RELATÓRIO PARA AUDIÊNCIA
apresentado no processo C-178/87 *

Sumário

I — A actividade da recorrente I-1581

II — Matéria de facto e tramitação processual I-1582

A — Matéria de facto I-1582

B — Fase escrita e pedidos das partes I-1582

III — Fundamentos e argumentos das partes I-1584

III.1 — Quanto à admissibilidade I-1584

III.2 — Quanto ao mérito I-1584

A — Quanto à determinação do valor normal I-1584

B — Quanto à comparação I-1596

C — Quanto ao cálculo da margem de *dumping* I-1599

IV — Resposta do Conselho à pergunta formulada pelo Tribunal I-1602

I — A actividade da recorrente

A recorrente, Minolta Camera Co. Ltd (a seguir «Minolta»), é uma sociedade japonesa que fabrica aparelhos fotográficos e equipamentos de escritório, incluindo fotocopiadores de papel normal (a seguir «FPN»).

No Japão, a Minolta só vende FPN por intermédio da Minolta Business Equipment Trading Ltd (a seguir «MJS»), filial que lhe pertence integralmente. A MJS tem sucur-

* Língua do processo: inglês.

sais em todo o Japão e vende a concessionários e aos utilizadores finais.

Na Comunidade, a Minolta vende exclusivamente à Minolta Camera Handelsgesellschaft mbH (a seguir «Minolta Germany»), que é o seu distribuidor na Alemanha e que tem funções semelhantes às da MJS no Japão, uma vez que vende simultaneamente a clientes independentes e aos distribuidores nacionais nos outros Estados-membros. Os distribuidores no Reino Unido, em França e na Bélgica são filiais da Minolta inteiramente detidas por ela.

II — Matéria de facto e tramitação processual

A — *Matéria de facto*

Em Julho de 1985, o Committee for European Copier Manufactures (Comité dos Fabricantes Europeus de Aparelhos de Cópia, a seguir «CECOM») apresentou à Comissão uma denúncia, alegando que as importações de alguns FPN originários do Japão eram objecto de práticas de *dumping* e causavam prejuízo à indústria comunitária.

O processo *antidumping* instaurado pela Comissão com base no 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), levou à instituição, através do Regulamento (CEE) n.° 2640/86 da Comissão, de 21 de Agosto de 1986 (JO L 239, p. 5), de um direito *antidumping* provisório de 15,8 % sobre as importações de FPN da Minolta.

Após a adopção deste último regulamento, em que a Comissão avaliou em 29,3 % a margem de *dumping* alegadamente praticada pela Minolta, esta enviou, em 10 de Outubro de 1986, à Comissão um memorando detalhado e fundamentado, confirmando o que já tinha dito nas suas conclusões de 10 de Julho de 1986, e demonstrando a ilegalidade da metodologia utilizada pela Comissão na determinação da margem de *dumping*. Esse memorando não obteve resposta.

A Comissão, por seu lado, indicou em 10 de Novembro de 1986 a forma como iria determinar definitivamente a margem de *dumping* da Minolta. Essa margem passou de 29,3 % para 35 %. Nas observações que apresentou em 21 de Novembro de 1986, e a que a Comissão não respondeu, a Minolta invocou a ilegalidade do método utilizado pela Comissão para determinar o lucro razoável incluído na determinação do valor normal dos FPN fabricados pela Minolta.

Em 23 de Fevereiro de 1987, o Conselho, sob proposta da Comissão, adoptou o Regulamento (CEE) n.° 535/87, que institui um direito *antidumping* definitivo de 20 % sobre as importações de FPN fabricados pela Minolta (JO L 54, p. 12, a seguir «regulamento impugnado»). Este regulamento declarava que a Minolta praticava uma margem de *dumping* de 35 %.

B — *Fase escrita e pedidos das partes*

O recurso da Minolta deu entrada na Secretaria do Tribunal de Justiça em 10 de Junho de 1987.

Por despachos de 3 de Fevereiro de 1988, o Tribunal de Justiça deferiu os pedidos da Comissão e do CECOM para intervirem no processo, ao lado da instituição recorrida.

A fase escrita do processo teve tramitação normal. Com base no relatório do juiz-relator, ouvido o advogado-geral, o Tribunal decidiu, nos termos do artigo 95.°, n.° 1, do Regulamento de Processo, atribuir o processo à Quinta Secção e iniciar a fase oral sem instrução. O Conselho foi convidado a responder por escrito a uma pergunta, tendo-o feito no prazo fixado.

A *recorrente* conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— anular o Regulamento n.° 535/87 do Conselho, na parte em que é aplicável à recorrente, por uma ou por todas as seguintes razões:

  — violação do disposto no artigo 2.°, n.os 2, 3, 9, 10 e 13 do Regulamento n.° 2176/84 do Conselho;

  — violação do artigo VI, n.os 1 e 2, do GATT e dos artigos 1.° e 2.° do código *antidumping* de 1979;

  — violação do princípio da proporcionalidade, do princípio da confiança legítima, da igualdade e do princípio *audi alteram partem*;

  — excesso de poder;

  — falta de fundamentação;

— além disso, ou a título subsidiário, anular o referido regulamento na parte em que institui um direito *antidumping* definitivo de 20 % sobre os fotocopiadores de papel normal originários do Japão fabricados e exportados pela recorrente;

— além disso, ou também a título subsidiário, anular o regulamento em questão na parte em que decide que os montantes garantidos pelos direitos *antidumping* provisórios relativos aos fotocopiadores de papel normal fabricados pela recorrente e exportados para a Comunidade se consideram definitivamente cobrados;

— de qualquer modo, condenar o Conselho nas despesas da instância;

— decidir qualquer reparação imposta pelo direito ou pela equidade em todas as situações em causa.

O *Conselho* conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— negar provimento ao recurso;

— condenar a recorrente nas despesas.

O *CECOM*, interveniente, conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— negar provimento ao recurso da Minolta;

— condenar a Minolta nas despesas, incluindo as efectuadas pelo CECOM na qualidade de interveniente.

III — Fundamentos e argumentos das partes

III.1 — *Quanto à admissibilidade*

A *Minolta* alega que, segundo jurisprudência constante do Tribunal, o recurso é admissível, nos termos do artigo 173.°, segundo parágrafo, do Tratado CEE.

O *Conselho* não tem objecções quanto à admissibilidade do recurso, com excepção do pedido da Minolta destinado a obter a anulação, na parte decisória do acórdão, do regulamento impugnado, em questões de direito específicas. Na opinião do Conselho, este pedido deveria ser julgado inadmissível.

III.2 — *Quanto ao mérito*

A — *Quanto à determinação do valor normal*

A *Minolta* contesta o cálculo do valor normal, na medida em que o Conselho incluiu neste valor: a) os encargos de venda, os encargos administrativos e outros encargos gerais (encargos VAG) das suas filiais de vendas; b) um lucro de 14,6 %; e c) o valor de certos descontos concedidos pelas filiais japonesas aos seus clientes.

Relativamente à *inclusão dos encargos VAG* das suas filiais de vendas, a Minolta alega que isso levou a um valor normal calculado correspondente a um estádio situado para além do estádio saída da fábrica, ao passo que o preço de exportação foi calculado com base no artigo 2.°, n.° 8, do Regulamento n.° 2176/84, partindo dos preços de venda das filiais directas e indirectas na Comunidade, preços estes de que o Conselho deduziu todos os encargos das suas filiais relacionados com as vendas em questão. Daí resulta que o preço de exportação foi calculado no estádio saída da fábrica, mas que o valor normal o foi praticamente no estádio da venda a retalho.

