CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL JEAN MISCHO

apresentadas em 13 de Dezembro de 1990 *

Senhor Presidente,
Senhores Juízes,

1. O processo C-172/87 levanta menos problemas — em número e grau de complexidade — que os sete outros recursos de anulação interpostos pelos exportadores 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 *anti-dumping* definitivo sobre as importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão [1] (a seguir «regulamento impugnado» ou «regulamento definitivo»). Por um lado, a recorrente, a Mita, só invocou dois fundamentos em apoio do seu recurso, sendo um relativo à determinação do valor normal e o outro à determinação do preço de exportação. Por outro lado, o Tribunal já teve ocasião de tomar posição relativamente a fundamentos semelhantes, ou mesmo idênticos, nos seus dois acórdãos de 14 de Março de 1990, Nashua/Comissão e Conselho (C-133/87 e C-150/87, Colect., p. I-719) e Gestetner/Conselho e Comissão (C-156/87, Colect., p. I-781).

2. A Mita foi aliás interveniente no processo C-156/87 em apoio dos pedidos da Gestetner e, na parte das suas observações relativas ao mérito, limitou-se a remeter para as peças que tinha apresentado ou iria apresentar no presente processo. A Gestetner, por sua vez, interveio no presente processo em apoio dos pedidos da Mita e, nas suas observações, apoiou-se largamente nas peças que apresentou no processo C-156/87, que considerou parte integrante dessas mesmas observações, limitando-se a juntar-lhes alguns comentários suplementares.

3. O interesse recíproco das duas sociedades na intervenção decorre do facto de uma, a Gestetner, comprar no Japão fotocopiadores à Mita, para os vender a seguir na Comunidade e em numerosos países terceiros. A Gestetner faz, pois, parte da categoria dos Original Equipment Manufacturers (a seguir «OEM») [2] cujos fotocopiadores, por serem produzidos por um exportador japonês, estão sujeitos ao direito *antidumping* tal como este é fixado para o conjunto dos aparelhos produzidos por esse exportador. No caso da Mita, esse direito, à taxa de 12,6 %, é igual à margem de *dumping* apurada em relação a esta sociedade. Ora, como o Tribunal referiu no n.° 21 do acórdão Gestetner/Conselho e Comissão, já referido, essa margem de *dumping* é, no presente caso, uma margem ponderada que não tem só em conta as vendas de FPN comercializados sob a própria marca da Mita, mas também todas as outras vendas da Mita, e, nomeadamente, as vendas a clientes OEM, entre os quais a Gestetner. São precisamente as especificidades das vendas aos OEM que estão no centro do primeiro e de parte do segundo fundamento invocados no caso em apreço.

* Língua original: francês.

1 — JO L 54, p. 12.

2 — As instituições, nas suas decisões, chamam às sociedades como a Gestetner «Original Equipment Manufacturers» e vamos seguir essa prática, fazendo, porém, notar que se trata na realidade de sociedades que compram aparelhos aos seus fabricantes originários para os revenderem sob as suas próprias marcas.

1. *Quanto ao fundamento baseado no cálculo errado do valor normal dos FPN vendidos aos OEM*

4. Com este primeiro fundamento, a recorrente alega substancialmente que, para determinar o valor normal com o objectivo de o comparar com as vendas para exportação da Mita aos OEM, as instituições só parcialmente teriam tido em conta a diferença fundamental entre as vendas para exportação da Mita aos OEM e as vendas da Mita no mercado interno. Segundo a recorrente, as instituições teriam tido correctamente em conta o nível de lucro inferior que os fabricantes realizam nas suas vendas aos OEM, mas já não teriam tomado em consideração, erradamente, os menores custos que suportam nestas vendas.

5. Ora, como o Tribunal reiterou no acórdão Nashua/Comissão e Conselho, já referido, n.° 33,

«resulta dos autos que as instituições tomaram em consideração a diferença entre os custos e os lucros obtidos no âmbito das vendas aos OEM e os correspondentes às outras vendas».

O Tribunal explicou que

«foi, efectivamente, com esta finalidade, e tendo em conta o facto de não terem podido avaliar essa diferença com precisão que, no cálculo do valor normal dos OEM, as instituições fixaram a margem de lucro em 5 % e não ao seu nível médio, calculado em 14,6 %, e aplicaram essa margem às vendas realizadas com a marca dos fabricantes».

