dumping. Este poder discricionário deve ser exercido caso a caso, sob a fiscalização do Tribunal, em função de todos os factos relevantes.

7. As instituições comunitárias não estão obrigadas, no quadro da determinação da existência de um prejuízo, a ter em consideração os lucros ou prejuízos que os produtores comunitários registaram no conjunto das suas actividades no domínio em causa. Efectivamente, nos termos do artigo 4.°, n.° 4, do Regulamento *antidumping* de base n.° 2176/84, o efeito das importações que são objecto de *dumping* deve ser avaliado em relação com a produção do produto similar na Comunidade.

8. A questão de saber se, na hipótese da existência de um prejuízo resultante de práticas de *dumping*, os interesses da Comunidade exigem uma acção comunitária pressupõe a apreciação de situações económicas complexas. A fiscalização jurisdicional dessa apreciação deve limitar-se à verificação do respeito das regras processuais, da exactidão material dos factos tomados em consideração para fazer a opção contestada, da inexistência de erro manifesto na apreciação dos factos ou da inexistência de desvio de poder.

RELATÓRIO PARA AUDIÊNCIA
apresentado no processo C-175/87 *

Sumário

I — A actividade das recorrentes ..... I - 1414

A — O circuito de distribuição através do qual os FPN são vendidos no Japão ..... I - 1414

B — O circuito de distribuição através do qual os FPN são exportados e vendidos para a Comunidade ..... I - 1415

C — As vendas aos OEM ..... I - 1416

* Língua do processo: inglês.

II — Matéria de facto e tramitação processual ..... I - 1416

A — Matéria de facto ..... I - 1416

B — Fase escrita e pedidos das partes ..... I - 1417

III — Fundamentos e argumentos das partes ..... I - 1418

III.1 — Quanto à admissibilidade ..... I - 1418

III.2 — Quanto ao mérito ..... I - 1418

A — Quanto à determinação do valor normal ..... I - 1418

1. Determinação do valor normal com base nos preços facturados aos revendedores independentes pelas sociedades de vendas associadas I - 1418

2. Inclusão no valor normal do desconto por retoma da unidade principal ..... I - 1422

3. Determinação do valor normal para as vendas aos OEM: inclusão de um montante excessivo de encargos gerais e de encargos administrativos no valor normal calculado ..... I - 1426

B — Quanto à comparação ..... I - 1427

C — Quanto à ilegalidade do artigo 2.°, n.° 10, alínea c): incompatibilidade com o código *antidumping* de 1979 ..... I - 1430

D — Quanto ao prejuízo ..... I - 1431

1. A noção de produção da Comunidade ..... I - 1431

2. A noção de produto similar ..... I - 1438

3. Os factores de prejuízo ..... I - 1440

4. O nexo de causalidade entre o prejuízo e as importações com *dumping* ..... I - 1444

E — Quanto ao interesse da Comunidade ..... I - 1448

F — Quanto ao cálculo do direito *antidumping* ..... I - 1449

G — Quanto à violação do artigo 190.° do Tratado CEE ..... I - 1450

I — A actividade das recorrentes

A Matsushita é o mais importante produtor mundial de bens de consumo electrónicos.

A Matsushita Electric Industrial Co. Ltd (a seguir «MEI») fabrica e comercializa bens de consumo electrónicos e eléctricos, material industrial e componentes electrónicos. Tem mais de trinta departamentos, entre os quais a Office Equipment Division (departamento de material de escritório), departamento responsável pelo fabrico e comercialização de fotocopiadores de papel normal (a seguir «FPN»). A Matsushita Electric Trading Co. Ltd (a seguir «MET») é uma sociedade comercial associada à MEI, que é responsável pela exportação de FPN, entre outros produtos, para a Comunidade. A partir de 1 de Abril de 1988, a MEI e a MET fizeram uma fusão com o objectivo de formar uma única sociedade.

As sociedades Panasonic Deutschland GmbH, Panasonic UK Ltd e Panasonic Industrial UK Ltd, Panasonic France SA, e Panasonic Belgium NV são filiais a 100 % da MET e/ou da MEI, que importam FPN, além de outros produtos, para os Estados-membros da Comunidade onde estão estabelecidas.

