CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL JEAN MISCHO

apresentadas em 13 de Dezembro de 1990 *

Senhor Presidente,
Senhores Juízes,

1. O processo a que as presentes conclusões se referem faz parte de uma série de oito recursos de anulação interpostos por produtores japoneses de fotocopiadores de papel normal (a seguir «FPN») contra o Regulamento (CEE) n.° 535/87 do Conselho, de 23 de Fevereiro de 1987, que institui um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de fotocopiadores de papel normal originários do Japão [1] (a seguir «regulamento definitivo» ou «regulamento impugnado»).

2. Por outro lado, através dos acórdãos de 14 de Março de 1990, Nashua/Comissão e Conselho (C-150/87, Colect., p. I-719) e Gestetner/Conselho e Comissão (C-156/87, Colect., p. I-781), o Tribunal já negou provimento a dois recursos de anulação do mesmo regulamento, interpostos por sociedades não japonesas que, não sendo elas própras produtoras de FPN, fornecem, sob a sua própria marca, FPN fabricados por outros. O contexto factual e legal é, pois, conhecido do Tribunal, de modo que só terei que lhe fazer referência se tal for necessário para a compreensão da minha exposição. Quanto aos fundamentos e argumentos invocados pela recorrente no presente processo, a Canon Inc. (a seguir «Canon»), vou examiná-los pela ordem pela qual foram apresentados no relatório para audiência.

* Língua original: francês.

1 — JO L 54, p. 12.

A — Quanto à determinação do valor normal

3. A Canon critica a determinação do valor normal sob dois aspectos diferentes, que têm em comum o facto de se basearem numa comparação dos métodos seguidos pelo Conselho, recorrido, para o cálculo do valor normal com base no capítulo B, e nomeadamente no artigo 2.°, n.os 3, 4 e 7, do Regulamento (CEE) n.° 2176/84 do Conselho, de 23 de Julho de 1984, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia [2] (a seguir «regulamento de base»), por um lado, e, por outro, para o cálculo do preço de exportação com base no artigo 2.°, n.° 8, do mesmo regulamento. Como, por outro lado, um outro fundamento invocado pela Canon se refere aos ajustamentos que o Conselho efectuou ou deveria ter efectuado nos termos do mesmo artigo 2.°, n.os 9 e 10, «a fim de estabelecer uma comparação válida» entre esses dois termos, considero que não é despiciendo lembrar, liminarmente, que é jurisprudência do Tribunal [3] que essas diferentes disposições prevêem

«três séries distintas de regras, cada uma das quais deve ser respeitada separadamente» [4]

2 — JO L 201, p. 1; EE 11 F21 p. 3.

3 — V. os acórdãos de 7 de Maio de 1987, nos processos «rolamentos de esferas» (240/84, 255/84, 256/84, 258/84 e 260/84, Colect., pp. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975).

4 — V. o acórdão de 5 de Outubro de 1988, Tokyo Electric/Conselho, n.° 31 (260/85 e 106/86, Colect., p. 5855).

e, designadamente, que

«a validade da comparação prevista no artigo 2.°, n.° 9, não pode, portanto, ficar subordinada à condição de o valor normal e o preço de exportação serem calculados segundo métodos idênticos» [5].

4. Finalmente, resulta dos acórdãos de 7 de Maio de 1987, nos processos «rolamentos de esferas» (v., nomeadamente, o acórdão Nachi Fujikoshi/Conselho, n.os 17 e 32, 255/84, Colect., p. 1861), por um lado que o artigo 2.°, n.° 9, visa definir os ajustamentos susceptíveis de serem introduzidos no valor normal e no preço de exportação depois de estes já terem sido calculados segundo os métodos previstos para o efeito, e, por outro, que os ajustamentos efectuados nomeadamente ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c) — que se distinguem tanto pelo seu objectivo como pelas suas condições de aplicação dos ajustamentos eventualmente efectuados ao abrigo do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), ou 2.°, n.° 8, alínea b) —, são efectuados em função de elementos objectivos que correspondem às particularidades dos mercados em causa e se repercutem de modo desigual nas condições de venda, afectando consequentemente a possibilidade de comparação dos preços.

5. *1.* A Canon alega que, ao determinarem o valor normal num estádio comercial que não é comparável ao que foi tomado em consideração para calcular o preço de exportação, as instituições violaram o artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base.

5 — V. o acórdão de 5 Outubro de 1988, Canon/Conselho, n.° 37 (277/85 e 300/85, Colect., p. 5731).

6. Lembremos que, nos termos desta disposição, o valor normal é ou o

«preço *comparável* realmente pago ou a pagar *no decurso de operações comerciais normais* por produto similar destinado ao consumo no país de exportação ou de origem» [alínea a)],

ou o preço comparável de produto similar exportado para um país terceiro, ou um valor calculado

«quando não ocorrer qualquer venda de produto similar *no decurso de operações comerciais normais* no mercado interno do país de exportação ou de origem ou quando tais vendas não permitirem uma *comparação válida*» (alínea b)].

7. Uma vez que, através deste seu primeiro fundamento, a recorrente sustenta que o Conselho, para calcular o preço de exportação, se baseou nas relações entre a Canon e as suas filiais europeias, ao passo que não determinou o valor normal em função das transacções entre a Canon e a sua filial de vendas japonesa, a Canon Sales Company (a seguir «CSC»), terá que se começar por sublinhar que, na realidade, o Conselho não se baseou nas relações entre a Canon e as suas filiais europeias para determinar o preço de exportação. Como resulta claramente do n.° 15 dos considerandos do regulamento impugnado, se o Conselho as tomou em consideração foi unicamente para constatar que o preço utilizado entre o exportador no Japão e a sua filial na Comunidade constitui um preço de transferência com pouca fiablidade e que, em consequência, foi decidido calcular o preço de exportação

«com base no preço da primeira venda a um comprador independente»,

efectuando os ajustamentos previstos no artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base. O Conselho calculou, portanto, o preço de exportação com base no preço das vendas das filiais europeias da Canon no mercado comunitário, tal como determinou o valor normal com base nas vendas da filial japonesa da Canon no mercado japonês.

8. Finalmente, e na medida em que através deste primeiro fundamento a recorrente alega que, ao proceder assim, o Conselho utilizou, para determinar o valor normal, vendas não «comparáveis» ou que não permitem uma «comparação válida», como exige o artigo 2.°, n.° 3, alíneas a) e b), do regulamento de base, e que, nestas condições, deveria ter calculado o valor normal com base na alínea b), em vez de utilizar os preços facturados pela CSC, nos termos da alínea a), deve responder-se que o Tribunal já rejeitou uma argumentação semelhante no seu acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido. O Tribunal afirmou nomeadamente que, para estabelecer o valor normal, a alínea a) do artigo 2.°, n.° 3, deve ser utilizada *prioritariamente*, uma vez que o disposto na alínea b) tem apenas carácter subsidiário (n.° 11). Mais adiante, o Tribunal acrescentou que

«a exigência de possibilidade de comparação imposta pelo artigo 2.°, n.° 3, alínea a), fica satisfeita, quando o valor normal e o preço de exportação são estabelecidos a partir da primeira venda a um comprador independente»,

e que

«estes elementos devem, então, ser comparados tal como foram determinados, sem prejuízo dos ajustamentos e deduções expressamente previstos nos n.os 9 e 10 do citado artigo 2.°» (n.° 19).