A Minolta alega que o argumento invocado pelas instituições segundo o qual era necessário aumentar os custos de produção num montante razoável para os encargos de venda, os encargos administrativos e outros encargos gerais (e lucros) para permitir uma determinação do valor normal como se tivesse havido vendas no mercado interno não corresponde à finalidade da determinação do valor normal. Este deve ser determinado a partir do custo de produção, acrescentando-lhe os custos e o lucro necessário para determinar o valor das mercadorias no estádio saída da fábrica (ou em qualquer outro estádio comercial pertinente) e para permitir uma «comparação válida» com o preço de exportação.

Segundo a Minolta, no cálculo do valor normal nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alí-

nea b), ii), tem que se ter em conta um montante razoável para os encargos de venda, os encargos administrativos e outros encargos gerais. No entanto, esse montante deverá ser calculado de modo a que o valor normal calculado corresponda ao estádio saída da fábrica.

A Minolta alega que o método adoptado pelas instituições levou a que se chegasse a uma margem de *dumping* completamente afastada da realidade. Na verdade, efectuados os ajustamentos para ter em conta os encargos de transporte, o preço médio na Comunidade dos seis modelos escolhidos pela Comissão é superior em 30,45 % ao preço médio desses modelos no Japão, ou em 33,45 % se se tiverem em conta todos os modelos (como demonstram os quadros I e II da compilação confidencial de quadros junta ao processo, e cujos dados sobre preços e custos são os verificados pela Comissão). Mesmo que o preço médio na Comunidade seja comparado com o preço médio que a Minolta deveria obter no Japão para cobrir todos os seus custos (de fabrico e VAG) e realizar um lucro de 14,6 %, os preços comunitários continuam a ser mais elevados que os preços japoneses, como mostra o quadro III. Daí resulta que o preço médio dos seis modelos escolhidos pela Comissão é 11,74 % mais elevado na Comunidade do que no Japão, mesmo que os preços japoneses sejam ajustados de forma a evitar qualquer prejuízo e a proporcionar um lucro de 14,6 %. O mesmo se passa quando se efectua um outro ajustamento para os encargos de transporte na Comunidade: neste caso, os preços comunitários são superiores em 4,08 %.

A Minolta alega ainda que, não sendo válida a comparação entre o valor normal e o preço de exportação, houve violação do disposto no artigo VI do GATT e nos artigos 1.° e 2.° do código *antidumping* de 1979, pelo que ela pode invocar a violação dessas normas como fundamento de anulação do regulamento controvertido. Com efeito, o artigo 173.° do Tratado não exige, em relação aos recursos interpostos pelos Estados-membros, pelo Conselho ou pela Comissão, que a norma jurídica relativa à aplicação do Tratado e que foi infringida tenha efeito directo. Tendo as pessoas singulares ou colectivas os mesmos direitos, nos termos do disposto no segundo parágrafo do mesmo artigo, a Minolta também não deve ficar sujeita a essa exigência.

A Minolta sustenta que, ainda que o conceito de efeito directo tivesse aplicação no presente caso, o artigo VI do GATT e os artigos 1.° e 2.° do código *antidumping* de 1979 preenchem as condições necessárias: a execução do GATT e do código *antidumping* de 1979 na Comunidade não dependem de outras medidas tomadas pela Comunidade ou pelas autoridades nacionais, e as normas em causa são claras e precisas.

Se o Tribunal vier a considerar que o GATT e o código *antidumping* de 1979 não podem afectar a validade do regulamento impugnado, então o Regulamento n.° 2176/84 deve ser interpretado nos termos do GATT e do código.

A este respeito, a Minolta sublinha, nomeadamente, a obrigação de se proceder a uma comparação equitativa, tal como esta é prevista pelo código *antidumping* de 1979, ou seja, devem comparar-se os preços no mesmo estádio comercial, comparando preços negociados em datas tão próximas quanto possível e tendo devidamente em conta todas as diferenças susceptíveis de afectar a possibilidade da sua comparação. Relativamente ao estádio comercial, o có-

digo *antidumping* de 1979 sugere que seja escolhido o estádio saída da fábrica que, segundo a Minolta, é aquele em que o fabricante põe a mercadoria disponível para entrega na fábrica. Segundo as normas internacionais para a interpretação dos termos comerciais (Incoterms), «na fábrica» significa que a única responsabilidade do vendedor é a de colocar a mercadoria à disposição do comprador no seu estabelecimento, que ele não tem a responsabilidade do carregamento da mercadoria no veículo fornecido pelo comprador e que este suporta os encargos e os riscos inerentes ao transporte da mercadoria desde esse local até ao destino. É, pois, claro, que a expressão «saída da fábrica» indica os custos que estão incluídos no preço pago pelo comprador ao vendedor. As expressões «mesmo estádio comercial» e «estádio saída da fábrica» referem-se a preços. O Conselho escolheu, portanto, um mau critério para determinar se os preços que tinha calculado se situavam no mesmo estádio comercial quando tomou por referência os compradores que os pagam.

Não tendo respeitado a exigência fundamental de uma comparação válida, imposta pelo GATT, pelo código *antidumping* de 1979 e pelo Regulamento n.° 2176/84, o Conselho abusou dos poderes que lhe são conferidos por este regulamento ao dar como verificada uma margem de *dumping* de 35 %, apesar do facto, reconhecido, de os preços da Minolta na Comunidade serem significativamente mais elevados do que os seus preços no Japão. O Conselho desrespeitou a confiança legítima dos operadores económicos que efectuam transacções comerciais com a Comunidade e dentro desta, operadores esses que esperam que as regras acordadas no plano internacional sejam equitativamente aplicadas pelas autoridades comunitárias e em conformidade com o GATT e com o código *antidumping* de 1979. A Minolta sustenta, além disso, que, ao considerar que ela pratica um *dumping* de 35 % e ao impor-lhe um direito de 20 %, quando uma comparação válida demonstra que ela não praticou qualquer *dumping*, o Conselho lhe impôs um ónus desproporcionado relativamente ao objectivo do Regulamento n.° 2176/84 e violou, portanto, o princípio da proporcionalidade. A Minolta defende também que o Conselho violou o princípio da igualdade, dado que o Conselho teria considerado despiciendo o *dumping* praticado por outro fabricante na mesma situação que a Minolta, mas que vendeu a clientes independentes.

Segundo a Minolta, ao actuar da forma censurada, o Conselho infringiu o disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), e n.° 9, do Regulamento n.° 2176/84, que impõe que a comparação entre o preço de exportação e o valor normal seja uma comparação válida e, designadamente, que seja estabelecida no mesmo estádio comercial.

Relativamente ao *lucro incluído pelo Conselho no valor normal*, a Minolta considera que esse lucro é demasiado elevado porque o Conselho não tomou em consideração:

a) o lucro médio realizado em todos os modelos em causa vendidos no mercado japonês;

b) o volume de negócios dos modelos não rentáveis vendidos no mercado interno;

c) nem calculou o lucro no estádio saída da fábrica.

a) Segundo a Minolta, se o Conselho concluir que é habitualmente realizado um lucro com os FPN, não pode excluir os aparelhos que foram vendidos com prejuízo durante um determinado período, nem considerar o lucro sobre as restantes vendas como lucro normal e aplicá-lo a todos os modelos da Minolta. Se, ao invés, o Conselho considerar que normalmente não é realizado lucro com os FPN, deverá determinar o lucro em qualquer base razoável através das informações disponíveis.

Nos dois casos, o lucro deve ser razoável e ter em conta:

i) o lucro real realizado nos aparelhos FPN no mercado interno;

ii) as flutuações temporais da rentabilidade dos FPN;

iii) a necessidade de produzir uma série de aparelhos FPN que correspondam às exigências dos consumidores.

i) No caso de alguns FPN serem vendidos com prejuízo e outros com um lucro considerável, só um lucro determinado tendo em conta não só as vendas realizadas com lucro, mas também as efectuadas com prejuízo, dará uma ideia correcta dos lucros realizados nos aparelhos FPN no Japão. A este respeito, a Minolta apresenta dois exemplos para demonstrar que a abordagem do Conselho, ignorando as vendas efectuadas com prejuízo, não é correcta.