As recorrentes, Matsushita Electric Industrial Co. Ltd e Matsushita Electric Trading Co. Ltd (a seguir «Matsushita») consideram importante, para efeitos do seu recurso, que se tenham em conta as seguintes observações relativas A) ao circuito de distribuição através do qual os FPN por elas fabricados são vendidos no Japão, B) ao circuito de distribuição através do qual os FPN são exportados e vendidos para a Comunidade, e C) relativamente às vendas para exportação aos Original Equipment Manufacturers (importadores que vendem os produtos importados sob a sua própria marca na Comunidade, a seguir «OEM»), ao estatuto dos OEM, em geral, e às funções dos OEM comunitários e da Matsushita.

A — *O circuito de distribuição através do qual os FPN são vendidos no Japão*

A *MEI* não é só um fabricante de FPN, pois exerce igualmente um certo número de funções comerciais. Essas funções são exercidas principalmente pela Office Equipment Division, apoiada pela Industrial Sales Division (departamento de vendas industriais) e pelos Industrial Sales Offices (serviços de vendas industriais) da MEI.

A *Office Equipment Division* (a seguir «OED») vende FPN, sob a marca «Panasonic», a 59 sociedades (filiais da MEI ou de outras sociedades do grupo Matsushita, a seguir «sociedades de vendas associadas») que actuam como distribuidores regionais, vendendo aos revendedores independentes, que por sua vez vendem aos consumidores finais.

O serviço de vendas da OED tem como principal função prestar assistência às sociedades de vendas associadas nas actividades comerciais destas. Organiza demonstrações, exposições, concursos de vendas entre sociedades de vendas associadas e revendedores, e recebe as encomendas das sociedades de vendas associadas. Além disso, o serviço técnico da OED dá assistência técnica às sociedades de vendas associadas e aos revendedores. Finalmente, a OED ocupa-se também

da publicidade dos FPN no Japão com o apoio da Industrial Sales Division e dos Industrial Sales Offices da MEI.

A *Industrial Sales Division* da MEI, que emprega cerca de 150 pessoas, é responsável pela política comercial em matéria de produtos industriais, incluindo os FPN, no Japão. Determina, por exemplo, em colaboração com a OED, a política de preços para os FPN, incluindo nesta os princípios que regem a concessão de descontos às sociedades de vendas associadas. Além disso, ocupa-se da publicidade e da promoção dos FPN à escala nacional.

Os 27 *Industrial Sales Offices* da MEI são responsáveis pelo desenvolvimento da política comercial, pela publicidade e pela promoção a nível regional. São também responsáveis pela cobrança dos pagamentos das vendas efectuadas pela OED às sociedades de vendas associadas situadas no seu território.

O exercício deste conjunto de funções comerciais pela OED, pela Industrial Sales Division e pelos Industrial Sales Offices gera encargos substanciais suportados pela MEI (que correspondem a uma certa percentagem dos preços de venda facturados pela MEI às sociedades de vendas associadas).

As *sociedades de vendas associadas* (em que a parte do capital detida pela MEI e por outras sociedades do grupo Matsushita vai de 12,5 % a 100 %) são responsáveis pela venda de FPN aos revendedores estabelecidos no seu território. As actividades destas abrangem não só o fornecimento de FPN aos revendedores, mas também o transporte, a publicidade, a promoção dos FPN, o serviço após-venda e, eventualmente, a reparação de FPN vendidos aos consumidores finais.

Durante o período de inquérito, os encargos de vendas suportados pelas sociedades de vendas associadas, pela venda a revendedores independentes, elevavam-se a uma determinada percentagem do preço líquido facturado aos revendedores.

B — *O circuito de distribuição através do qual os FPN são exportados e vendidos para a Comunidade*

Durante o período de inquérito, os FPN foram exportados pela MET e importados pelas sociedades Panasonic já referidas e por outras sociedades para a Comunidade.

A MET executa os contratos de venda com os importadores da Comunidade. Suporta os encargos correspondentes às actividades de manutenção, armazenagem, carga, transporte e seguro dos FPN da fábrica para o local de entrega constante do contrato de venda e contribui financeiramente para as despesas de publicidade e de promoção de vendas dos importadores.