9. Ora, como acabámos de ver, no caso em apreço o valor normal e o preço de exportação foram efectivamente determinados ambos a partir da primeira venda a um comprador independente. Daí resulta que o argumento da recorrente, que consiste em dizer que o valor normal assim determinado incluiria determinados tipos de encargos suportados pela CSC, que teriam sido excluídos no cálculo do preço de exportação para ter em conta a intervenção das filiais europeias da Canon nas vendas no mercado comunitário, diz respeito, logicamente, ao fundamento relativo à comparação entre esses dois termos, tal como esta é regulada pelo artigo 2.°, n.os 9 e 10, sobre o qual nos debruçaremos mais adiante.

10. No contexto do artigo 2.°, n.° 3, a inclusão desses encargos no valor normal só poderia dar lugar a críticas se o Conselho não tivesse razão ao determinar o valor normal com base nos preços aplicados pela CSC aos compradores independentes no mercado japonês.

11. No seu acórdão de 5 de Outubro de 1988, já referido, o Tribunal declarou expressamente que os preços pagos pelo primeiro comprador independente podem perfeitamente ser considerados como os preços realmente pagos pelo produto no país de exportação ou de origem no decurso de operações comerciais normais e podem, portanto, ser utilizados, nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), para a determinação do valor normal (v. o n.° 12).

12. Além disso, no seu acórdão da mesma data, Silver Seiko/Conselho (273/85 e 107/86, Colect., p. 5927), o Tribunal declarou que

«a repartição das actividades de produção e vendas no interior de um grupo constituído por sociedades juridicamente distintas em nada altera o facto de se tratar de uma entidade económica única que desenvolve dessa forma actividades exercidas, noutros casos, por uma entidade que é única também do ponto de vista jurídico» (n.° 13).

Perante estas constatações, o Tribunal concluiu que

«deve entender-se que a tomada em consideração dos preços da filial distribuidora permite evitar que custos, que estão manifestamente englobados no preço de venda de um produto quando esta venda é efectuada por um departamento de vendas integrado na organização do produtor, deixem de o estar quando a mesma actividade de vendas é desempenhada por uma sociedade juridicamente distinta, ainda que economicamente controlada pelo produtor» (n.° 14).

13. Noutro acórdão da mesma data, Tokyo Electric/Conselho, já referido, o Tribunal desenvolveu o mesmo raciocínio, no contexto da inclusão dos encargos de venda no valor normal calculado, nos termos seguintes:

«... haveria discriminação se os encargos necessariamente compreendidos no preço de venda de um produto, quando essa venda é efectuada por um departamento de vendas integrado na organização do produtor, deixassem de o estar quando esse produto é distribuído por uma sociedade juridicamente distinta, ainda que economicamente controlada pelo produtor» (n.° 29).

14. Ora, a CSC é, como a própria recorrente diz,

«um distribuidor que desempenha funções análogas às dos distribuidores europeus da Canon» (n.° 25 da petição),

o que faz sob o controlo económico da Canon, que é o seu accionista maioritário. A CSC exerce, portanto, funções que normalmente são da competência de um departamento de vendas interno à organização do produtor. O Tribunal chegou à mesma conclusão no n.° 39 do seu acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, num processo que dizia respeito a um regulamento que instituía um direito *antidumping* sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas, ou seja, de produtos diferentes dos que estão em causa no presente processo. Isto basta para afastar o argumento que a recorrente pretende retirar do facto de a CSC servir de departamento de vendas também para outros produtos, além dos FPN, e para outros fornecedores, além da Canon. Por outro lado, quero lembrar que, no acórdão Tokyo Electric/Conselho, já referido, n.° 33, tal como no acórdão da mesma data, Sharp Corporation/ /Conselho, n.° 13 (301/85, Colect. 1988, p. 5813), o Tribunal admitiu expressamente que as instituições podem ter em conta, para o cálculo do valor normal, os encargos das filiais de vendas relativos à venda de outros produtos que não os que são objecto do inquérito *antidumping*.

15. Nestas condições, deve concluir-se que o Conselho teve razão ao considerar os pre-

ços facturados pela CSC pelas vendas de FPN efectuadas no mercado japonês como constituindo o valor normal para efeitos do disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do regulamento de base e, portanto, em não excluir os encargos de venda, os encargos administrativos e outros encargos gerais (a seguir «encargos VAG») respeitantes a essas vendas.

16. Devo acrescentar que a conclusão de que esses preços foram justificadamente considerados como praticados «no decurso de operações comerciais normais» nos dispensa de tomar posição relativamente a considerações tecidas pelas partes a respeito da questão da aplicabilidade do artigo 2.°, n.° 7, do regulamento de base e das consequências que uma eventual aplicação desta disposição poderia ter tido na escolha a fazer entre o artigo 2.°, n.° 3, alíneas a) ou b).

17. 2. A maior parte do que acaba de ser dito é válida não apenas para a determinação do valor normal com base no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), mas também para o seu cálculo nos termos da mesma disposição, alínea b), ii). O mesmo se passa com a independência dos métodos que permitem calcular respectivamente o valor normal e o preço de exportação, e com a legalidade da inclusão dos encargos VAG da CSC no cálculo do valor normal (ver, a este respeito, o acórdão Tokyo Electric/Conselho, n.° 29, já referido). Assim, o argumento da recorrente que consiste em dizer que o Conselho teria calculado, para as vendas OEM da Canon e para três modelos vendidos sob a sua própria marca, um valor normal que não seria comparável com o preço de exportação, porque o primeiro, ao contrário do segundo, incluía os encargos VAG da filial, departamento de vendas da Canon, não pode ser aceite.

18. No que se refere mais especificamente aos *encargos de publicidade* que a recorrente menciona expressamente e que, no cálculo do preço de exportação, foram deduzidos do preço a que as filiais europeias da Canon revenderam os FPN ao primeiro comprador independente na Comunidade, devo acrescentar que resulta claramente do acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, n.° 19, que, se essa dedução foi correctamente efectuada, não é necessário nenhum novo ajustamento com base no artigo 2.°, n.os 9 e 10, do regulamento de base. Como o Tribunal salientou, resulta do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), que não deve ser efectuado nenhum ajustamento

«para as diferenças que existam nos encargos administrativos e gerais, incluindo os encargos de investigação e desenvolvimento ou de publicidade».