Considera-se, pois, que o ajustamento assim efectuado à margem de lucro cobre as diferenças não só de lucro como também de custos.

6. Resta saber se o nível de ajustamento decidido pelas instituições foi suficiente para ter em conta a totalidade dessas diferenças. A este respeito, deve notar-se, em primeiro lugar, que o Tribunal confirmou no seu acórdão de 5 de Outubro de 1988, Tokyo Electric/Conselho, n.° 33 (260/85 e 106/86, Colect., p. 5855), que

«o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii) (do regulamento de base [3]), nos termos do qual deve ser incluído no valor normal calculado um 'montante razoável' para os encargos VAG (ou seja, 'os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais') confere às instituições comunitárias um poder discricionário na avaliação desse montante».

O mesmo vale quanto à avaliação do montante da «margem de lucro razoável» a que a mesma disposição faz referência. Para que se possa considerar procedente o fundamento alegado pela Mita, esta deveria, portanto, provar que o exercício desse poder pelo Conselho estava ferido de erro manifesto ou de desvio de poder, ou que o Conselho tinha excedido manifestamente os limites do seu poder discricionário.

3 — 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 (JO L 201, p. 1; EE 11 F21 p. 3).

7. Ora, é forçoso constatar que, embora no decurso do inquérito (ver anexo III à petição), a Mita tenha efectivamente apresentado um conjunto de números que, na sua opinião, provavam que

«os custos relativos às vendas de produtos OEM são nitidamente inferiores aos custos relativos à venda do produto sob a marca Mita no mercado interno (v. o n.° 40 da petição),

esses números, como o Conselho não deixou de assinalar, além de

«se basearem na sua própria (dela, Mita) repartição arbitrária dos elementos dos custos entre as vendas OEM e as vendas sob a sua própria marca» (v. o n.° 10 da contestação),

só diziam respeito às vendas no mercado comunitário e não às vendas no mercado japonês. É verdade que a Mita não podia apresentar dados relativos às vendas OEM de FPN no mercado japonês, visto que nenhuma venda dessa natureza teve lugar no mercado japonês. Não é menos verdade que o valor normal nas vendas OEM foi calculado precisamente por essa razão e que, de um modo geral, o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do Regulamento n.° 2176/84 é aplicável precisamente

«quando não ocorrer qualquer venda de produto similar no decurso de operações comerciais normais no mercado interno do país de exportação ou de origem».

Esta constatação não pode, todavia, obrigar as instituições, quando calculam o valor normal nos termos da alínea b), ii), da mesma disposição, a utilizar dados relativos a um mercado que não o «mercado interno do país de exportação ou de origem». Resulta, efectivamente, do próprio texto da referida alínea b), ii), que

«o custo de produção é calculado com base no conjunto dos custos, quer fixos quer variáveis, que se relacionem com os materiais e o processo de fabrico, no decurso de operações comerciais normais *no país de origem...*».

Por outro lado, nos acórdãos de 5 de Outubro de 1988 relativos às máquinas de escrever electrónicas, e nomeadamente no acórdão Brother/Conselho, n.° 18 (250/85, Colect., p. 5683), o Tribunal lembrou que,

«de acordo com a economia do Regulamento n.° 2176/84, o cálculo do valor normal visa determinar o preço de venda de um produto tal como ele seria se esse produto fosse vendido no seu país de origem ou de exportação»,

e concluía que,

«por conseguinte, são os encargos referentes às vendas no mercado interno que devem ser tomados em consideração».

Acrescentando no n.° 19:

«Convirá ainda sublinhar que, embora em relação aos modelos vendidos em quantidades suficientes no mercado interno tenha havido a possibilidade de determinar um preço real, ao passo que o valor normal teve de ser calculado para os modelos que são unicamente objecto de exportação, o facto de não se tomarem em consideração para estes últimos os mesmos encargos que figuram no preço real dos modelos vendidos no mercado interno levaria a tratar, sem qualquer razão, de forma diferente os fabricantes exportadores de MEE consoante vendessem também no seu próprio país ou unicamente no estrangeiro.»