As funções relacionadas com as vendas de FPN no mercado comunitário são exercidas pelos importadores e abrangem a definição e a aplicação da política comercial (preços, descontos, etc.), a assistência técnica aos grossistas e retalhistas, bem como a publicidade e a promoção de vendas.

C — *As vendas aos OEM*

A Matsushita começa por afirmar que os acordos OEM permitem, por um lado, ao fabricante beneficiar de economias de escala e vender produtos apesar de não dispor ele próprio de um circuito de distribuição e, por outro, permitem ao OEM beneficiar de baixos custos de produção e da tecnologia de ponta desenvolvida pelo fabricante, ao mesmo tempo que distribuem o produto sob a sua própria marca e através do seu circuito de distribuição e da sua rede de vendas. Na maior parte dos casos, o OEM assegura toda a actividade de manutenção e de serviços após-venda. Também é ele que faz a publicidade dos produtos.

No decurso do período de inquérito, a Matsushita vendeu FPN numa base OEM a quatro sociedades na Comunidade: a Roneo France, a Roneo UK, a Roneo Belgium e ao fabricante alemão de equipamento de escritório Olympia AG.

As vendas às sociedades Roneo foram efectuadas directamente pela MET numa base fob Japão, não tendo a MET suportado as despesas de publicidade dessas vendas. As vendas à Olympia AG foram efectuadas pela filial alemã da Matsushita, a Panasonic Deutschland GmbH, que não suportou despesas de publicidade com essas vendas, tendo os encargos por ela suportados sido totalmente imputados às vendas de FPN Panasonic. Aconteceu o mesmo com os encargos de vendas e de pessoal, cujos critérios de repartição (encargos imputados às vendas a retalho de FPN Panasonic e encargos imputados às vendas à Olympia e a outros não retalhistas) foram admitidos pela Comissão aquando da determinação do preço de exportação da Matsushita.

A Matsushita afirma que não houve, durante o período de inquérito, nenhuma venda de FPN numa base OEM no mercado japonês. Relativamente à prática generalizada seguida no mercado japonês em matéria de vendas OEM de produtos análogos, a Matsushita apresentou, a título de exemplo, dois acordos OEM que lhe dizem respeito, os quais afirma terem sido directamente concluídos entre a MEI e o comprador OEM, acordos esses que estipulavam que as encomendas seriam feitas directamente à MEI e que esta efectuaria a entrega nos termos dessas encomendas.

II — Matéria de facto e tramitação processual

A — *Matéria de facto*

Em Julho de 1985, o Committee of European Copier Manufacturers (Comité dos Fabricantes Europeus de Aparelhos de Cópia, a seguir «CECOM») apresentou à Comissão uma denúncia, alegando que as importações de alguns FPN provenientes 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 os FPN exportados pela Matsushita.

A Matsushita precisa que as sociedades Panasonic responderam aos questionários para importadores que a Comissão lhes dirigiu. A Matsushita também apresentou uma resposta completa ao questionário, destinado aos produtores e exportadores, que a Comissão lhe enviou.

As informações constantes da resposta da Panasonic Deutschland GmbH foram verificadas no decurso de uma inspecção no local efectuada por funcionários da Comissão. Também foi efectuado um controlo da resposta da Matsushita, em Osaka, nas instalações da MEI.

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 exportações de FPN fabricados e exportados pela Matsushita (JO L 54, p. 12, a seguir «regulamento impugnado»).

B — *Fase escrita e pedidos das partes*

O recurso da Matsushita deu entrada na Secretaria do Tribunal de Justiça em 9 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 do processo sem instrução.

As *recorrentes* concluem pedindo que o Tribunal se digne:

— anular o Regulamento n.° 535/87 do Conselho, de 23 de Fevereiro de 1987, na parte em que é aplicável às recorrentes;

— condenar o Conselho nas despesas;

— condenar o CECOM nas despesas relativas à sua intervenção.