1.° exemplo

Lucros/Prejuízos

Modelo	Total vendido por sociedade	Soc. A	Soc. B	Soc. C
Um	100	2 %	2 %	30 %
Dois	100	2 %	2 %	5 %
Três	100	2 %	+10 %	+60 %
Lucro que seria adicionado pelo Conselho		35 %	10 %	60 %
Lucro médio ponderado sociedade		N/A	2 %	8,3 %
Lucro médio ponderado de todas as sociedades		2,8 %		

Verifica-se por este quadro que o lucro que seria adicionado pelo Conselho, utilizando o método contestado, não é razoável.

2.° exemplo: Alfa e Beta realizaram cada uma um lucro de 10 % no mercado japonês nas suas gamas de dez modelos. O lucro realizado nos modelos Alfa varia entre 5 % para um determinado modelo e 15 % para outro modelo, enquanto os lucros realizados pela Beta variam de menos 10 % a mais 30 %. Segundo a Minolta, os lucros realizados pelas duas sociedades são idênticos e o lucro que deveria ser considerado como sendo normalmente realizado é idêntico. O Conselho teria, pelo contrário, concluído que o lucro normalmente realizado pela Beta era mais elevado do que o realizado pela Alfa, porque não teria tido em conta as vendas dos modelos Beta com prejuízo durante o período considerado.

ii) Dadas as variações de rentabilidade no tempo dos diferentes modelos, a Minolta considera que para se determinar o lucro durante um determinado período (o período de referência) é preciso ter em consideração o lucro médio realizado em todos os modelos de épocas diferentes vendidos durante esse período, lucro esse que poderá então ser aplicado a todos os modelos vendidos pela Minolta durante o mesmo período. O Conselho teria, pelo contrário, tomado em conta uma série de modelos vendidos durante o período de referência e teria aplicado o lucro daí resultante a toda uma série de modelos Minolta sem ter em conta a sua idade e rentabilidade.

iii) Por último, dado que os produtores japoneses têm que produzir uma gama completa de fotocopiadores, o lucro normal deverá ser o realizado em toda a gama de modelos, e não apenas nos que são vendidos com um lucro global durante um determinado período.

b) Segundo a Minolta, o lucro determinado pelo Conselho não é razoável também porque ele não tomou em consideração o volume de negócios dos modelos não rentáveis vendidos no mercado interno. Se o Conselho só tomar em consideração o lucro nos modelos que são rentáveis, o lucro realizado nestes modelos deve ser expresso em percentagem das vendas dos modelos que são rentáveis e dos que o não são. A Minolta defende que, no cálculo da margem de *dumping* no presente processo, o Conselho, após ter calculado — erradamente — o montante que foi objecto de *dumping* unicamente sobre o preço das vendas que foram objecto de *dumping*, exprimiu-o depois como percentagem do valor CAF de todas as vendas, tivessem sido ou não objecto de *dumping*.

A este respeito, a Minolta dá o seguinte exemplo:

Modelo	Lucro/Prejuízo	Volume de negócios
A	10 %	100
B	10 %	100
C	— 10 %	100
		300

i) É claro que o lucro médio aqui é de 3,3 %,

ou seja $\frac{10 + 10 - 10}{300} = 3{,}3\ \%$.

É o lucro normal e nenhuma margem de lucro razoável poderia exceder esta percentagem.

ii) O método do Conselho daria um lucro de 10 % porque ignoraria as vendas do modelo C,

ou seja $\frac{20}{200} = 10\ \%$.

iii) Se o Conselho ignorasse (erradamente) os prejuízos nos modelos C e só considerasse o lucro de 20 % nos modelos A e B, esse lucro deveria ser expresso em percentagem do volume de negócios total,

ou seja $\frac{20}{300} = 6{,}7\ \%$.

c) A Minolta alega, por último, que o Conselho não calculou o lucro no estádio saída da fábrica. Por um lado, dado que, segundo os números apresentados pela Rank Xerox, um lucro de 16 % para um fornecedor integrado num mercado equivale a um lucro de 5 % para um fabricante isolado nesse mercado, a Minolta considera que, se um lucro de 14,6 % correspondesse a um cálculo razoável do lucro normalmente realizado por fornecedores integrados de aparelhos FPN no mercado japonês, o Conselho deveria ter considerado um lucro ligeiramente inferior a 5 % como sendo um lucro normalmente realizado no estádio saída da fábrica. Aliás, segundo a Minolta, a percentagem de 5 % teria sido utilizada pela Comissão na reunião de informação de 30 de Junho de 1986 e corresponde ao lucro que o Conselho considerou realista para as vendas da Minolta na Comunidade. Seria ligeiramente superior ao lucro de 4 % que o Conselho considerou como sendo o lucro realizado pelas denunciantes no mercado mais lucrativo da Comunidade. Por outro lado, o Conselho não deveria ter adicionado essa margem de lucro à soma dos custos de fabrico da Minolta e a todos os encargos VAG, tanto da sociedade fabricante como das filiais japonesas, que ultrapassa o valor à saída da fábrica.

Relativamente aos *pagamentos por retoma,* a Minolta alega que o Conselho aumentou os encargos VAG incluídos no valor normal calculado num montante correspondente ao valor de certos descontos concedidos pelas filiais japonesas da Minolta aos seus clientes. Segundo a Minolta, o Conselho não dispõe de qualquer elemento de prova que permita justificar esse aumento e, em consequência, os encargos VAG incluídos no valor normal calculado utilizado como base para o cálculo do valor normal aplicável à recorrente excederam a «margem razoável» a que se refere o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do Regulamento n.° 2176/84. Com efeito, os descontos em questão eram descontos semelhantes a outros concedidos pelas filiais japonesas da Minolta, e nem a MJS nem qualquer outra sociedade do grupo Minolta alguma vez receberam modelos retomados. Finalmente, os descontos em causa eram custos directamente relacionados com as vendas consideradas e não deviam, por conseguinte, ser incluídos no cálculo do valor normal.

A este respeito, a Minolta alega que em Fevereiro de 1986 a Comissão efectuou uma verificação, no Japão, dos dados fornecidos pela Minolta relativamente aos custos de produção, aos encargos VAG, aos preços e a todos os descontos respeitantes ao período de referência. Foi só depois de ter procedido a verificações junto de outros exportadores que a Comissão decidiu acrescentar aos encargos VAG incluídos no valor normal calculado o montante dos descontos concedidos pela MJS (que correspondem aos números de código 32 e 34 do sistema de contabilidade informatizado da Minolta), que supunha serem descontos por retoma semelhantes aos que a Comissão constatara serem praticados por outros exportadores.

A Minolta alega que a Comissão não dispunha de cópias dos documentos que os seus funcionários consultaram durante a referida verificação, documentos esses que comprovariam que os concessionários tinham pedido à Minolta que lhes pagasse para poderem proceder à retoma de um aparelho. Também não podia indicar com precisão que documentos eram esses, nem os exemplos de descontos por retoma verificados pelos seus funcionários. Por outro lado, as notas tomadas pelos advogados da Minolta na reunião de verificação demonstram que o

desconto do código 32 é um desconto normal e que o funcionário da Comissão não manifestou dúvidas sobre a natureza dos descontos praticados pela Minolta. Pelo contrário, a Comissão recusou comunicar à Minolta uma cópia da acta da reunião de verificação, acta essa que, segundo a Minolta, na realidade não foi redigida. Finalmente, a MJS pediu a contabilistas independentes que verificassem as suas contas desde há vários anos e o certificado que foi passado prova que a MJS nunca recebeu qualquer aparelho a título de retoma (anexo IV da petição).