Ainda que a situação aí visada não seja idêntica à do presente caso, em que não ocorreu nenhuma venda OEM de FPN no mercado interno (v., nomeadamente, os n.os 8 e 11 dos considerandos do regulamento impugnado), a afirmação do Tribunal serve para sublinhar que se devem ter em conta, para o cálculo do valor normal de um determinado modelo, os encargos relativos ao mercado interno, ainda que esse modelo aí não seja vendido mas apenas o seja para exportação.

8. A referência que a Mita faz a um recente acórdão da Court of International Trade dos Estados Unidos, segundo o qual não seria razoável que uma autoridade exigisse a apresentação de informações que sabe não existirem, também não é susceptível de ter qualquer influência no presente processo. Por um lado, efectivamente, é jurisprudência assente que

«a atitude de um dos seus parceiros comerciais, mesmo importante, não obriga a Comunidade a proceder da mesma maneira... (nem) pode... condicionar a interpretação da regulamentação comunitária» [4].

Por outro lado, as instituições não exigiram à Mita que fornecesse informações que não existiam, limitando-se a recusar ter em conta informações que não consideraram pertinentes.

9. Na minha opinião, também não pode ser retirado nenhum argumento em contrário do facto de o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), *in fine*, se referir às «informações disponíveis», porque esta parte final apenas diz respeito ao elemento a acrescentar aos custos a título de lucro. No contexto do lucro, pode aliás perguntar-se se a inexistência de qualquer venda OEM no mercado japonês não é precisamente um indício do facto de os produtores não estarem interessados em realizar nesse mercado vendas a OEM e em sacrificar assim uma parte dos lucros que podem realizar vendendo sob a sua própria marca. No mercado comunitário, pelo contrário, podem ter interesse em renunciar a uma parte dos seus lucros para acederem à rede de vendas já existente dos OEM. Não está, portanto, excluído que, se apesar disso tivessem existido vendas OEM no mercado interno japonês, essas vendas teriam sido efectuadas com um lucro muito próximo do realizado pela Mita nas vendas sob a sua própria marca.

10. Tendo em conta o conjunto das considerações que precedem, não se pode, portanto, concluir que a Mita tenha provado que, ao adicionar uma margem de 5 % aos custos de produção (incluindo nestes os encargos VAG) da Mita, o Conselho tenha in-

4 — V. os acórdãos de 14 de Março de 1990, Nashua/Comissão e Conselho, já referido, n.° 30, e de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, n.° 15 (277/85 e 300/85, Colect., p. 5731).

cluído no valor normal calculado para as (hipotéticas) vendas aos OEM um montante para os encargos VAG e para um lucro que não seja «razoável» na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base.

11. Dito isto, considero que não é necessário verificar se a afirmação do Conselho, constante do n.° 9 da tréplica e apoiada numa referência ao mercado das impressoras de matriz, segundo a qual,

«no Japão, a margem de lucro real nas vendas aos OEM tende geralmente a ser muito superior a 5 %»,

é correcta. Aliás, não me parece que a Mita tenha qualquer razão para se melindrar, porque, ainda que essa afirmação seja correcta e que, por conseguinte, o ajustamento a que as instituições procederam só cubra as diferenças de custos, isso não enfraquece a sua posição. Efectivamente, só as diferenças de custos que a Mita expõe nos n.os 47 e 49 da versão confidencial da sua réplica são largamente superiores ao ajustamento efectuado, de modo que, admitindo que devessem ter sido tomadas em conta, bastariam largamente para revelar a insuficiência do nível do ajustamento contestado.