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

— negar provimento ao recurso;

— condenar as recorrentes nas despesas;

— qualquer que venha a ser a decisão, condenar as recorrentes a suportar as despesas que provocaram ao apresentarem uma quantidade inútil de documentos, agindo assim de modo também inútil.

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

— negar provimento ao recurso da Matsushita;

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

III — Fundamentos e argumentos das partes

III.1 — *Quanto à admissibilidade*

Segundo a *Matsushita,* na medida em que o Regulamento n.° 535/87, no qual é expressamente nomeada, contém conclusões que lhe dizem respeito, designadamente a existência de uma margem de *dumping* de 36,1 % e a existência de um prejuízo, e leva à instituição de direitos *antidumping* sobre os produtos que a recorrente fabrica e exporta, esse regulamento é uma decisão tomada sob a forma de regulamento que lhe diz directa e individualmente respeito, na acepção do artigo 173.°, segundo parágrafo, do Tratado CEE (acórdão de 7 de Maio de 1987, Nippon Seiko/Conselho, 258/84, Colect., p. 1923).

O *Conselho* não se pronuncia sobre a questão da admissibilidade do recurso.

III.2 — *Quanto ao mérito*

A — *Quanto à determinação do valor normal*

A *Matsushita* alega que o Conselho violou o Regulamento n.° 2176/84 quando determinou o valor normal.

Segundo a Matsushita, 1) houve violação do artigo 2.°, n.os 3 e 7, do Regulamento n.° 2176/84, uma vez que o valor normal foi determinado com base nos preços facturados aos revendedores independentes pelas sociedades de vendas associadas; 2) houve violação do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), uma vez que o Conselho decidiu que o desconto por retoma da unidade principal não era um desconto e que o preço facturado devia ser aumentado no montante desse desconto para se obter o valor normal, e 3) houve violação do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), dado que o Conselho incluiu um montante manifestamente exagerado de encargos gerais e de encargos administrativos no valor normal calculado relativo às vendas aos OEM.

1. Determinação do valor normal com base nos preços facturados aos revendedores independentes pelas sociedades de vendas associadas

Segundo a Matsushita, se as autoridades comunitárias, ao aplicarem o artigo 2.°, n.° 7, tivessem considerado que as vendas às sociedades de vendas associadas não tinham sido efectuadas no decurso de operações comerciais normais, o valor normal deveria ter sido determinado nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), nomeadamente com base num valor calculado por adição dos custos suportados pela MEI com o fabrico e a venda de FPN no Japão, dos encargos de venda, dos encargos gerais e administrativos suportados pela MEI, assim como de uma margem de lucro razoável para esta.

A Matsushita alega que a jurisprudência do Tribunal nos processos das máquinas de escrever electrónicas (a seguir «processos

MEE», acórdãos de 5 de Outubro de 1988, Brother/Conselho, 250/85, Colect., p. 5683; Tokyo Electric/Conselho, 260/85 e 106/86, Colect., p. 5855; Silver Seiko/ /Conselho, 273/85 e 107/86, Colect., p. 5927; Canon/Conselho, 277/85 e 300/85, Colect., p. 5731, e Sharp Corporation/Conselho, 301/85, Colect., p. 5813), segundo a qual as instituições podem utilizar os preços de venda facturados pelas sociedades de vendas como base de cálculo do valor normal, não é aplicável ao caso em apreço.

Efectivamente, nesses processos, o Tribunal declarou que os exportadores exerciam actividades de vendas não por eles próprios, mas unicamente através de sociedades de vendas distintas e decidiu que os exportadores e as suas sociedades de vendas se podiam considerar como constituindo uma entidade única. Ora, o conceito de entidade económica única não se aplica no caso da recorrente, porque a sua organização de vendas difere, em vários pontos, da das recorrentes nos processos MEE e da da maior parte das outras recorrentes nos processos dos fotocopiadores.