Estou consciente de que esta disposição se refere às diferenças nos encargos de publicidade consoante estes sejam suportados no mercado japonês ou no mercado comunitário, e não à questão de saber se os encargos de publicidade deveriam ter sido deduzidos do valor normal e/ou do preço de exportação. No entanto, resulta do que precede que o Conselho podia incluir no valor normal os encargos suportados pela CSC. A questão de saber se era correcto excluir os encargos de publicidade suportados pelas filiais europeias da Canon do preço de exportação é alheia a esta discussão sobre a legalidade do cálculo do valor normal, enquadrando-se no fundamento relativo à determinação do preço de exportação.

19. Quanto ao argumento da Canon segundo o qual o valor normal dos três mode-

los, designados por A, B e C, vendidos sob a sua própria marca, teria sido artificialmente empolado pela utilização de margens de lucro que não seriam adequadas aos produtos em causa, estou completamente de acordo com as observações do Conselho. Considero, nomeadamente, que o Conselho não excedeu os limites do poder de apreciação que detém nesta matéria:

— nem quando considerou que certos produtos, nomeadamente o modelo C, tinham sido vendidos com prejuízo «durante um período bastante longo» e em «quantidades substanciais», de modo que podia considerar essas vendas como não tendo sido efectuadas no decurso de operações comerciais normais, nos termos do artigo 2.°, n.° 4, do regulamento de base, e podia, portanto, calcular o valor normal desses produtos;

— nem quando utilizou como «margem de lucro razoável», para efeitos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), para o cálculo desse valor normal, o lucro médio calculado em relação ao conjunto das vendas dos modelos da Canon efectuadas no decurso de operações comerciais normais.

20. Acresce que seria perfeitamente iníquo utilizar o lucro médio no caso dos modelos não vendidos com prejuízo e não o aplicar aos modelos vendidos com prejuízo, e isto tanto mais que algumas vendas com prejuízo foram incluídas no cálculo do lucro médio (ver o n.° 10, quarto parágrafo, dos considerandos do regulamento impugnado).

21. Finalmente, o Conselho referiu — e não foi contestado — que, se se seguisse a abordagem preconizada, se chegaria a uma margem de *dumping* que só muito ligeiramente diferiria da calculada para a Canon, que é de 26,6 %. Tendo em conta que o direito *antidumping* foi fixado num nível inferior às margens de *dumping* definitivamente apuradas, ou seja, 20 % do preço líquido franco fronteira comunitário, que foi considerado suficiente para eliminar o prejuízo causado à indústria comunitária, e que esta taxa de 20 % constitui a taxa válida para todos os exportadores para os quais foi apurada uma margem de *dumping* igual ou superior a esta percentagem (ver o n.° 114 dos considerandos do regulamento definitivo), essa diferença mínima na margem de *dumping* da Canon, que o Conselho calculou em 0,02 %, não poderia de modo algum ter influência na taxa do direito *antidumping*, tal como esta foi fixada. A Canon, de qualquer modo, não provou em que medida se justificaria uma modificação da referida taxa para os seus produtos.

22. O mesmo vale para o modelo A, relativamente ao qual o Conselho admitiu que foi erradamente calculado um valor normal, com base no pressuposto, falso, de que esse modelo não teria sido vendido em quantidades suficientes no mercado japonês para satisfazer a regra dos 5 %, tal como esta foi explicitada no n.° 8 dos considerandos dos regulamentos provisório e definitivo. A Canon também não contestou que esse erro só teve uma incidência mínima na margem de *dumping*, na ordem dos 0,3 %, e nem sequer fez qualquer comentário, de modo que se deve concluir que não está provado que isso exigiria uma modificação da taxa do direito *antidumping*[6].

6 — V. para casos semelhantes, em que reduções da margem de *dumping* não implicaram uma modificação da taxa fixada a título de prejuízo, os acórdãos de 5 de Outubro de 1988, Brother/Conselho, n.° 24 (250/85, Colect., p. 5683) e TEC/Conselho, já referido, n.° 41.

23. Quanto ao modelo B, basta constatar que a Canon não refutou a afirmação do Conselho segundo a qual, devido às suas vendas insignificantes na Comunidade, não foi tomado em consideração para calcular a margem de *dumping*.

24. O fundamento relativo à deteminação errada do valor normal deve, em consequência, ser julgado totalmente improcedente.

B — Quanto à determinação do preço de exportação

25. No que respeita ao fundamento relativo à ilegalidade na determinação do preço de exportação, poderei ser extremamente breve. No acórdão de 14 de Março de 1990, Gestetner/Conselho e Comissão, já referido, o Tribunal já tomou posição a propósito de uma situação em que os FPN são vendidos na Comunidade por intermédio de uma filial do produtor, que trata as encomendas dos clientes em causa, lhes envia as facturas e recebe os pagamentos correspondentes. O Tribunal declarou que o Conselho teve razão em aplicar o artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base e, portanto, em calcular o preço de exportação com base no preço facturado pela filial aos primeiros clientes independentes, deduzindo deste uma margem razoável para os encargos gerais e os lucros.

26. O que, no processo Gestetner/Conselho e Comissão, era válido para as vendas aos compradores OEM (isto é, fornecedores de FPN que não produzem eles próprios mas vendem sob a sua própria marca produtos comprados a outros), vale no presente processo não só para as vendas OEM da Canon, mas também para as vendas da Canon, através da Canon Europa, a outros compradores independentes na Irlanda, na Dinamarca e na Grécia. Efectivamente, para todas estas vendas, a Canon Europa, «embora não seja o importador formal do produto, assume, contudo, as funções próprias de uma filial importadora» (v. o n.° 15, terceiro parágrafo, dos considerandos do regulamento impugnado), suportando assim encargos que reduzem o montante efectivamente recebido pelo exportador e que devem, em consequência, ser deduzidos do preço pago pelo primeiro comprador independente, quando este último preço serve de base para o cálculo do preço de exportação.

27. Resulta igualmente do acórdão Gestetner/Conselho e Comissão, já referido, que o facto de os encargos suportados pela Canon Europa serem relativos a uma actividade desenvolvida *antes da importação* não obsta à aplicação do artigo 2.°, n.° 8, alínea b). Efectivamente, esta disposição, embora só mencione expressamente os ajustamentos necessários para ter em conta todos os encargos ocorridos *entre a importação e a revenda*, nem por isso exclui que sejam efectuados os ajustamentos que se impõem quando, por razões diferentes das nela referidas, o preço de exportação tenha de ser calculado (n.° 33 do acórdão).

28. Finalmente, tal como no processo Gestetner/Conselho e Comissão, no caso em apreço também não se provou que as deduções efectuadas para ter em conta os encargos e os lucros inerentes ao papel da Canon Europa, ou seja, 5 % no caso dos OEM e 15 % nas vendas aos outros clientes independentes, tenham sido excessivas. Em consequência, o fundamento baseado na determinação do preço de exportação não deve ser acolhido.