A Minolta sustenta também que a Comissão não teve em conta os elementos de prova e as observações detalhadas que lhe foram apresentados pela Minolta em 10 de Outubro de 1986, que mostram que nenhuma transacção de retoma foi efectuada pela Minolta e que explicam a verdadeira natureza e a utilização dos descontos em causa.

Segundo a Minolta, todos os descontos dos códigos 32 e 34 são descontos normais. Os descontos do código 32 nunca tiveram qualquer relação com operações de retoma, como se pode ver pelas notas tomadas na já referida reunião de verificação pelas explicações que a Minolta forneceu à Comissão em 10 de Outubro de 1986 e que serão postas à disposição do Tribunal e do Conselho, a título confidencial, se o desejarem. Os descontos do código 34, por sua vez, foram previstos para facilitar aos concessionários operações com os clientes que implicassem uma retoma, mas, na realidade, desde 1983 que esses descontos eram concedidos independentemente da questão de saber se, na prática, houvera efectivamente operações de retoma.

Para prova de que os descontos dos códigos 32 e 34 são diferentes dos descontos por retoma a que o Conselho se refere no n.° 13 dos considerandos do regulamento impugnado, a Minolta alega ainda, por um lado, que os clientes da MJS que beneficiam desses descontos são geralmente membros da «Minolta Society», que é um clube que confere vantagens várias aos seus membros, aberto aos concessionários importantes da MJS e, por outro lado, que os descontos são concedidos automaticamente a todos os membros desse clube com base numa tabela uniforme. Ora, se esses descontos estivessem dependentes da existência de uma operação de retoma, o respectivo montante variaria de uma operação para outra, o que não é o caso.

Segundo a Minolta, a concessão de um desconto tem como única finalidade permitir à MJS efectuar vendas suplementares aos seus concessionários, ajudando-os a vender em circunstâncias em que poderiam perder um cliente potencial. Relativamente à alegada vantagem a que o Conselho se refere, a Minolta afirma que é claro que beneficiaria dessa vantagem independentemente da questão de saber se aplica um sistema de retomas ou se oferece descontos. Não existe qualquer nexo de causalidade entre os descontos da Minolta e as pretensas vantagens da inexistência de um mercado japonês de FPN usados.

O Conselho não deveria ter adicionado aos encargos VAG os custos equivalentes ao montante desses descontos, uma vez que, segundo o próprio Conselho, esses custos têm uma relação directa com as vendas em questão, nos termos do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do Regulamento n.° 2176/84.

O *Conselho* afirma, em primeiro lugar, *relativamente à inclusão dos encargos VAG*, que calculou o valor normal nos termos do ar-

tigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do Regulamento n.° 2176/84 (n.os 8 e seguintes dos considerandos do regulamento impugnado), visto que as vendas de FPN da Minolta no Japão tinham sido efectuadas com prejuízo. Nesse valor normal, o Conselho incluiu os encargos VAG referentes às operações das filiais de vendas da Minolta no mercado interno, porque essas filiais desempenhavam as funções de um departamento de vendas da Minolta. Efectivamente, estando sujeitas a um controlo comum, as filiais de venda não devem ser tratadas separadamente da própria Minolta. Assim, todos os encargos normalmente suportados pelo grupo Minolta nas vendas no mercado interno estão, segundo o Conselho, nos limites do «montante razoável para cobrir os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais» a que se refere o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), e devem, por conseguinte, ser incluídos no valor normal calculado. Dado que todos os encargos VAG do departamento «exportação» estão incluídos no preço de exportação, não seria correcto só incluir no cálculo do valor normal uma parte dos encargos VAG relativos às vendas no mercado interno.

Quanto ao argumento da Minolta segundo o qual, em virtude da inclusão dos referidos encargos, o valor normal teria sido calculado num estádio comercial diferente do estádio saída da fábrica, o Conselho alega que a Minolta confunde certos aspectos da determinação do valor normal e a questão da comparação entre este valor e o preço de exportação. Segundo o Conselho, o estádio comercial é definido pela categoria de compradores a que uma sociedade vende, e não pela natureza dos elementos de custos incluídos no valor normal. Em particular, a definição dada pela Minolta do estádio comercial não é adequada, e os Incoterms que a Minolta refere não têm qualquer utilidade para a determinação do estádio comercial para efeitos dos cálculos efectuados num processo *antidumping*. Segundo o Conselho, o estádio comercial é determinado analisando a que categoria de compradores corresponde o preço praticado. O estádio saída da fábrica designa a venda ao primeiro comprador independente na cadeia de distribuição. Por último, não se provou que, se a Minolta tivesse efectuado ela própria vendas a compradores independentes, as condições teriam sido diferentes a ponto de os preços praticados pela Minolta e os praticados pelas sociedades de vendas em relação ao mesmo comprador serem diferentes. Sendo o valor normal calculado determinado em vez do preço de venda, situar-se-á normalmente no mesmo estádio comercial que o valor normal que se destina a substituir.

Assim, o argumento da Minolta relativo à «comparação válida» a que se refere o artigo 2.°, n.° 9, do Regulamento n.° 2176/84 não pode ser invocado para determinar o «montante razoável» dos encargos VAG a incluir no cálculo do valor normal, mas deve ser examinado no estádio da comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

Quanto à alegada violação das disposições do GATT e do código *antidumping* de 1979, o Conselho sustenta que não há conflito entre o regulamento impugnado e essas disposições. Segundo o Conselho, o Regulamento n.° 2176/84 define de maneira bastante precisa como se deve proceder para estabelecer uma comparação válida, prevendo ajustamentos, em particular no artigo 2.°, n. os 9 e 10. Além disso, as partes contratantes dispõem, nos termos do código *an-*

tidumping, de um poder de apreciação quanto ao modo como transpõem essas disposições para a legislação nacional, não dando o código qualquer indicação quanto ao que se deve entender por comparação válida.

O Conselho alega, além disso, que a Minolta não pode invocar directamente as disposições do GATT ou do código, mesmo que o regulamento impugnado estivesse em contradição com esses acordos internacionais, e quanto a este aspecto remete para a jurisprudência do Tribunal, que decidiu que as normas do acordo geral, e nomeadamente o seu artigo VI, não são directamente aplicáveis e não conferem direitos aos particulares (acórdãos de 12 de Dezembro de 1972, International Fruit Company, 21/72 a 24/72, Recueil, p. 1219; de 24 de Outubro de 1973, Schlüter, 9/73, Recueil, p. 1135; de 16 de Março de 1983, SIOT, 266/81, Recueil, p. 731; SPI e SAMI, 267/81 a 269/81, Recueil, p. 801; e Singer e Geigy, 290/81 e 291/81, Recueil, p. 847). O Conselho defende que o mesmo princípio se aplica ao código *antidumping*.

O Conselho faz notar além disso que, no acórdão de 7 de Maio de 1987, Toyo/Conselho (240/84, Colect., p. 1809), a recorrente baseava o seu recurso, em larga medida, num alegado conflito entre o regulamento *antidumping* impugnado e as regras do GATT e que o Tribunal se limitou a interpretar o regulamento de base anterior ao Regulamento n.° 2176/84 afirmando que não havia que invocar o artigo VI do GATT ou o código.