A este respeito, a Matsushita observa que as funções de venda foram exercidas no caso em apreço pelo próprio produtor, tendo o Conselho ignorado o papel importante desempenhado pela OED, pela Industrial Sales Division e pelos Industrial Sales Offices da MEI na área das vendas. As transferências entre a MEI e as sociedades de vendas associadas são vendas efectivas, embora entre partes associadas (mas não controladas pela MEI), como demonstram o papel assumido pelos serviços de vendas regionais da Industrial Sales Division no recebimento dos pagamentos efectuados pelas sociedades de vendas associadas, e, de modo geral, nas despesas que as vendas a essas sociedades implicam. A dispersão geográfica das 59 sociedades de vendas associadas explica-se pela diferença entre as funções destas e as dos departamentos de vendas internos. Sendo essas funções as de um distribuidor regional, os respectivos encargos de vendas não podem confundir-se com os encargos de vendas do produtor e são suportados pelas sociedades de vendas associadas, para além dos encargos já suportados pela própria MEI.

Atendendo à organização comercial da Matsushita e à das sociedades de vendas associadas, às funções destas últimas, bem como à diferença entre os encargos suportados por estas sociedades e os suportados pela própria MEI, as instituições comunitárias cometeram um erro de apreciação manifesto ao amalgamarem ambas numa «entidade económica única».

Segundo a Matsushita, o valor normal deveria ter sido determinado ao nível das vendas efectuadas pelo produtor e não ao nível da revenda de produtos pelas sociedades de vendas associadas.

A Matsushita considera, por um lado, que o valor normal calculado é definido pelo artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), como sendo a soma «do custo de produção e de uma margem de lucro razoável»; nos termos desta disposição, o custo de produção deve incluir um montante razoável para os encargos de venda, os encargos gerais e os encargos administrativos. É claro que só podem ser considerados como fazendo parte do custo de produção os custos suportados pelo produtor. Em consequência, os encargos e as despesas a incluir no valor normal calculado só podem ser os normalmente suportados por um produtor que vende o produto similar

no seu mercado interno. Ora, sendo os métodos de determinação do valor normal previstos no artigo 2.°, n.° 3, alíneas a) e b), ii), métodos alternativos, o facto de só os custos suportados pelo produtor poderem ser incluídos no valor normal calculado implica que, quando estão preenchidas as condições previstas no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), o valor normal deve ser determinado com base no preço de compra pago ao produtor.

Por outro lado, se as disposições do Regulamento n.° 2176/84 relativas à determinação do valor normal e à determinação do preço de exportação visam os casos em que há transacções entre partes que aparentem estar associadas ou ter concluído entre si um acordo de compensação, só as regras que regem a determinação do preço de exportação dispõem que, nesses casos, o preço praticado ao nível da revenda pode ser utilizado para efeitos de determinação do preço de exportação. A Matsushita considera que, se o Conselho tivesse querido que o preço aplicado ao nível da revenda fosse utilizado para a determinação do valor normal, teria utilizado uma formulação e uma abordagem idênticas. Ora, o Conselho não o fez.

O *Conselho* afirma que, para determinar o valor normal, teve em conta o preço realmente pago ou a pagar no decurso de operações comerciais normais por produto similar destinado ao consumo no país de exportação, como prevê o artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do Regulamento n.° 2176/84 (n.os 5 e seguintes dos considerandos do regulamento impugnado e 6 e seguintes do Regulamento n.° 2640/86).

O Conselho não considerou adequado ter em conta os preços de transferência internos praticados pelas diferentes partes de um mesmo grupo de sociedades, porque entende que as transferências de mercadorias no interior de um grupo de sociedades constituído por pessoas colectivas diferentes mas sujeitas a um controlo único e formando uma única unidade económica não são vendas efectuadas no decurso de operações comerciais normais, na acepção do artigo 2.°, n.° 3. Quando se está perante um grupo de sociedades que formam uma unidade económica, como é o caso, a primeira venda efectuada no decurso de operações comerciais normais só tem lugar quando a mercadoria é vendida, pela primeira vez, a um comprador independente, sem ligações com a unidade económica em causa. Efectivamente, a Comissão verificou que algumas funções do exportador, nomeadamente a desempenhada pelo seu departamento de vendas e que é indispensável para as vendas no mercado interno, eram asseguradas não só pelo próprio exportador, mas também, e em larga medida, pelas sociedades de vendas associadas. Essa função, bem como os custos com ela relacionados, é, assim, transferida do exportador para as filiais, que constituem partes diferentes da mesma unidade económica.