C — Quanto à comparação

29. A Canon alega que as instituições adoptaram indevidamente uma interpretação restritiva do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do regulamento de base, recusando proceder a ajustamentos do valor normal para ter em conta todos os encargos suportados pela CSC, as diferenças de estádio comercial e certos elementos dos custos directamente ligados às vendas, como os descontos por retoma, os encargos de transporte e as despesas directas efectuadas pelos vendedores nas suas actividades de venda.

30. Quanto ao aspecto «*estádio comercial*», a argumentação da Canon é largamente idêntica à desenvolvida no contexto da determinação do valor normal, que abrangeria, por ter sido efectuada no estádio comercial da venda *por* sociedades de vendas, encargos não incluídos no preço de exportação, que corresponderia ao estádio comercial da venda *às* sociedades de vendas. Podemos, pois, remeter para as observações feitas nesse contexto.

31. Permitimo-nos acrescentar aqui que, no acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/ /Conselho, já referido, o Tribunal já declarou que

«é precisamente através da consideração da primeira venda a um comprador independente que se pode determinar correctamente o valor normal no estádio 'saída da fábrica' perante uma organização de produção e vendas como a instalada pela Canon no mercado japonês» (n.° 41).

32. Ora, nos termos do artigo 2.°, n.° 9, do regulamento de base, o preço de exportação e o valor normal devem, de preferência, ser comparados no estádio saída da fábrica, de modo que, se assim for, as instituições não são obrigadas a efectuar ajustamentos a título do estádio comercial (ver, neste sentido, o n.° 30 do acórdão de 5 de Outubro de 1988, Silver Seiko/Conselho, já referido). Acresce que, nos termos do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), as diferenças de estádio comercial só implicariam um ajustamento se «não tivessem sido de outro modo tomadas em consideração».

33. Relativamente aos *encargos da CSC*, a Canon distingue entre as críticas dirigidas contra a recusa generalizada do Conselho de proceder às deduções necessárias para tornar comparáveis o valor normal e o preço de exportação e as dirigidas contra a recusa de vários ajustamentos específicos, por razões que ela considera injustificadas[7].

34. Neste contexto, deve lembrar-se, em primeiro lugar, que resulta dos acórdãos do Tribunal de 7 de Maio de 1987, nos processos «rolamentos de esferas», já referidos, que é à parte que pede um ajustamento ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, do regulamento de base, que compete provar que o seu pedido é justificado,

«quer dizer, que a diferença de que se prevalece se refere a um dos factores enumerados no artigo 2.°, n.° 9, que esta diferença afecta a comparabilidade dos preços e, finalmente, tratando-se mais especificamente de diferenças nas condições de venda, que essas diferenças têm relação directa com as vendas tomadas em consideração»[8].

7 — V. o n.° 95 da réplica.

8 — V., nomeadamente, o acórdão de 7 de Maio de 1987, Minebea/Conselho, n.° 43 (260/84, Colect., p. 1975).

Não basta, pois, à Canon sustentar, em termos gerais, que as instituições fizeram uma interpretação demasiado restritiva da noção de

«diferenças nas condições de venda que tenham uma relação directa com as vendas»

limitando-as às que

«se referem às obrigações inerentes a um contrato de venda, que podem estar formuladas no próprio contrato ou nas condições gerais de venda estipuladas pelo vendedor» (v. o n.° 26 dos considerandos do regulamento provisório, confirmado pelo n.° 20 dos considerandos do regulamento definitivo).

A Canon teria, ao contrário, que provar caso a caso, juntamente com a realidade das diferenças que invoca e com o facto de que elas afectam a possibilidade de comparação dos preços, que essas diferenças têm uma relação directa com as vendas consideradas.

35. Em segundo lugar, verifica-se pelos n.os 17 e 18 dos considerandos do regulamento definitivo que as instituições procederam efectivamente a ajustamentos nos termos do artigo 2.°, n.os 9 e 10, do regulamento de base, para terem em conta as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços, relativas nomeadamente às condições de venda,

«quando foi... demonstrada uma relação directa entre estas diferenças e as vendas em questão. Foi o caso relativamente às diferenças existentes nas condições de crédito, garantias, comissões, salários pagos aos vendedores, embalagem, transporte, seguro, manutenção e custos acessórios».

A Canon não contestou este facto, de modo que temos que admitir que a acusação baseada na pretensa recusa generalizada de proceder aos necessários ajustamentos não diz respeito ao conjunto dos encargos VAG suportados pela CSC, mas apenas aos encargos administrativos e gerais [9].

36. Ora, como já vimos quanto às diferenças existentes nos encargos administrativos e gerais, incluindo os encargos de investigação e desenvolvimento ou de publicidade, o artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do regulamento de base prevê expressamente que não é feito nenhum ajustamento, «regra geral». Para se fazer um ajustamento a este título, seria necessário que a Canon tivesse alegado e provado, além da relação directa com as vendas em questão,

«a existência (de uma) circunstância particular susceptível de justificar uma derrogação da regra geral assim estabelecida» [10].

37. Considero, como o Conselho, que nenhum dos dois elementos invocados pela Canon constitui essa «circunstância particular».

38. Já vimos, no contexto do primeiro fundamento alegado pela Canon, que os encargos suportados pela CSC com as vendas de FPN efectuadas no mercado japonês po-

9 — V. os n.os 82 a 98 da petição.

10 — V., nomeadamente, o acórdão de 7 de Maio de 1987, Minebea/Conselho, já referido, n.° 45.

diam legitimamente manter-se [em caso de aplicação do artigo 2.°, n.° 3, alínea a) do regulamento de base] ou ser [no caso de aplicação do mesmo artigo, alínea b), ii)] incluídos no valor normal, dado que a CSC desempenha, em relação a essas vendas, as funções de um departamento de vendas da Canon. Esta conclusão é conforme ao objectivo que norteia as regras aplicáveis à determinação do valor normal, que é o de determinar o preço de venda de um produto tal como este é praticado no mercado de origem ou de exportação ou tal como seria se esse produto fosse vendido nesse mercado no decurso de operações comerciais normais [11]. Seria contrário a este objectivo excluir desse preço certos encargos pelo facto de estarem *exclusivamente* ligados às vendas no mercado interno (e não estarem, portanto, incluídos no preço de exportação).

39. Essa necessidade também não se impõe pelo facto de a CSC desempenhar relativamente a outros produtos e/ou outras sociedades funções idênticas às que exerce no caso das vendas de FPN da Canon. Se tal for o caso, basta que os encargos suportados pela CSC sejam repartidos de modo a só incluir no valor normal os encargos relativos às vendas de FPN da Canon. Foi o que aconteceu no caso em apreço, pois resulta do n.° 12 dos considerandos do regulamento provisório, que foi confirmado pelo n.° 12 dos considerandos do regulamento definitivo, que, para terem em conta o facto de a CSC desempenhar outras funções para além das de um departamento de vendas dos FPN da Canon, as instituições se certificaram de que os custos atinentes a essas outras funções não aumentavam a parte dos custos relativos à venda dos FPN, calculando esta parte com base no volume total de negócios da CSC, como o artigo 2.°, n.° 11, do regulamento de base permite expressamente.