12. Resulta igualmente de quanto precede que a crítica baseada no carácter discriminatório do método utilizado pelo Conselho para calcular o valor normal dos FPN vendidos aos OEM não se justifica. Efectivamente, essa crítica, na medida em que se baseia na consideração de que o ajustamento efectivamente concedido não é o mesmo para todos os exportadores, mas equivale à diferença entre a margem de lucro real realizada pelo exportador em causa nas vendas internas sob a sua própria marca e a margem de lucro, fixa e uniforme, de 5 % utilizada para o cálculo de todas as vendas internas aos compradores OEM, ignora, por um lado, que o ajustamento também se destina a cobrir as diferenças de custos e que é perfeitamente possível, ou mesmo provável, que os exportadores, que realizam lucros elevados, suportem menores custos e, por outro lado, que no exercício do poder discricionário de que dispõem para avaliar, na falta de quaisquer dados reais, os custos e lucros que devem ser integrados no valor normal calculado, as instituições podiam razoavelmente considerar para esse efeito um só e mesmo nível de lucros. Devo acrescentar que decorre tanto da jurisprudência do Tribunal[5] como do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base, na sua actual versão — ou seja, a do Regulamento (CEE) n.° 2423/88, de 11 de Julho de 1988[6], que substituiu o Regulamento n.° 2176/84 — que o cálculo dos custos e lucros para um determinado produtor ou exportador pode igualmente ser efectuado por referência aos encargos suportados e aos lucros realizados por outros produtores ou exportadores no mercado interno do país de origem ou de exportação. Ora, também nesta hipótese, são susceptíveis de surgir situações como a que a Mita critica, pois os exportadores cujos custos e lucros são normalmente muito elevados beneficiam mais que aqueles cujos custos e lucros são menos elevados da tomada em consideração, para o cálculo do valor normal, dos encargos e lucros de outros exportadores. Isso não im-

5 — V., por exemplo, o acórdão de 5 de Outubro de 1988, Silver Seiko/Conselho, n.° 18 (273/85 e 107/86, Colect., p. 5927), do qual resulta que as instituições não excederam o seu poder discricionário ao utilizarem, para o cálculo do valor normal de um exportador que não vendia no mercado interno, a margem de lucro apurada em relação a outro exportador. No caso em apreço, tratava-se da margem mais baixa verificada entre as empresas que vendiam em quantidades suficientes no mercado interno.

6 — JO L 209, p. 1.

pediu, no entanto, nem o Tribunal nem o legislador comunitário de considerarem esse método de cálculo como efectuado numa base razoável.

13. Finalmente, para ser completo, devo salientar que, nas suas observações escritas (n.os 30 e seguintes), a interveniente Gestetner alegou que, admitindo que o valor normal para as vendas OEM tenha sido correctamente determinado, deveria ter sido efectuado um ajustamento nos termos do artigo 2.°, n.os 9 e 10, do regulamento de base, a fim de assegurar uma «comparação válida» entre este e o preço de exportação. Ora, o mesmo argumento foi já rejeitado no acórdão de 14 de Março de 1990, Gestetner/ /Conselho e Comissão, já referido, n.os 36 a 40.

2. *Quanto ao fundamento baseado na errada determinação do preço de exportação dos FPN vendidos a importadores independentes*

14. Este segundo fundamento da Mita tem duas partes, consoante estejam em causa as vendas para exportação a OEM ou a outros importadores independentes. Em ambos os casos, é o papel da Mita Europe, uma filial a 100 % da Mita, com sede em Amesterdão, que está no centro da controvérsia. No acórdão de 14 de Março de 1990, Gestetner/Conselho e Comissão, já referido, o Tribunal realçou que

«os FPN produzidos pela Mita são vendidos por intermédio da Mita Europe, que trata as encomendas dos clientes interessados, envia-lhes as facturas e recebe os pagamentos correspondentes»

e que

«o preço pago pelos compradores à Mita Europe coincide com o preço facturado pela Mita Japan à Mita Europe» (n.° 27).

15. Relativamente às vendas a importadores OEM, a Mita defende, no essencial, que o Conselho determinou correctamente o preço de exportação nos termos do artigo 2.°, n.° 8, alínea a), do regulamento de base, mas que erradamente deduziu dele uma teórica «comissão de agência» de 5 % para ter em conta o papel da Mita Europe, porque a referida disposição não fornece qualquer fundamento legal para uma dedução desse tipo. Ora, no referido acórdão Gestetner/ /Conselho e Comissão, o Tribunal já salientou que o Conselho não determinou o preço de exportação para as vendas à Gestetner com base no artigo 2.°, n.° 8, alínea a), mas que, devido à intervenção da Mita Europe nas vendas à Gestetner,

«decidiu... calcular o preço de exportação com base no preço facturado pela Mita Europe à Gestetner, procedendo aos ajustamentos previstos pelo Regulamento n.° 2176/84, ou seja, deduzindo deste preço uma margem razoável para custos gerais e para lucros, estimada em 5 %» (n.° 28).