A argumentação da Matsushita segundo a qual a sua organização de produção e de vendas é diferente, nomeadamente da das recorrentes no processo MEE, não pode ser aceite. Efectivamente, resulta claramente da petição e da réplica, por um lado, que a MEI não vendeu ela própria a compradores independentes e que todas as vendas foram efectuadas por intermédio de sociedades de vendas associadas e, por outro, que as despesas motivadas por essas vendas foram suportadas por essas sociedades. O Conselho afirma que o facto de a Industrial Sales Di-

vision da MEI empregar 150 pessoas não serve de prova à afirmação da Matsushita de que as actividades de vendas foram asseguradas pela MEI. De facto, o essencial das actividades do referido departamento incidiu sobre produtos que não os FPN. O Conselho alega, também, que é razoável que se considere que as sociedades de vendas associadas eram controladas pela Matsushita, tendo em conta a percentagem de acções detida nessas sociedades.

O Conselho lembra que, no acórdão de 5 de Outubro de 1988, já referido (260/85 e 106/86), o Tribunal considerou que a entidade económica inclui tanto a estrutura de produção como a estrutura normal de vendas.

O Conselho sustenta que, mesmo que o artigo 2.°, n.° 7, do Regulamento n.° 2176/84 tivesse sido aplicado às transferências internas no presente caso, tal não teria impedido as instituições de determinar o valor normal com base no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), uma vez que o preço realmente pago ou a pagar no decurso de operações comerciais normais no mercado interno seria o preço pago pelo primeiro comprador independente às sociedades de vendas associadas.

Segundo o Conselho, o artigo 2.°, n.° 7, limita-se a prever que certas transacções «podem ser consideradas como não sendo operações comerciais normais», mas não prevê que, em tais casos, o valor normal só possa ser determinado com base no disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea b). Por outro lado, o artigo 2.°, n.° 3, não cria para as instituições qualquer obrigação de aplicar o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), sempre que o artigo 2.°, n.° 7, seja aplicável.

Portanto, o valor normal pode ser determinado segundo as regras constantes do artigo 2.°, n.° 3, alínea a) ou b), consoante o que for mais adequado. Quando se efectuam algumas vendas no decurso de operações comerciais normais no mercado interno e quando essas vendas (tendo em conta, se for caso disso, os necessários ajustamentos) permitem uma comparação válida, o artigo 2.°, n.° 3, alínea a), pode aplicar-se.

O Conselho podia, portanto, determinar o valor normal baseando-se nos preços praticados pelas sociedades de vendas associadas aos exportadores relativamente aos compradores independentes. Isto mesmo foi confirmado pelos acórdãos do Tribunal proferidos nos processos «rolamentos de esferas».

O *CECOM* afirma que a MEI e as suas 59 sociedades de vendas associadas devem ser consideradas, nos termos do regulamento *antidumping*, uma unidade económica, sendo as funções de venda, indispensáveis no sector dos fotocopiadores, executadas pelas sociedades de vendas. Se este facto fosse interpretado de forma diferente, os exportadores japoneses poderiam baixar o valor normal da sociedade de produção a ponto de o manter ao nível — ou mesmo abaixo — dos preços de exportação e dissimular assim o *dumping*. Através da constituição de sociedades de distribuição, pretensamente independentes, nos mercados internos respectivos, as sociedades japonesas esperavam que os encargos gerais e administrativos e as despesas de vendas efectuadas pelas sociedades de distribuição fossem excluídos da determinação do valor normal no Japão.

Na opinião do CECOM, não existe nenhum motivo sério para, sobre a relação entre a MEI e as suas sociedades de vendas associadas, se chegar a uma conclusão diferente da do advogado-geral Sir Gordon Slynn no processo 56/85, Brother/Commissão (conclusões de 8 de Março de 1988, Colect. 1988, p. 5671), a propósito da relação entre a Brother Industries Limited e a Brother Sales Limited.