40. Quanto ao ajustamento que a Canon pede a título de *pagamentos por retoma*, considero que o Conselho podia, legitimamente, recusar efectuá-lo. Por um lado, efectivamente, um desconto por retoma limita-se, regra geral, a reflectir o «valor, para o exportador em causa, da máquina usada» (v. o n.° 14 dos considerandos do regulamento provisório e o n.° 82 da contestação), que, portanto, não concede verdadeiramente nenhum desconto real nos seus preços de venda, mas paga pelo que recebe em troca. Este pagamento distingue-se, assim, claramente dos descontos normais, como os descontos de quantidade, expressamente referidos no artigo 2.°, n.° 10, alínea b), i), do regulamento de base, cuja concessão, em função da elevada quantidade de produtos vendidos, implica uma diminuição real do preço desses produtos. Daqui resulta que qualquer desconto por retoma deve, em princípio, ser incluído no valor normal, tal como este é determinado nos termos do artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base, porque o valor do aparelho retomado constitui uma parte do preço «realmente» pago ou a pagar pelo comprador do produto novo. Aliás, a possibilidade da sua dedução ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), não poderia colocar-se se não fosse esse o caso.

41. Por outro lado, o facto de o desconto por retoma ser concedido unicamente aquando da venda de aparelhos novos não obriga a que se considere que o pagamento está *directamente* ligado à venda desses produtos. Como o Conselho explica no n.° 59 da tréplica, o desconto por retoma está, pelo contrário, directamente ligado à operação de retoma e só indirectamente à venda, que também poderia efectuar-se sem retoma. Ele proporciona, assim, ao produtor/vendedor uma vantagem suplementar distinta da venda do produto novo, ou seja, a

11 — V., neste sentido, relativamente ao cálculo do valor normal, o acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, n.° 26.

vantagem que obtém com a retoma do aparelho usado.

42. Sou de opinião de que esta conclusão é válida qualquer que seja a natureza ou a forma que reveste essa vantagem distinta da venda. Também me parece indiferente que, no caso em apreço, a vantagem que o desconto por retoma proporciona ao produtor não seja o preço de revenda dos aparelhos usados (visto que não existe no Japão mercado de FPN usados), mas o benefício que o produtor obtém com a sua retirada do mercado e com a sua colocação fora de circulação. Como o Conselho esclarece no n.° 13, segundo parágrafo, dos considerandos do regulamento impugnado, por esta razão

«a procura de máquinas novas mantém-se assim ao mais alto nível possível, a preços que, consequentemente, se mantêm a níveis igualmente mais elevados do que aconteceria se existisse um mercado de segunda mão».

Acresce que

«esta procura mais elevada não só estimula os preços como também níveis de produção mais elevados dos quais decorrem, normalmente, maiores economias de escala e níveis de lucro proporcionalmente mais elevados».

43. A Canon não contesta, aliás, que assim seja, mas faz notar que a vantagem que os preços mais elevados representam se reflecte inteiramente nos preços dos FPN utilizados para o cálculo do valor normal. Ora, as vantagens em questão não se traduzem só em preços mais elevados para os FPN novos, pela inexistência de um mercado de usados, mas consistem também, devido à retirada prematura dos FPN em serviço, na manutenção de um nível de produção importante, acompanhado de economias de escala substanciais e de margens de lucro mais elevadas.

44. Concluo de quanto precede que, a partir do momento em que o Conselho constatou que

«o produtor recebe um valor pelo pagamento da máquina usada separado do valor da venda em si... (que) representa efectivamente o valor... da retirada da máquina usada do mercado» (v. o n.° 14 dos considerandos do regulamento impugnado),

era correcto recusar o ajustamento pedido a este título.

45. Quanto ao ajustamento pedido pela Canon para ter em conta os *encargos de transporte* suportados com as suas vendas à CSC, deve lembrar-se que resulta do n.° 17 dos considerandos do regulamento impugnado que foram efectuados ajustamentos para ter em conta as diferenças nos custos de transporte que afectavam a possibilidade de comparação dos preços,

«quando foi... demonstrada uma relação directa entre estas diferenças e as vendas em questão».

Ora, decorre do facto de as instituições terem, com razão, considerado a CSC como parte da entidade económica Canon e de, em consequência, terem legitimamente determinado o valor normal a partir da pri-

meira venda a um comprador independente, que os encargos de transporte suportados com as vendas à CSC não podiam ser considerados como tendo uma «relação directa com as vendas em causa». Esses encargos são efectivamente encargos de transporte interno e são suportados num estádio anterior ao das «vendas em causa». Por outro lado, a recorrente não tem razão quando afirma que, recusando-se um ajustamento para os encargos de transporte, o valor normal não teria sido reduzido ao estádio saída da fábrica (v. o n.° 128 da réplica). Pelo contrário, como vimos no contexto dos ajustamentos pedidos a título das diferenças de estádio comercial, foi pela tomada em consideração da primeira venda a um comprador independente que as instituições determinaram o valor normal no estádio «saída da fábrica», o que, por sua vez, confirma que os encargos de transporte no interior do grupo Canon são anteriores ao estádio «saída da fábrica» determinado dessa forma e que, portanto, não se justifica um ajustamento a este título (v. o acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, n.os 38 a 41).

46. Relativamente às *despesas efectuadas pelos vendedores,* ou seja, as despesas de viagem, as despesas de estacionamento e de seguro dos seus veículos e as despesas de formação em vendas, fazem parte dos encargos administrativos e gerais, relativamente aos quais, regra geral, e salvo «circunstância particular», não se efectua qualquer ajustamento. Com excepção da afirmação de que tinha sido concedido um ajustamento a este título, com base em meios de prova idênticos, no quadro do processo das máquinas de escrever electrónicas em que foi proferido o acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, a Canon não invocou nenhum elemento susceptível de provar a existência dessa «circunstância particular». Ora, como um ajustamento a efectuar pelos encargos administrativos e gerais teria a natureza de excepção a uma regra que está estabelecida em termos perfeitamente gerais e que, além disso, confere às instituições um amplo poder de apreciação, é evidente que teria que ser justificada no caso particular ora em apreço. Também não basta afirmar que as instituições teriam reconhecido em processos anteriores que as despesas de viagem dos vendedores, por exemplo, podem estar directamente ligadas às vendas, para se provar que o mesmo acontece no caso em apreço. Aceitar esse procedimento equivaleria a exigir às instituições que provassem, de cada vez, por que razões precisas se afastaram de uma posição adoptada no passado noutros processos e a inverter, por essa forma, o ónus da prova, que, nesta matéria, como vimos, recai sobre a parte que pede o ajustamento ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, do regulamento de base. Nestas condições, só posso concluir que a recorrente não logrou provar nem a existência de uma circunstância particular susceptível de justificar uma derrogação à regra de não se efectuarem ajustamentos pelos encargos administrativos e gerais, nem a existência de uma relação directa dos encargos em questão com as vendas em causa.