Relativamente ao pretenso *carácter desrazoável da margem de lucro incluída no valor normal calculado*, o Conselho alega liminarmente que, para a determinação do valor normal calculado dos modelos da Minolta, as instituições utilizaram o lucro médio — isto é, os montantes que excedem os custos de produção, incluindo um montante razoável para os encargos VAG — realizado nos modelos vendidos por todos os outros exportadores que efectuam vendas no Japão. Para a determinação de um lucro razoável, foram tidos em conta os circuitos de venda com prejuízo quando o modelo considerado era vendido globalmente com lucro e, consequentemente, foram tomadas em consideração numerosas vendas isoladas efectuadas com prejuízo durante o período de referência. O n.° 10 dos considerandos do regulamento impugnado descreve o método utilizado para o cálculo da margem de lucro que era de 14,6 %.

Segundo o Conselho, decorre do artigo 2.°, n.° 4, do Regulamento n.° 2176/84 que, ao contrário do que a Minolta afirma, podem ignorar-se as vendas com prejuízo e não é necessário basear o valor normal na média das vendas efectuadas a preços superiores e inferiores ao custo de produção. Efectivamente, embora o artigo 2.°, n.° 4, só se aplique no caso de não se realizarem lucros, todos os métodos enumerados nesta disposição para a determinação do valor normal baseiam-se em vendas, valores ou preços que incluam, ou sejam susceptíveis de incluir, um lucro.

O Conselho precisa a este respeito que, quando o método escolhido consiste em calcular o valor normal, a margem de lucro pode basear-se no lucro realizado por outras sociedades no país e no sector de actividade considerados. Neste caso, o Conselho considera que os termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), e a comparação com a situação a que se refere o artigo 2.°, n.° 4, indicam com clareza que são as vendas efectuadas a um preço superior ao custo de produção que devem ser tomadas em consideração e não todas as vendas das outras sociedades.

Relativamente aos exemplos dados pela Minolta, o Conselho considera que o primeiro não pode ser invocado, uma vez que todos os exportadores, com excepção da Minolta, venderam a maior parte dos modelos realizando lucros no Japão. Quanto ao segundo exemplo, o Conselho alega que a conclusão de que a margem de lucro normal para a Beta — exportador que vende com prejuízo uma parte da sua produção — é superior pelo facto de as vendas com prejuízo não serem tomadas em consideração, é consentânea com o previsto no artigo 2.°, n.° 4, do Regulamento n.° 2176/84. Relativamente às vendas da Beta que foram dadas como exemplo, o valor normal poderia ser determinado «com base em outras vendas realizadas no mercado interno», vendas com lucro, como prevê o artigo em causa.

O paralelismo estabelecido com as conclusões do Conselho relativas ao prejuízo também não pode ser aceite. O Conselho salienta que o método utilizado para calcular o aumento de preços necessário para permitir aos produtores comunitários a realização de um lucro razoável na Comunidade não tem qualquer relação com o cálculo de uma margem de lucro na determinação do valor normal. As vendas efectuadas com prejuízo são um indicador do prejuízo e não podem, portanto, ser afastadas dos cálculos relativos ao prejuízo. Pelo contrário, para a determinação do valor normal podem ser afastadas, como prevê o artigo 2.°, n.° 4, do Regulamento n.° 2176/84, porque, se assim não fosse, seriam tidas em conta vendas que não foram efectuadas no decurso de operações comerciais normais.

Também é falsa a comparação sugerida pela Minolta com o cálculo das margens de *dumping*. O método de cálculo da margem de *dumping* e o cálculo de um lucro normalmente realizado em vendas internas com lucro para efeitos de determinação do valor normal são duas questões distintas.

O Conselho contrapõe vários argumentos à tese da Minolta segundo a qual, dadas as variações de rentabilidade de um modelo no tempo, o Conselho deveria ter tomado em consideração o lucro médio realizado em todos os modelos considerados que atingiram diferentes estádios da sua duração de vida, vendidos durante o período de referência. Alega, em primeiro lugar, que o artigo 2.°, n.° 4, do Regulamento n.° 2176/84 permite excluir as vendas com prejuízo se estas ocorreram durante um período bastante longo. Ora, o Conselho considerou que o período de referência preenchia esse requisito. O Conselho afirma em seguida que não foi apresentada qualquer prova em apoio da tese das variações de rentabilidade de um produto no decurso da sua duração de vida e que os preços dos modelos variam frequentemente em função do comprador, sendo algumas vendas lucrativas e outras efectuadas com prejuízo, independentemente do estádio de evolução do modelo. O Conselho alega ainda que, segundo a tese da Minolta, haveria sempre no mercado modelos altamente rentáveis, outros menos rentáveis e outros que seriam vendidos com prejuízo, e, portanto, isso não justificaria que os lucros fossem determinados num período mais longo do que o período de referência, o que seria incompatível com o disposto no Regulamento n.° 2176/84.

O Conselho observa, igualmente, que o argumento da Minolta baseado na necessidade de os produtores de FPN produzirem uma gama completa de modelos não tem

qualquer incidência na determinação da margem de lucro razoável a incluir no valor normal calculado. Com efeito, embora a Minolta exponha as razões pelas quais certas vendas são efectuadas com prejuízo, isso não é relevante para efeitos da aplicação do artigo 2.°, n.° 4, do Regulamento n.° 2176/84; é o facto de essas vendas terem sido efectuadas com prejuízo que justifica que elas não sejam tomadas em consideração para a determinação do valor normal.

Quanto ao argumento segundo o qual o lucro não teria sido calculado no estádio saída da fábrica, o Conselho alega que a questão do estádio comercial não é relevante a este respeito. Explica, por um lado, que o montante a incluir a título do lucro previsto no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), é composto pelo lucro realizado pelo fabricante sobre a produção, assim como pelos lucros realizados pelo departamento de vendas do fabricante com as vendas dos produtos. Este último elemento inclui, no caso da Minolta, o lucro realizado pelas filiais de vendas que exerceram funções de departamento de vendas e isso não altera o estádio comercial em que a venda é efectuada, uma vez que essas filiais vendem ao mesmo tipo de compradores a que o departamento de vendas do fabricante venderia. Por outro lado, relativamente aos números indicados pela Rank Xerox, o Conselho afirma que se trata de números expressos em percentagem do preço de catálogo dos distribuidores independentes e que, se esses números fossem utilizados para determinar a taxa de lucro razoável a aplicar, deveriam ser expressos em percentagem das receitas do fabricante. Assim, o lucro de 5 % sobre o preço de catálogo é igual a 15,6 % do custo total do fabricante e corresponde a um ganho de 13,5 % sobre as receitas do fabricante.

Quanto ao valor de 4 % correspondente ao lucro realizado pelas denunciantes nas vendas na Comunidade, o Conselho alega que se trata de uma questão diferente da determinação do lucro normalmente realizado com as vendas de FPN no mercado japonês, e que o número referido foi reduzido devido às importações objecto de *dumping*.

Relativamente aos *pagamentos por retoma*, o Conselho contesta, em primeiro lugar, a descrição dos factos feita pela Minolta. Sublinha que, na reunião de verificação, os funcionários da Comissão não tiveram qualquer dúvida sobre o facto de os descontos dos códigos 32 e 34 corresponderem a pagamentos por retoma, uma vez que os elementos de prova disponíveis eram claros a esse respeito, e em especial os próprios formulários administrativos da Minolta. Também se verifica pela acta redigida pela Minolta em 5 de Fevereiro de 1986 (anexo IV B da petição) que os descontos em causa são pagamentos por retoma.