2. Inclusão no valor normal do desconto por retoma da unidade principal

A *Matsushita* começa por expor a sua política de preços em matéria de vendas de FPN no Japão. Salienta, a este propósito, que a OED propõe os preços a que os FPN deverão ser vendidos pelas sociedades de vendas associadas aos revendedores independentes e por estes últimos aos consumidores finais. Esses preços têm um valor indicativo, podendo as sociedades de vendas associadas e os revendedores conceder descontos aos respectivos clientes, ou seja, na prática, o desconto pela unidade principal, o desconto por retoma da unidade principal, o desconto de pronto pagamento e o desconto para fazer face à concorrência.

Os dois primeiros descontos são concedidos aos revendedores independentes no momento da facturação, sendo negociadas as condições da sua concessão, e os outros dois descontos são concedidos no final de cada mês, quando é recebido o pagamento por todas as vendas, sendo as condições da sua concessão estabelecidas em instruções escritas dadas pela OED.

Quanto à relação existente entre o desconto por retoma da unidade principal e a venda dos aparelhos retomados, a Matsushita explica que, ao contrário dos outros fabricantes japoneses, a concessão do referido desconto aos revendedores não depende da retoma de um FPN antigo ou da saída do mercado do FPN retomado.

Os elementos de prova apresentados a este respeito no âmbito do processo administrativo demonstram também, por um lado, que as operações de retoma se efectuam exclusivamente entre revendedores e consumidores finais e que os primeiros guardam as receitas obtidas com a destruição ou revenda dos FPN usados. Por outro lado, a Matsushita afirma que os revendedores não são obrigados a fazer prova de que houve retoma ao consumidor final para poderem beneficiar do desconto por retoma da unidade principal.

Este desconto pode, portanto, ser equiparado a um desconto normal.

A Matsushita alega que, mesmo partindo do princípio de que o método utilizado pelo Conselho para determinar o valor normal é conforme ao artigo 2.°, n.os 3 e 7, do Regulamento n.° 2176/84, o Conselho infringiu o artigo 2.°, n.° 3, alínea a), deste regulamento ao aumentar o preço facturado aos revendedores independentes pelas sociedades de vendas associadas no montante do desconto por retoma da unidade principal que estas sociedades concedem aos revendedores independentes, para efeitos de cálculo do valor normal, quando de facto este desconto é um desconto normal.

A Matsushita contesta a tese do Conselho de que este desconto é um elemento do preço realmente pago pelos revendedores independentes.

Considera, por um lado, que o preço facturado aos revendedores pelas sociedades de vendas associadas deveria ter sido considerado como sendo o «preço... realmente pago», na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), sendo este preço líquido, entre outros, do desconto por retoma da unidade principal, como o Conselho admitiu no n.° 13 dos considerandos do regulamento impugnado. Por outro lado, o Conselho não provou que o preço por retoma da unidade principal corresponde a um valor pago pelos revendedores à Matsushita ou às sociedades de vendas associadas. O Conselho afirma que a contrapartida do desconto é constituída pela vantagem obtida com a retirada do mercado dos aparelhos usados (e, portanto, com a procura acrescida de aparelhos novos), mas essa vantagem, que não beneficia especificamente o vendedor, não é de maneira nenhuma directa nem quantificável.

A Matsushita sustenta que o desconto em questão é efectivamente um desconto normal. Alega, a este propósito, que este desconto é concedido aos revendedores, quer existam realmente ou não operações de retoma no mercado. Alega, além disso, que, supondo que esse desconto só é concedido aos revendedores quando estes compram um aparelho antigo, ele só poderia ser considerado um elemento do preço a pagar pelos revendedores se pudesse ser equiparado a um valor transferido pelos revendedores para as sociedades de vendas associadas. O que não se verificou no caso em apreço, uma vez que esse valor só poderia ser o aparelho retomado, ou as receitas resultantes da destruição do aparelho retomado ou da sua revenda em segunda mão, ou o da retirada do mercado dos aparelhos retomados, efectuada pelos revendedores a pedido da Matsushita. Ora, os revendedores independentes não enviaram às sociedades de vendas associadas os FPN usados retomados, as receitas provenientes da venda de FPN retomados não foram recebidas nem pela MEI nem pelas sociedades de vendas associadas e a concessão de um desconto por retoma não está dependente da colocação fora da circulação de um FPN antigo, tendo o Conselho admitido que essa dependência não existe, ao afirmar no n.° 13 dos considerandos do regulamento impugnado que, «quase sem excepção, a maioria dos comerciantes retira as máquinas do mercado» e que a MEI («um exportador») obtém «intencionalmente ou de outro modo» a mesma vantagem que todos os outros produtores de FPN no Japão resultante do facto de não existir no Japão praticamente nenhum mercado de FPN em segunda mão.