47. Devo acrescentar que o montante dos encargos para os quais é pedido o ajustamento é mínimo, pelo que não teria de modo algum uma incidência significativa na margem de *dumping* apurada para a Canon, nem, *a fortiori,* na taxa do direito *antidumping* instituída.

48. O fundamento baseado na comparação incorrecta entre o valor normal e o preço de exportação deve, portanto, ser igualmente rejeitado no seu conjunto.

D — Quanto ao prejuízo

49. Os argumentos invocados pela Canon em apoio do fundamento baseado na avaliação incorrecta do prejuízo a que as instituições procederam, pelo facto de não se terem baseado numa segmentação integral do mercado, não são novos. Já tinham sido aduzidos no decurso do inquérito e o Conselho tomou expressamente posição a esse respeito nos n.os 28 a 31 dos considerandos do regulamento impugnado. Sem estar com mais delongas, considero que a Canon não conseguiu provar, durante o processo no Tribunal, que o Conselho, ao rejeitar esses argumentos na sua totalidade, pelas razões indicadas, se teria baseado em factos materialmente inexactos ou que teria cometido um erro manifesto na sua apreciação.

50. A principal fraqueza da argumentação da recorrente reside no facto de se basear em larga medida em considerações ligadas às partes de mercado detidas pelos produtores comunitários nas diferentes categorias de FPN, que vão do fotocopiador pessoal (a seguir «FP») aos do segmento 5. Efectivamente, é partindo da constatação de que, durante o período que vai de 1982 a 1984, as partes de mercado das denunciantes aumentaram em cada uma dessas categorias — com excepção da dos FPN do segmento 2, cujo único produtor comunitário, a Rank Xerox, interrompera a produção entre 1983 e 1985 —, que a Canon chega à conclusão de que o único meio que permitiu às instituições comunitárias determinar a existência de um prejuízo consistiu em fundir todos os segmentos e tratar os fotocopiadores do conjunto dos segmentos como «produtos similares» para efeitos do artigo 2.°, n.° 12, do regulamento de base [12].

12 — V., designadamente, o n.° 155 da réplica.

51. Ora, este modo de proceder não é conforme ao que deve seguir-se para a determinação do prejuízo e que as instituições respeitaram no caso em apreço. Nos termos do artigo 4.°, n.° 1, do regulamento de base,

«só é determinado o prejuízo se as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções causarem um prejuízo... importante a uma produção estabelecida na Comunidade ou retardarem consideravelmente o estabelecimento dessa produção».

Para apurar se assim é, o n.° 4 do mesmo artigo dispõe que:

«o efeito das importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções deve ser avaliado em relação à produção do produto similar na Comunidade...».

Decorre do artigo 4.°, n.° 2, que, no quadro desse exame, devem ser considerados diferentes factores, entre os quais o impacto que as importações em causa tiveram nomeadamente nas partes de mercado da produção comunitária em questão.

52. Decorre do texto dessas disposições que se tem de determinar primeiro o que é a «produção do produto similar na Comunidade» antes de se verificar se essa produção

sofreu, por efeito do *dumping* ou da subvenção, um prejuízo importante.

53. Também resulta daí que, se as instituições tiveram razão em considerar que a produção em causa no presente caso era a dos FPN dos diferentes segmentos, sem distinção, não se poderia basear qualquer argumento no facto de a parte de mercado dessa produção num ou noutro segmento ter eventualmente aumentado no decurso do período de referência. O Tribunal baseou-se num raciocínio idêntico para rejeitar, no processo Gestetner/Conselho e Comissão, já referido, um argumento baseado na inclusão da Rank Xerox na produção da Comunidade, na acepção do artigo 4.°, n.° 5, do regulamento de base. Efectivamente, no n.° 56 do acórdão de 14 de Março de 1990, o Tribunal julgou irrelevante que o valor acrescentado dos FPN de pequena capacidade fabricados no Reino Unido pela Rank Xerox fosse largamente inferior ao verificado em relação ao conjunto dos segmentos, pois o Conselho observara com razão no n.° 58 dos considerandos do regulamento impugnado que,

«dado que o produto similar no processo foi definido como sendo todos os fotocopiadores, desde os copiadores pessoais até às máquinas classificadas no segmento 5 inclusive da classificação Dataquest, seria inadequado analisar se um produtor comunitário deveria integrar a indústria comunitária só em função da sua produção de um modelo ou de uma gama limitada de modelos».

54. O Conselho teve razão em acolher esta definição de «produto similar»?

55. Parece-me útil quanto a este aspecto precisar que, no contexto da avaliação do prejuízo, se trata, em primeiro lugar, de verificar se existe na Comunidade uma produção de produtos que possam considerar-se «similares» dos que são importados com *dumping*. Num primeiro tempo, não se trata, portanto, de saber se diferentes tipos de um mesmo produto, independentemente da sua origem, podem ser qualificados como «produtos similares», mas de comparar os produtos importados com os fabricados na Comunidade.

56. Ora, a recorrente não contestou que, durante o período de referência, existia na Comunidade uma produção de FPN de todos os segmentos, que iam do FP ao segmento 5, e que as exportações japonesas diziam respeito a FPN que iam até ao segmento 4. Uma vez que ela própria se baseia, tal como as instituições, na segmentação da Dataquest, e que não alega que alguns tipos de FPN não fazem parte do segmento «certo», temos que concluir que existia efectivamente na Comunidade uma produção de produtos «análogos, em todos os aspectos, ao produto em causa» ou, pelo menos, no caso de haver ligeiras diferenças entre certos produtos do mesmo segmento, de

«(produtos) que apresente(m) características muito semelhantes às desse produto» (v. o teor do artigo 2.°, n.° 12, do regulamento de base).

57. A única questão que se poderia colocar neste contexto seria a de saber se foi correcto incluir os FPN do segmento 5 na definição de produção comunitária de «produto similar», dado que não houve exportações japonesas de FPN desta categoria du-

rante o período de referência. Ora, como o Conselho observou com razão (no n.° 104 da contestação), esta questão é de natureza sobretudo teórica, uma vez que de qualquer modo se concluiu pela inexistência de prejuízo relativamente aos FPN do segmento 5 (v. n.os 79 e 80 dos considerandos). Além disso, a Comissão tinha expressamente tomado posição a este respeito no regulamento provisório (v. n.os 37 e 38 dos considerandos), e o Conselho, uma vez que considerou, de um modo geral, que os FPN dos segmentos adjacentes são igualmente «produtos similares», confirmou implicitamente que os FPN (comunitários) do segmento 5 são similares aos FPN (japoneses) do segmento 4.