Quanto ao certificado emitido pelo revisor de contas (anexo IV D da petição), o Conselho faz notar que, por um lado, os revisores de contas concluíram que se tratava de descontos normais, pelo simples facto de que a MJS não confirmou terem existido efectivamente transacções de retoma. Ora, o facto de a MJS não confirmar a existência dessas transacções não prova que elas não tenham existido. Por outro lado, o Conselho defende que o facto de os descontos concedidos serem fixos não significa que não tenha havido retoma ou que a Minolta não tenha tomado em consideração o valor da retoma. Finalmente, a própria Minolta confirma que os aparelhos usados são retirados do mercado (notas tiradas pela Minolta na reunião de 6 de Fevereiro de 1986, página 14, anexo IV B da petição). Todavia, ainda que tenham sido efectuados pagamentos sem se ter verificado se os aparelhos eram retirados do mercado, o Conselho afirma que não existe mercado de usados

para os FPN no Japão e que tal facto nunca foi contestado pela Minolta.

O Conselho defende que determinou o valor normal nos termos do Regulamento n.° 2176/84. Os encargos relativos à aplicação de um sistema de pagamentos por retoma fazem parte do «montante razoável para os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais» a incluir no cálculo do valor normal, como prevê o artigo 2.°, n.° 3, alínea c), do Regulamento n.° 2176/84. Sendo encargos gerais, esses encargos não devem dar lugar a um ajustamento. Além disso, em caso de retoma, é obtida uma vantagem como contrapartida (n.° 13 dos considerandos do regulamento impugnado).

O Conselho considera que a Minolta retira um benefício das retomas de fotocopiadores usados. A Minolta e todos os outros fabricantes de FPN que escoam os seus produtos no Japão beneficiam de uma vantagem acrescida pelo facto de terem a certeza de que os aparelhos retomados não serão utilizados por ninguém, o que permite assegurar que todos os FPN em serviço serão regular e completamente substituídos durante um certo período (correspondente ao prazo médio durante o qual o primeiro utilizador está disposto a conservar um FPN novo). Os pagamentos por retoma têm, portanto, como consequência reduzir artificialmente a duração de exploração dos FPN no Japão. Daí resulta, para o conjunto dos fabricantes, um aumento das vendas de FPN novos.

Dado que, no caso em apreço, os aparelhos retomados eram quase todos para refugo, tornados impróprios para uso ou retirados do mercado por qualquer outra forma, o Conselho considerou que aquilo que o exportador recebia em troca de um pagamento de retoma ou da concessão de um desconto adicional pela retoma não estava ligado a um valor de revenda, tendo as instituições concluído que o valor da operação correspondia mais às vantagens retiradas da colocação fora da circulação dos aparelhos retomados e da ausência de um mercado de aparelhos usados.

Não foram entregues à Comissão provas suficientes (e o ónus da prova recai sobre a parte que pede o ajustamento) que lhe permitissem concluir que o pagamento ou desconto efectuado pela retoma era, total ou parcialmente, um desconto normal concedido para além dos vários outros tipos de desconto.

O CECOM considera que o valor normal não pode ser reduzido no montante dos descontos por retoma porque estes não modificam o preço de venda e devem ser sistematicamente tomados em consideração no quadro dos ajustamentos relativos a diferenças nas condições de venda que podem afectar a possibilidade de comparação dos preços, se tiver sido invocada e provada uma relação directa com as vendas.

O CECOM salienta, a este respeito, que os descontos por retoma não são concedidos «no decurso de operações comerciais normais», na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do Regulamento n.° 2176/84 e faz notar que a Canon, cuja parte de mercado dos aparelhos de cópia japoneses é de 30 %, apenas levantou a questão dos descontos por retoma a respeito dos ajustamentos ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do Regulamento n.° 2176/84.

Por outro lado, o CECOM alega que pode ser do interesse da Minolta fazer desaparecer a fronteira entre a determinação do valor normal e os ajustamentos relativamente aos quais o ónus da prova recai sobre a recorrente. O Tribunal declarou, no seu acórdão de 7 de Maio de 1987, Toyo/Conselho, já referido, n.° 13, que as disposições do artigo 2.°, n.os 3, 7 e 8, do Regulamento n.° 2176/84 prevêem de modo independente vários métodos de cálculo, não similares, de cada um dos termos da comparação (o valor normal e o preço de exportação). O CECOM considera que decorre desta declaração que os descontos que podem ser objecto de ajustamento nas condições fixadas pelo artigo 2.°, n.os 9 e 10, não podem ser utilizados para a redução do valor normal no quadro do artigo 2.°, n.° 3.

O CECOM sublinha ainda que os pagamentos por retoma estão, no essencial, centrados na colocação fora de serviço dos aparelhos de cópia usados e na criação de novas possibilidades de venda, o que demonstra que não têm uma ligação directa com o produto em causa, que foi objecto da denúncia de *dumping*, e que, consequentemente, não podem ser objecto de um ajustamento ao abrigo do artigo 2.°, n.os 9 e 10, do Regulamento n.° 2176/84.

B — *Quanto à comparação*

A *Minolta* alega que o Conselho infringiu o disposto no artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do Regulamento n.° 2176/84, por não ter procedido aos ajustamentos necessários para ter em conta os salários pagos aos vendedores, certos encargos de transporte e algumas outras despesas da MO (a sociedade de produção da Minolta no Japão) e da MJS, apesar de estes custos estarem directamente relacionados com as vendas em causa.

— Salários pagos aos vendedores

A Minolta alega que o Conselho deveria ter tomado em consideração os salários dos chefes de vendas, que afectam a possibilidade de comparação dos preços e têm uma relação directa com as vendas, na acepção do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do Regulamento n.° 2176/84.

Com efeito, os chefes de vendas são vendedores que se ocupam da organização do trabalho de uma rede de vendedores, que vendem FPN aos clientes e cuja função é negociar transacções, isto é, são responsáveis pelas relações comerciais com concessionários importantes. Isto resulta de declarações verbais e de cópias de relatórios das vendas efectuadas por esses vendedores apresentadas à Comissão aquando da reunião de verificação. Segundo a Minolta, o artigo 2.°, n.° 10, alínea c), não serve de justificação para se interpretar de modo estrito o termo «vendedor», ou para não se proceder a um ajustamento relativamente a certos vendedores, com o argumento de eles serem chefes de vendas. Na verdade, a sua responsabilidade principal era a de venderem e não, como sustenta o Conselho, a de dirigirem.

— Encargos de transporte

A Minolta começa por alegar que a Comissão não teve em conta o conjunto dos encargos ligados a veículos utilizados pelas filiais japonesas. Com efeito, para tomar em consideração os encargos ligados ao transporte dos produtos, a Comissão procedeu a um ajustamento, ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), mas reduzindo em um terço os encargos ligados aos veículos. Ora, quando os veículos não eram utilizados para

o transporte de mercadorias, eram-no principalmente pelos vendedores para efectuarem vendas, e isso é susceptível de um ajustamento a título de encargos de «transporte» que «afectam a possibilidade de comparação dos preços e têm uma relação directa com as vendas consideradas», na acepção da referida disposição. Tais custos têm uma relação mais directa com as vendas do que os salários dos vendedores, que são «em princípio» aceites pela Comissão como custos relativamente aos quais se deve proceder a ajustamentos, nos termos do artigo 2.°, n.° 10, alínea c).

A Minolta contesta a seguir o facto de a Comissão ter recusado tomar em consideração as despesas de viagem dos vendedores por esses custos não terem relação directa com as vendas. Todos os encargos de transporte, e não apenas os do transporte de mercadorias, que afectam a possibilidade de comparação dos preços e têm uma relação directa com as vendas consideradas estão abrangidos pelo artigo 2.°, n.° 10, alínea c).

— Encargos da MO e da MJS

Segundo a Minolta, o Conselho deveria ter deduzido os encargos de armazenamento, de transporte, de seguro e de crédito suportados pela MO e os encargos de transporte, de veículos e de crédito da MJS, a título dos ajustamentos previstos no artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do Regulamento n.° 2176/84, uma vez que estes encargos têm uma relação directa com as vendas consideradas.

