lhe um prazo para pagamento. Por conseguinte, esse prémio não representa uma parte do valor do produto vendido nem está relacionado com as características do mesmo, mas deve a sua existência e a sua dimensão à identidade do cliente e à apreciação que o seu fornecedor faz da respetiva capacidade financeira. Portanto, a tomada em conta de um prémio desse tipo no âmbito do cálculo do valor normal tem por efeito inserir no cálculo um fator que não tem vocação para estabelecer o preço a que o produto será vendido no país de origem (v. n.º 27 *supra*), mas que diz respeito exclusivamente à capacidade financeira daquele comprador interno em particular.

37 Neste contexto, a afirmação do Conselho, no n.º 58 da contestação, segundo a qual o risco relacionado com a solidez financeira do cliente pode ser gerido com recurso a indemnizações, cartas de crédito ou adiantamentos, mas não a um prémio de risco que aumenta o preço de venda, não explica por que é que o vendedor não podia optar por aplicar um prémio desse tipo nem, consequentemente, por que é que a existência de um tal risco não justificava o aumento do preço de venda por um prémio destinado a compensar tanto o referido risco como eventuais despesas em que o fornecedor pudesse incorrer caso se visse afinal obrigado a acionar judicialmente o seu cliente.

38 Nas circunstâncias do caso em apreço, a inclusão de um prémio de risco, como o que está em causa, no cálculo da margem de lucro estabelecida para efeitos do cálculo do valor normal tem em conta um elemento que não reflete uma parte do valor do produto vendido e que, deste modo, aumenta artificialmente o resultado do cálculo do valor normal, pelo que esse resultado não reflete tão fielmente quanto possível, sem prejuízo da posterior aplicação de um ajustamento adequado nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, o preço de venda de um produto, como seria se o produto em causa fosse vendido no país de origem no decurso de operações comerciais normais (v. n.ºs 27 a 30 *supra*).

39 Importa acrescentar que os argumentos apresentados pelo Conselho e pela Comissão durante a audiência relativos ao facto de que as razões por que um produtor implementa práticas de dumping não são pertinentes para efeitos de estabelecimento dos direitos antidumping não podem ser acolhidos no caso em apreço. A este respeito, embora seja verdade que as razões pelas quais um exportador pode ser levado a praticar dumping são indiferentes para o correspondente cálculo, não é menos certo que a constatação da existência de dumping, primeira etapa do exame da questão de saber se há que impor um direito antidumping, assenta numa comparação puramente objetiva entre o valor normal e o preço de exportação (acórdão do Tribunal Geral de 24 de outubro de 2006, Ritek e Prodisc Technology/Conselho, T-274/02, Colet., p. II-4305, n.º 59). No caso em apreço, o vício associado à tomada em conta do prémio de risco que a recorrente invoca afeta a validade do cálculo do valor normal estabelecido para efeitos de apreciação da existência de dumping e, por conseguinte, é anterior à conclusão relativa à existência de tal prática, pelo que é suscetível de afetar a validade desta mesma conclusão.

40 De igual forma, o Conselho não pode basear-se na jurisprudência relativa às vendas internas efetuadas a preços pretensamente aumentados pela proteção de que beneficia o fabricante do produto em causa por força de uma patente (acórdão do Tribunal de Justiça de 3 de maio de 2001, Ajinomoto e NutraSweet/Conselho e Comissão, C-76/98 P e C-77/98 P, Colet., p. I-3223, e acórdão do Tribunal Geral de 18 de dezembro de 1997, Ajinomoto e NutraSweet/Conselho, T-159/94 e T-160/94, Colet., p. II-2461). A este respeito, há que recordar que, como observaram o Tribunal Geral e o Tribunal de Justiça, os recorrentes nos processos acima referidos não alegaram que a existência dessa patente não

traduzia a situação real no mercado do país terceiro visado nem que as vendas tomadas em conta não tinham sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais (acórdão Ajinomoto e NutraSweet/Conselho e Comissão, já referido, n.º 41, e acórdão Ajinomoto e NutraSweet/Conselho, já referido, n.ºs 127 a 129). Neste contexto, importa acrescentar que o Regulamento (CEE) n.º 2423/88 do Conselho, de 11 de julho de 1988, relativo à defesa contra as importações que são objeto de dumping ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia (JO L 209, p. 1), no âmbito do qual foi desenvolvida a jurisprudência acima referida, baseava-se, neste ponto, numa filosofia diferente da do regulamento de base, na medida em que não previa a possibilidade de ajustamento do valor normal quando os compradores pagam sistematicamente preços diferentes no mercado interno devido a determinados fatores próprios desse mercado e que afetam a comparabilidade dos preços, possibilidade essa que, em contrapartida, está prevista no artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base.

41 Em face das considerações precedentes, e sem que seja necessário decidir sobre a legalidade da utilização do artigo 2.º, n.º 6, primeira frase, do regulamento de base à luz das acusações formuladas no âmbito do primeiro fundamento, há que dar provimento ao presente recurso e anular o regulamento impugnado na medida em que se aplica à recorrente.

Quanto às despesas

42 Nos termos do artigo 87.º, n.º 2, do Regulamento de Processo, a parte vencida é condenada nas despesas se a parte vencedora o tiver requerido. Tendo o Conselho sido vencido, há que condená-lo nas despesas, em conformidade com o pedido da recorrente. Nos termos do artigo 87.º, n.º 4, primeiro parágrafo, desse mesmo regulamento, a Comissão suportará as suas próprias despesas.

Pelos fundamentos expostos,

O TRIBUNAL GERAL (Segunda Secção)

decide:

1) 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, é anulado na medida em que se aplica à Alumina d.o.o.

2) O Conselho da União Europeia suportará, além das suas próprias despesas, as despesas efetuadas pela Alumina.

3) A Comissão Europeia suportará as suas próprias despesas.

Forwood Dehousse Schwarcz

Proferido em audiência pública no Luxemburgo, em 30 de abril de 2013.

Assinaturas