58. Quanto à questão de saber se as instituições podiam avaliar o prejuízo relativamente ao conjunto da produção comunitária de FPN, que vão do FP aos FPN do segmento 5, pode-se começar por lembrar que as partes de mercado constituem apenas um factor económico entre outros a tomar em consideração para medir o impacto que as importações que são objecto de *dumping* tiveram na produção em causa na Comunidade. Acresce que a lista de elementos económicos que consta do artigo 4.°, n.° 2, alínea c), do regulamento de base, tem um valor meramente indicativo, de modo que as instituições podem perfeitamente não os considerar todos em cada caso (v., neste sentido, designadamente o acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, n.° 56). Finalmente, o impacto que as importações tiveram nos referidos elementos económicos apenas constitui, por sua vez, um dos factores a tomar em consideração para a determinação do prejuízo, a par do volume e dos preços das importações (v., neste sentido, o acórdão de 5 de Outubro de 1988, Technointorg/Comissão e Conselho, n.° 41, 294/86 e 77/87, Colect., p. 6077). Daí resulta, por um lado, que, mesmo que haja erros na apreciação das partes de mercado, tal não implica necessariamente uma avaliação global diferente do prejuízo e, por outro, que mesmo um aumento da parte de mercado dos produtores da Comunidade não exclui necessariamente a verificação de um prejuízo.

59. Deve notar-se, a seguir, que o Conselho nunca defendeu que *todos* os FPN são «produtos similares». A Comissão tinha tido o cuidado de precisar expressamente esta evidência no n.° 38 dos considerandos do regulamento provisório, ilustrando-a ao acrescentar que

«as copiadoras pessoais e as máquinas de alto volume de consola controladas por operadores não são evidentemente produtos similares».

Mas, se todos os FPN não são «produtos similares», os FPN dos segmentos adjacentes, «pelo menos», podem ser considerados como tal. É o que o Conselho confirma no n.° 31 dos considerandos do regulamento impugnado.

60. As considerações em que o Conselho baseou esta conclusão, reproduzidas no n.° 30 dos considerandos do regulamento impugnado, parecem-me perfeitamente válidas e não estão certamente viciadas por nenhum erro manifesto. Na sua apreciação dos factos, as instituições basearam-se, aliás, em trabalhos dos institutos independentes de investigação e análise Dataquest e Info-Markt, dos quais resulta, por um lado, que não há fronteiras nítidas, claramente definidas, entre os diferentes segmentos, que se sobrepõem por vezes, podendo alguns FPN

ser classificados em mais do que um segmento, em função de algumas das suas características e dados técnicos e, por outro, que os FPN dos segmentos adjacentes estão efectivamente em concorrência.

61. Ainda que FPN de segmentos diferentes, ou até do mesmo segmento, possam, portanto, diferir designadamente quanto à sua velocidade de cópia, nem por isso é menos verdade que têm funções idênticas e que correspondem, no essencial, às mesmas necessidades. A constatação — não refutada directamente pela recorrente (v. o n.° 162 da réplica) — de que a escolha do comprador é frequentemente determinada consoante este pretenda centralizar ou descentralizar as suas instalações de fotocópia, ou seja, instalar um FPN de grande capacidade ou vários de pequena capacidade, basta para o confirmar. Ao afirmar que,

«em larga medida, o sucesso japonês foi consequência do desenvolvimento de segmentos do mercado que tinham sido largamente ignorados por outras empresas» (n.° 144 da petição),

a Canon reconhece implicitamente que o desenvolvimento em certos segmentos pode fazer-se em detrimento de outros segmentos, quanto mais não seja por lhes retirar mercados que, sem isso, poderiam ocupar.

62. A mesma conclusão vale para os fotocopiadores pessoais e para os FPN do segmento 1, de modo que a Canon não tem razão ao defender que, ao lançar o FP que ela tinha desenvolvido, criou um novo mercado. Como o Conselho sublinhou com razão, a Canon, na melhor das hipóteses, alargou o mercado existente de FPN e suscitou uma procura acrescida de FPN de pequena capacidade. Além disso, segundo os números da Canon, a parte de mercado das denunciantes no segmento dos FP passou apenas de 0 para 0,8 %, de modo que não é de excluir que, neste segmento isolado, um eventual prejuízo possa ter consistido no retardar significativo do estabelecimento de uma produção comunitária.

63. Nestas condições, parece-me legítima a conclusão do Conselho de que

«as máquinas dos segmentos adjacentes são *suficientemente semelhantes* para serem consideradas 'produto similar' no âmbito deste processo» (n.° 31 dos considerandos do regulamento impugnado).

O fundamento baseado na avaliação incorrecta do prejuízo não merece, portanto, acolhimento.

E — Quanto à violação de formalidades essenciais

64. Considero que o fundamento baseado em fundamentação insuficiente não procede relativamente a nenhum dos três pontos que a Canon invoca.

65. A Canon começa por alegar que, para poderem determinar o valor normal com base no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do regulamento de base, as instituições deveriam ter constatado expressamente que os preços utilizados eram «comparáveis» aos conside-

rados para efeitos de cálculo do preço de exportação.

66. A este respeito deve precisar-se que, embora a fundamentação exigida pelo artigo 190.° do Tratado deva revelar, de modo claro e inequívoco, o raciocínio da autoridade comunitária, autora do acto impugnado, de modo a permitir aos interessados conhecer as razões da medida tomada para poderem defender os seus direitos, e ao Tribunal exercer a sua fiscalização (v., designadamente, o acórdão de 7 de Maio de 1987, Minebea/Conselho, já referido, n.° 23),

«todavia, não se poderá exigir que a fundamentação dos regulamentos especifique os diversos elementos de facto ou de direito, por vezes muito numerosos e complexos, que são objecto dos regulamentos, quando estes se inscrevem no quadro sistemático do conjunto de que fazem parte» (v., nomeadamente, acórdão de 2 de Maio de 1990, Scarpe, n.° 27, C-27/89, Colect., p. I-1701).

Por outro lado, segundo jurisprudência do Tribunal,

«a fundamentação de um acto normativo pode retirar-se não apenas do seu texto, mas também do conjunto das normas jurídicas que regem a matéria em questão» (v. o acórdão de 23 de Fevereiro de 1978, An Board Bainne, n.° 36, 92/77, Recueil, p. 497).

67. Ora, resulta da comparação entre, por um lado os n.os 5 e 6 dos considerandos do regulamento definitivo, que remetem para os considerandos correspondentes do regulamento provisório, e, por outro, dos considerandos seguintes do capítulo dedicado ao valor normal, que este ora foi determinado com base no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), ora foi calculado com base no n.° 3, alínea b). Neste contexto, o n.° 7, primeiro parágrafo, dos considerandos do regulamento provisório, que foi expressamente confirmado pelo n.° 6 dos considerandos do regulamento impugnado, parece-me suficientemente claro e explícito para permitir compreender o uso que as instituições fizeram do artigo 2.°, n.° 3, alínea a). Efectivamente, pode ler-se nesse considerando:

«Apesar de alguns exportadores pretenderem o contrário, a Comissão considerou que não seria conveniente ter em conta qualquer preço de transacções entre sociedades relacionadas ou filiais de qualquer exportador ao estabelecer o valor normal com base nos preços praticados no mercado interno, dado que estes preços não são os pagos ou a pagar no decurso de operações comerciais normais relativas a esses produtos. Consequentemente, só os preços de compradores independentes foram utilizados para determinar o valor normal».