De facto, o Conselho procedeu de modo idêntico em relação a todas as vendas para exportação a OEM.

16. Relativamente às vendas a outros importadores independentes que não os OEM, a Mita reconhece que o Conselho aplicou o artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento

de base, mas alega que os preços pagos por estes importadores à Mita Europe eram os preços normais de mercado e que deveriam ter servido de preços de exportação, nos termos do artigo 2.°, n.° 8, alínea a), sem dedução, portanto, do ajustamento de 11 % correspondente aos encargos (6 %) e aos lucros (5 %) inerentes ao papel da Mita Europe. Os argumentos invocados pela Mita para sustentar a sua tese de aplicabilidade do artigo 2.°, n.° 8, alínea a), são os mesmos em que baseou a sua convicção quanto à aplicação do artigo 2.°, n.° 8, alínea a), às vendas para exportação aos OEM e, portanto, quanto à ilegalidade das deduções efectuadas.

17. Ora, no que respeita às vendas para exportação aos OEM, o Tribunal decidiu, no acórdão Gestetner/Conselho e Comissão, já referido, que o Conselho tivera razão ao aplicar o artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base, e portanto em

«calcular o preço de exportação com base no preço pago pelo primeiro comprador independente, ajustando este preço em função dos custos e proveitos inerentes ao papel da Mita Europe» (n.° 34).

O Tribunal tinha-se previamente pronunciado pela improcedência do essencial dos argumentos invocados pela Mita no caso em apreço. E foi nesse quadro que decidiu, nomeadamente, que resulta do artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base, que

«o preço de exportação deve ser calculado quando, *por qualquer razão*, o preço realmente pago ou a pagar pelo produto vendido para exportação para a Comunidade não pode servir de referência» (n.° 30)

e que era esse o caso, visto que

«nem o preço pago pela Mita Europe à Mita Japan, nem o preço pago pela Gestetner à Mita Europe podiam servir de referência, tendo em conta, respectivamente, a associação existente entre o fabricante exportador (Mita Japan) e a sua filial (Mita Europe) e a actividade desenvolvida por esta relativamente às vendas» (n.° 31).

O Tribunal acrescentou que isto continua a ser verdade quando,

«por um lado, a actividade desenvolvida pela Mita Europe é *anterior* à importação e, por outro lado, se se admitir que a Mita Europe revende os FPN à Gestetner, esta revenda ocorre *antes* da importação» (n.° 32), apesar de o artigo 2.°, n.° 8, alínea b), referir, na sua parte final, apenas os ajustamentos necessários para ter em conta as despesas ocorridas *entre* a importação e a revenda. O Tribunal salientou, efectivamente, que

«os ajustamentos mencionados são os inerentes ao cálculo do preço de exportação nos casos mais frequentes de associação ou de acordo de compensação entre o exportador e o importador ou um terceiro»

e que

«o n.° 8, alínea b), do artigo 2.°, não exclui, contudo, os ajustamentos exigidos quando, por outras razões, o preço de exportação tenha de ser calculado» (n.° 33).

18. Esta posição do Tribunal não é evidentemente apenas aplicável às vendas da Mita à Gestetner, mas aplica-se também às outras vendas numa base OEM em que a Mita Europe interveio do mesmo modo. Também não há qualquer motivo para não a aplicar às vendas da Mita a outros importadores independentes, em que a Mita Europe tenha intervindo. Em todas essas hipóteses, efectivamente, a Mita Europe,

«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, portanto, devem ser deduzidos do preço pago pelo primeiro comprador independente, quando este serve de base para o cálculo do preço de exportação. Eu diria mesmo que este raciocínio se aplica *a fortiori* nestes casos, porque, se a Gestetner recebe os produtos da Mita logo no Japão e ela própria se encarrega de os exportar do Japão, já não se passa o mesmo nem com os outros clientes OEM a quem os produtos são entregues numa base FOB Japão, nem, sobretudo, com os outros importadores independentes, cujos produtos passam mesmo, materialmente, pelo entreposto alfandegário que a Mita Europe possui nos Países Baixos.