A este propósito, a Minolta alega que os referidos encargos são encargos efectivos suportados pela MO e pela MJS nas operações efectuadas com terceiros independentes.

Faz notar a seguir que, se o Conselho tivesse determinado correctamente o valor normal no estádio saída da fábrica, todos estes custos poderiam ter sido deduzidos como custos que afectam a possibilidade de comparação dos preços e que têm uma relação directa com as vendas efectuadas pela MO. O facto de o Conselho não ter determinado o valor normal no estádio saída da fábrica não transforma os encargos directos da MO e da MJS em encargos indirectos.

A Minolta refere também que os encargos directos da MO e da MJS foram suportados em relação a um ou outro dos seus circuitos de venda. Os encargos da MO dizem respeito a vendas à MJS e os da MJS a vendas a clientes independentes ou às filiais da MJS.

Os encargos que o Conselho não tomou em consideração foram, segundo a Minolta, aceites relativamente a actividades que são parte integrante do seu sistema de distribuição no Japão. A título de exemplo, a Minolta salienta o carácter absurdo da abordagem do Conselho, que não teve em conta o conjunto dos encargos de transporte da MO, ao passo que teve em conta os encargos de transporte da MJS suportados nas suas relações com clientes independentes. Isto significa que, se a MO expedir por barco um produto para um cliente da MJS, é a totalidade das despesas de transporte que não será tomada em conta, ao passo que, se a MO expedir os produtos para a MJS que depois os expedirá para os clientes, o Conselho já aceita esses encargos.

A Minolta alega, por último, que se o Conselho deduz os encargos directos das vendas da MO à Minolta Germany (filial que ela detém integralmente), deveria deduzir os

encargos equivalentes que a MO efectua ao vender à MJS, para que a comparação entre o preço de exportação e o valor normal seja válida.

Relativamente aos ajustamentos solicitados a título dos *salários dos chefes de vendas*, o *Conselho* sublinha que, durante a sua investigação nas instalações da Minolta, a Comissão examinou os elementos de prova relativos aos salários pagos aos pretensos vendedores, os relatórios dirigidos pelos vendedores aos seus superiores sobre a sua actividade semanal, os organigramas do grupo Minolta, em especial o da MJS, e as descrições de funções do pessoal. Além disso, teve entrevistas com alguns membros do pessoal. Essa investigação revelou que a Minolta considerava vendedores o director-geral e o director da sucursal de Osaka, o chefe de secção e o director-adjunto da mesma sucursal, bem como directores comerciais e os chefes de vendas da filial Minolta Osaka.

Revelou-se, portanto, necessário estabelecer uma distinção entre as funções de direcção de certos agentes e as funções de vendedor. A Comissão considerou que os salários dos chefes de vendas e dos directores comerciais não podiam ser considerados como tendo uma relação directa com as vendas em causa, uma vez que o seu papel principal é o de gerir e dirigir uma equipa de vendedores e não vender directamente a compradores.

Na opinião do Conselho, isto é consentâneo com uma interpretação estrita do termo «vendedores» constante do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do Regulamento n.° 2176/84, que se justifica pelo facto de os salários dos vendedores não serem normalmente encargos que têm uma relação directa com as vendas consideradas, visto que são pagos quer se efectuem vendas quer não, e que é como excepção e para tratar em pé de igualdade as vendas efectuadas por pessoas que trabalham à comissão e as efectuadas por outros que têm um contrato por tempo indeterminado que o referido artigo se refere a esses encargos.

Relativamente aos *encargos de transporte* ligados à utilização de carrinhas pelos vendedores, o Conselho afirma que a Comissão aceitou considerar dois terços desses encargos como encargos de transporte dos produtos e que nada indica que devesse ser concedido um ajustamento pela totalidade dos encargos invocados pela Minolta, uma vez que esta não apresentou elementos comprovativos de que todos eles tinham uma relação directa com as vendas consideradas. Acresce que o termo «transporte» constante do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), se refere ao transporte de mercadorias e não ao dos vendedores.

O Conselho faz notar que as considerações tecidas se aplicam igualmente às despesas de deslocação dos vendedores, de que dois terços do montante deram origem a um ajustamento.

Relativamente aos *encargos da MO e da MJS*, o Conselho alega que esses encargos não têm uma relação directa com as vendas consideradas, representando apenas encargos gerais ligados ao transporte dos produtos entre diferentes partes do mesmo grupo e que, assim sendo, não podem ser deduzidos. Lembra que, se um produto for transportado, no Japão, das instalações do fabricante para um armazém, antes de ser efectuada qualquer venda a um comprador in-

dependente, os encargos em causa nunca são deduzidos, nem do preço de exportação, nem do valor normal. Se, ao invés, os produtos forem transportados e entregues a um comprador não associado, depois de efectuada uma venda, os encargos suportados têm uma relação directa com as vendas efectuadas a esse comprador e serão tomados em consideração. Os encargos referidos pela Minolta foram suportados antes de ter havido venda e antes de os produtos transportados terem sido afectados a uma venda determinada, e não se justifica, portanto, que seja concedido um ajustamento ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do Regulamento n.° 2176/84.

Finalmente, quanto ao argumento da Minolta segundo o qual os seus encargos de venda directos deveriam ter sido deduzidos tanto do preço de exportação como do valor normal, o Conselho afirma que, para efeitos de aplicação do artigo 2.°, n.os 9 e 10, do Regulamento n.° 2176/84, o Conselho apenas deduz dos preços de exportação os encargos que têm uma relação directa com as vendas consideradas. Os encargos gerais da Minolta, da MO ou da MJS não foram deduzidos. O mesmo princípio foi aplicado ao valor normal. Os dois valores encontravam-se, portanto, numa base comparável.

C — *Quanto ao cálculo da margem de* dumping

A *Minolta* alega que o Conselho deveria ter comparado os preços médios ponderados de exportação com o valor normal, em vez de aplicar o método transacção a transacção. A Minolta sustenta, a este respeito, que o método utilizado é ilegal, dado que o Conselho não efectuou uma comparação válida, exigida pelo artigo 2.°, n.os 2, 9 e 13, alínea b), do Regulamento n.° 2176/84, bem como pelo GATT e pelo código *antidumping* de 1979, que o Conselho violou o princípio *audi alteram partem* e que violou o artigo 190.° do Tratado CEE.

Relativamente à aplicação do método transacção a transacção, a Minolta salienta que, no caso em apreço, este método não permitiu estabelecer uma comparação válida entre o preço de exportação e o valor normal. Segundo a Minolta, a Comissão tem o dever, quando escolhe um dos métodos previstos no artigo 2.°, n.° 13, alínea b), do Regulamento n.° 2176/84, de se certificar, tendo em conta as circunstâncias do caso, que o método escolhido permite uma comparação válida. A Minolta considera assim que, tendo sido calculados os valores normais para cada modelo, os preços de exportação deveriam basear-se — a menos que circunstâncias especiais impusessem solução diferente — nos preços médios ponderados para permitir essa comparação.

Segundo a Minolta, resulta do acórdão de 7 de Maio de 1987, Nippon Seiko/Conselho, n.° 25 (258/84, Colect., p. 1923), que o método transacção a transacção pode ser utilizado quando um exportador está envolvido em «certas manobras que consistem em dissimular o *dumping* graças à prática de preços diferentes, umas vezes superiores outras inferiores ao valor normal». Se a Comissão chegasse à conclusão de que a Minolta estava implicada em certas manobras através das quais dissimulava o *dumping*, teria razão para procurar a maneira mais adequada para calcular a margem de *dumping* e determinar uma reparação para fazer desaparecer o prejuízo. Porém, no presente caso, as instituições não procederam a qualquer análise que lhes permitisse concluir que a Minolta tinha efectuado tais manobras e não havia, portanto, razão para se afastarem do método dos preços médios ponderados de exportação. Na opinião da Minolta, o referido acórdão demonstra claramente que o exportador deve realmente ter cometido um acto culposo ou doloso para dissimular o *dumping* para que se justifique a aplicação do método transacção a transacção.