68. Como, por outro lado, nos casos em que uma filial do exportador interveio na venda no mercado comunitário, os preços praticados ao primeiro comprador independente foram também utilizados para calcular o preço de exportação, e isso porque os preços praticados entre o exportador no Japão e a sua filial na Comunidade foram considerados preços de transferência pouco fiáveis (v. os n.os 15 e 16 dos considerandos do regulamento definitivo), um leitor interessado poderia certamente ter compreendido que, ao utilizar os preços praticados a compradores independentes para determinar o valor normal, o Conselho pretendeu cumprir o disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), quanto à possibilidade de comparação. De qualquer modo, a Canon não teve dúvidas,

e alegou como primeiro fundamento de mérito do seu recurso o facto de o Conselho se ter baseado erradamente no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), para determinar o valor normal. Demonstrou, assim, que estava em perfeitas condições de defender os seus direitos, e isso tanto mais quanto a posição do Conselho se limitava a confirmar a da Comissão, de que ela tinha podido tomar conhecimento no decurso do procedimento *antidumping*.

69. A recorrente alega, em seguida, que as instituições recusaram examinar os elementos de prova que lhes foram apresentados relativamente às funções da CSC e que provam, nomeadamente, que a CSC não é unicamente um organismo de vendas de FPN da Canon.

70. Ora, resulta das observações tecidas a propósito do primeiro fundamento alegado pela Canon que, no caso de haver uma repartição de actividades de produção e de vendas entre duas sociedades juridicamente distintas mas ligadas do ponto de vista económico, os preços praticados pelo organismo de vendas em relação aos primeiros compradores independentes podem legalmente ser utilizados para determinar o valor normal, de modo que a partir do momento em que o Conselho apurou que a CSC desempenhava, relativamente aos FPN da Canon, as funções que são normalmente desempenhadas por um organismo de vendas, já não estava obrigado a verificar os elementos de prova relativos a outras funções da CSC. Aliás, o Conselho nunca contestou que a CSC desempenhava efectivamente essas outras funções.

71. Finalmente, quanto à fundamentação da recusa de considerar certos encargos como estando directamente ligados às vendas, basta remeter para o n.° 26 dos considerandos do regulamento provisório, confirmado pelo n.° 20 dos considerandos do regulamento impugnado. As instituições referem expressamente nesses considerandos que, para que diferenças nas condições de venda possam ser consideradas como tendo «uma relação directa com as vendas em causa» para efeitos do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do regulamento de base, é necessário que elas sejam relativas a «custos... absolutamente necessários para cumprir as condições de venda em questão» e que tenham «uma relação funcional directa com as vendas em questão», ou seja, que «ocorrem porque é feita uma determinada venda». Acrescentam que, «em geral, os encargos administrativos e gerais, onde quer que se verifiquem, não têm essa relação funcional directa, não sendo por isso susceptíveis de ajustamento» e que, «no caso presente, não há razão para se derrogar esta norma». Mais especificamente em relação aos pagamentos por retoma, lembro que o Conselho explicou a posição das instituições de um modo particularmente desenvolvido nos n.os 13 e 14 dos considerandos do regulamento impugnado.

72. Não se pode, portanto, considerar que as instituições não explicaram o que entendem por «encargos que têm uma relação directa» com as vendas nem indicaram as razões que as levaram a recusar ajustamentos a título das várias espécies de encargos invocadas pela recorrente. A questão de saber se a interpretação é correcta e se podiam, legitimamente, recusar os ajustamentos solicitados diz respeito ao terceiro fundamento, examinado acima, relativo à aplicação do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do regulamento de base.

73. Para ser completo, devo acrescentar que a pretensa contradição relativa ao preço de exportação considerado para as vendas da

Canon aos OEM, alegada pela recorrente no fim da réplica, assenta num mal-entendido da recorrente. A Canon alega que resulta claramente dos n.os 16 e 92 dos considerandos do regulamento impugnado que, para essas vendas, o preço de exportação era o preço praticado aos clientes OEM, e isso contrariamente ao que o Conselho afirmou durante o processo no Tribunal, ou seja, que tinha aplicado o artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base a todas as vendas da Canon aos OEM na Comunidade.

74. O segundo período do n.° 16 dos considerandos do regulamento impugnado refere que

«relativamente à questão das vendas a OEM, abordada no ponto 18 desse regulamento (provisório), o Conselho confirma as conclusões da Comissão segundo as quais os preços de exportação nestas circunstâncias devem ser ajustados de modo apropriado para ter em conta a função da filial do exportador ao realizar tais vendas».

Antes, tanto no n.° 15 como no início do n.° 16 dos considerandos, o Conselho tinha explicado porquê e como tinha aplicado o artigo 2.°, n.° 8, alínea b), às vendas na Comunidade em que tinham intervindo filiais dos exportadores. Tinha nomeadamente considerado que o preço praticado entre o exportador no Japão e a sua filial na Comunidade, que era o preço pago à exportação e que deveria ter servido de preço de exportação para efeitos da regulamentação *anti-dumping*, era um preço de transferência pouco fiável, e que, em consequência, devia calcular o preço de exportação com base no preço de revenda ao primeiro comprador independente. Colocada neste contexto, a expressão «preços de exportação» constante do segundo período do n.° 16 dos considerandos só pode dizer respeito ao referido preço de revenda utilizado para calcular o preço de exportação. Foi neste preço de revenda que foram introduzidos os «ajustamentos apropriados para ter em conta a função da filial do exportador ao realizar tais vendas» aos OEM. Como vimos, o Tribunal, no seu acórdão de 14 de Março de 1990, Gestetner/Conselho e Comissão, já referido, considerou, aliás, correcta a aplicação do artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base às vendas aos OEM.

75. Quanto à passagem do n.° 92 dos considerandos do regulamento impugnado, que estabelece que

«o preço pago para a exportação para a Comunidade é o preço pago pelo OEM ao produtor japonês em questão»,

deve também ser lida no seu contexto, ou seja, o da questão geral de saber se os OEM podiam ser tratados como exportadores relativamente aos quais devessem ter sido calculadas margens de *dumping* separadas. Não antecipa, portanto, de maneira nenhuma, o modo como o preço de exportação deve ser determinado num caso concreto. Nada indica, aliás, que, caso as filiais dos exportadores não tivessem intervindo nas vendas aos OEM na Comunidade, as instituições não teriam considerado o «preço pago pelo OEM ao produtor em causa» como preço de exportação.

Conclusão

76. Não procedendo, portanto, nenhum dos fundamentos invocados pela recorrente, proponho ao Tribunal que negue provimento ao recurso e que condene a Canon nas despesas, incluindo as dos intervenientes.