19. Só me resta tomar posição, em termos breves, relativamente aos poucos argumentos que não foram invocados no processo Gestetner. Em primeiro lugar, baseando-se no facto de a Mita Europe, embora não sendo o importador oficial dos produtos Mita, desempenhar no entanto essas funções, as instituições — ao contrário do que a recorrente afirma — fizeram prevalecer a realidade económica sobre uma abordagem meramente formal.

20. O argumento baseado no facto de que, ao aplicar assim o artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base às vendas para exportação aos importadores independentes, OEM ou não, as instituições teriam efectuado uma dupla dedução de lucros, é destituído de qualquer base material. Efectivamente, foi efectuado um único ajustamento pelo lucro, e incidiu sobre o preço pago *pelos* importadores independentes à Mita Europe e não sobre o preço pago *aos* importadores independentes pelos clientes destes. Que o preço de exportação não inclua o lucro realizado pelos importadores independentes nas vendas aos seus clientes no mercado comunitário é mera consequência do facto de ele corresponder ao preço pago ou a pagar pelo produto vendido para exportação para a Comunidade e não ao preço pago ou a pagar no mercado da Comunidade.

21. Finalmente, a referência que a Mita faz à Decisão n.° 2247/87/CECA da Comissão, de 28 de Julho de 1987, que cria um direito *antidumping* provisório sobre as importações de certas chapas de ferro macio ou de aço originárias do México[7], não me

7 — JO L 207, p. 21. Pela sua Decisão n.° 3499/87/CECA, de 19 de Novembro de 1987, que cria um direito *antidumping* definitivo (JO L 330, p. 42), a Comissão confirmou, na falta de qualquer novo elemento de prova, as suas conclusões provisórias relativas, nomeadamente, ao *dumping* e ao prejuízo.

parece pertinente. É verdade que, nessa decisão, a Comissão reconhece que,

«quando uma filial de um produtor estabelecida *no mesmo país* desempenha funções idênticas às de um departamento de vendas para a exportação totalmente integrado, é normal considerá-la como parte da mesma entidade económica» (v. o n.° 10 dos considerandos).

No caso em apreço, porém, a filial em questão, a Mita Europe, não desempenha funções idênticas às de um serviço de vendas para exportação, mas as funções típicas de uma filial de importação. Aliás, não é correcto afirmar que a Comissão, nesta decisão, teria aceitado que, em casos como esse, o preço de exportação deveria ser determinado com base no artigo 2.°, n.° 8, alínea a), do regulamento de base, ainda que a sua filial estivesse estabelecida num país terceiro, nem, *a fortiori*, concluir daí que esse deveria também ser o caso se essa filial estivesse estabelecida na Comunidade. Resulta claramente do encadeamento das considerações da Comissão que ela se interrogou efectivamente sobre a questão de saber se assim deveria ser não só quando a filial está estabelecida «no mesmo país» que o produtor, mas também quando está estabelecida num país terceiro — ou seja, diferente daquele onde o produtor está estabelecido — mas que não tomou posição a esse respeito. No terceiro período do n.° 10 dos considerandos, efectivamente, a Comissão observa que

«a questão de a filial ser ou não considerada como um departamento de vendas para a exportação totalmente integrado não influencia de modo decisivo a taxa do direito a ser aplicado».

Foi esta a razão que levou a Comissão a considerar, como preço de exportação, os preços realmente pagos ou a pagar à filial em questão. Parece-me significativo que a Mita, quando citou, no n.° 39 da réplica, o referido considerando, tenha omitido esta passagem.

22. Finalmente, como a Mita não contestou o nível do ajustamento efectuado para ter em conta o papel da Mita Europe nas suas vendas aos importadores independentes, e como nem os autos nem os debates que tiveram lugar na audiência revelaram que o ajustamento foi de um nível excessivo, decorre de quanto precede que o segundo fundamento invocado também não merece acolhimento.

Conclusão

23. Deve, portanto, ser negado provimento ao recurso e a Mita ser condenada a suportar as despesas, incluindo as dos intervenientes em apoio dos pedidos do Conselho. A Gestetner deverá suportar as suas próprias despesas.