A Minolta defende a seguir que nem a Comissão nem o Conselho deram à Minolta em qualquer momento a possibilidade de dar a conhecer o seu ponto de vista antes de aplicarem o método transacção a transacção, apesar de ela ter contestado a utilização desse método nas suas observações de 10 de Outubro de 1986, que ficaram sem resposta.

Por último, a Minolta afirma que o regulamento impugnado (n.° 26 dos considerandos) não fundamentou suficientemente o recurso ao método transacção a transacção e que o Conselho violou, portanto, o artigo 190.° do Tratado CEE.

Para sublinhar a importância deste aspecto, a Minolta remete para a compilação confidencial de quadros junta aos autos.

Os quadros IV e V dessa compilação descrevem as consequências do cálculo do valor normal no estádio saída da fábrica. Utilizam, porém, o método transacção a transacção que o Conselho usou.

O quadro VI dessa compilação compara, para cada modelo, um único valor normal com um único preço de exportação. A diferença é o montante do *dumping* e vem expressa em percentagem do valor CAF do modelo. O valor normal é calculado no estádio saída da fábrica e o preço de exportação é determinado no estádio saída da fábrica, tal como é calculado pelo Conselho. O lucro incluído no valor normal é o que foi determinado pelo Conselho (14,6 %).

Verifica-se por este quadro que o preço de exportação da Minolta excede o valor normal: a) em 15 % em média (15,29 %) relativamente a seis modelos escolhidos pelo Conselho, e b) entre 5,32 % e 29,28 % relativamente a cinco dos seis modelos. No caso de um dos modelos, o valor normal excede o preço de exportação em 6,58 %, mas o montante do *dumping* para este modelo é apenas de 1,12 % do total do valor CAF dos seis modelos em questão. A Minolta salienta que esta percentagem é completamente diferente daquela a que chegou o Conselho (35 %).

O quadro VII da mesma compilação foi elaborado na mesma base que o quadro VI, só que o lucro incluído no valor normal é de 5 %. Relativamente aos seis modelos escolhidos pelo Conselho, o preço de exportação excede o valor normal em 23 % (23,42 %) e no caso dos seis modelos, e para todos eles, em níveis que vão de 2,24 % a 36,57 %.

A Minolta conclui que, se o cálculo da margem de *dumping* não for corrigido para comparar um único valor normal com um único preço de exportação para cada modelo, a margem de *dumping* é apenas de 0,39 %, como se pode ver pelo quadro V da compilação referida. Mas, se esse erro for corrigido, verifica-se que a Minolta, tal como ela sustentou, não praticou qualquer *dumping*.

Relativamente à natureza alegadamente inválida do método transacção a transacção, o *Conselho* afirma que o artigo 2.°, n.° 13, alínea b), do Regulamento n.° 2176/84 visa determinar o «montante em que o valor normal ultrapassa o preço de exportação» e que a questão de saber se esses dois valores podem ser validamente comparados deve ser decidida à luz do artigo 2.°, n.os 9 e 10, do

Regulamento n.° 2176/84. A exigência de uma comparação válida não permite afastar o disposto no artigo 2.°, n.° 13, do Regulamento n.° 2176/84, e as instituições não têm que fazer prova de circunstâncias especiais para aplicar o método transacção a transacção.

Segundo o Conselho, o método transacção a transacção é o único que permite fazer face a uma situação em que o *dumping* se encontra dissimulado pelo facto de terem sido aplicados preços diferentes, situando-se alguns acima e outros abaixo do valor normal, e a Minolta não provou que, no seu caso, os preços de exportação não apresentavam diferenças entre si ou que todos os seus preços de exportação eram inferiores ao valor normal.

Contrariamente ao que a Minolta defende, não resulta do acórdão de 7 de Maio de 1987, Nippon Seiko/Conselho, já referido, n.° 25, que a aplicação do método transacção a transacção pressuponha que o exportador actuou culposa ou dolosamente para dissimular o *dumping*. Para o Conselho, resulta, efectivamente, desse acórdão que seria o método da média ponderada e não o acto do exportador que «teria como efeito... mascarar as vendas efectuadas a preço de *dumping* com as efectuadas com *dumping* dito 'negativo' e deixaria portanto subsistir na íntegra o prejuízo sofrido pela produção comunitária em causa». As instituições devem aplicar o método mais adequado e nada indica que a escolha do método aplicado no presente caso esteja errada.

O Conselho afirma, a seguir, que a Minolta foi informada, aquando da comunicação das conclusões preliminares da Comissão, que tinha sido utilizado o método transacção a transacção para calcular a margem de *dumping*. A Minolta deu, aliás, a conhecer a sua posição nas observações escritas que apresentou em 10 de Julho de 1986 e em 10 de Outubro de 1986.

Finalmente, quanto à pretensa falta de fundamentação, o Conselho faz notar que o modo de cálculo da margem de *dumping* foi indicado no Regulamento n.° 2640/86 da Comissão (n.° 29 dos considerandos) e no regulamento impugnado (n.° 26 dos considerandos) e que, dado que se tratava de um método estandardizado utilizado pela Comissão e tendo em conta o facto de que todas as partes no processo foram devidamente informadas, era supérfluo fundamentar mais desenvolvidamente o recurso a este método no regulamento impugnado.

Quanto à referência à compilação confidencial de quadros, o Conselho lembra que os números que figuram nesses quadros foram encontrados segundo um método totalmente estranho aos conceitos em que assenta o Regulamento n.° 2176/84 e que, em numerosos pontos, o Tribunal confirmou esta interpretação nos acórdãos relativos aos micro-rolamentos de esferas. É inexacto que os dados que figuram nessa compilação, tal como foram utilizados e comparados, tenham sido verificados pela Comissão. O Conselho contesta, portanto, esses dados, bem como as conclusões que a Minolta retira dos seus próprios cálculos. Em termos gerais, o Conselho considera que não deverão ser tidas em conta as operações matemáticas efectuadas pela Minolta, dado que estas de nada servirão ao Tribunal para determinar se as instituições actuaram com erros manifestos ou desvio de poder.

IV — Resposta do Conselho à pergunta formulada pelo Tribunal

Na sua resposta de 25 de Maio de 1990, o Conselho tomou posição sobre a questão de saber que elementos o tinham levado a concluir que um terço dos encargos de transporte não tinha uma relação directa com as vendas.

O Conselho defende, a este respeito, por um lado que esses encargos diziam respeito aos veículos utilizados pelos vendedores para visitarem clientes potenciais e, por outro, que, tendo sido considerados como encargos gerais suportados houvesse ou não vendas, não tinham relação directa com as vendas consideradas.

Dado que a Minolta alegou que a utilização de carrinhas pelos vendedores servia principalmente para a entrega dos aparelhos vendidos, considerou-se que uma percentagem dos encargos, representando dois terços do total, cabia na categoria dos encargos de transporte, dizendo o saldo respeito às despesas normais de deslocação dos vendedores. Esse ajustamento foi efectuado tendo em conta dados fornecidos pelo inquérito e relativos a outras sociedades em que a proporção de encargos sem relação directa com uma venda considerada representava regularmente cerca de 50 %. A Minolta não contestou que o pedido de ajustamento se referia a dois tipos de encargos.

O Conselho sublinha que o terço dos encargos em causa representa 0,8 % do volume de negócios da Minolta, o que significa que a incidência na margem de *dumping* global da sociedade é inferior a 1 %.

J. C. Moitinho de Almeida
Juiz-relator