O desconto por retoma da unidade principal é concedido aos revendedores para lhes permitir baixar o preço de venda aos utilizadores finais. A Matsushita apenas beneficia de uma vantagem concorrencial e da possiblidade que daí decorre de vender FNP novos sobre os quais é concedido o desconto.

Segundo a Matsushita, o Conselho cometeu um erro de apreciação manifesto quando determinou o valor do desconto por retoma da unidade principal.

Com efeito, o Conselho utilizou uma média ponderada do valor do desconto por retoma da unidade principal, concedido pela Osaka NOA, e do valor quer do desconto por retoma da unidade principal, quer do desconto pela unidade principal concedidos aos revendedores independentes por outras sociedades de vendas associadas. Incluiu, portanto, no cálculo o valor do desconto pela unidade principal concedido por outras sociedades de vendas associadas além da Osaka NOA, quando, segundo o próprio Conselho, só o desconto por retoma da unidade principal representa para a Matsushita

o valor correspondente à retirada do mercado dos aparelhos retomados.

A Matsushita alega que o valor desse desconto foi calculado pela MEI com base nas vendas efectuadas pela Osaka NOA (única sociedade de vendas associada que especifica o desconto por retoma da unidade principal e o desconto pela unidade principal nas facturas) aos revendedores independentes durante o período de inquérito, vendas essas que atingiam mais de 22,5 % das vendas efectuadas pelas 59 sociedades de vendas associadas.

O *Conselho* discorda de algumas declarações da Matsushita relativas aos factos e das conclusões relativas ao pagamento por retoma e refere um certo número de elementos de facto que são importantes nesse contexto.

Refere que, durante o processo, a Matsushita

— começou por declarar que o desconto por retoma é concedido pelas sociedades de vendas associadas quando estas vendem novos modelos de FPN a concessionários não associados em troca de FPN usados, que essas vendas representam mais de 90 % do total das vendas de FPN no mercado japonês e que é difícil, na prática, distinguir o desconto por retoma do desconto pela unidade principal concedido para fazer face à concorrência de outros fabricantes de FPN (observações de 20 de Março de 1986, documento n.° 55 anexo à petição);

— a seguir, sustentou que se tratava mais de um desconto destinado a fazer face à concorrência;

— num estádio avançado do processo, voltou atrás sobre o que tinha dito anteriormente, alegando que o desconto por retoma e o desconto pela unidade principal eram, de facto, duas coisas distintas e que o desconto pela unidade principal devia, na verdade, ser considerado um desconto;

— na petição, descreveu ainda de maneira diferente o desconto por retoma, que teria como objectivo permitir aos concessionários reduzir o preço de venda ao utilizador final.

Segundo o Conselho, qualificar de maneira diferente os pagamentos por retoma — como um desconto destinado a fazer face à concorrência — em nada muda o objectivo prosseguido de permitir aos concessionários efectuar retomas e retirar do mercado os aparelhos retomados nem ao facto de os aparelhos serem, na realidade, retomados (em 90 % dos casos, segundo as indicações da Matsushita). Por outro lado, é contraditório apresentar o desconto por retoma como um desconto concedido pela venda de FPN novos em troca de FPN usados e defender que os FPN retomados eram sempre conservados pelos concessionários não associados, como pretende a Matsushita.

Quanto à vantagem que a Matsushita apresenta como sendo a que poderia ter obtido como contrapartida dos pagamentos por retoma, mas que afirma não ter tido, o Conselho considera que, mesmo que a Matsushita tenha decidido não verificar em cada

caso se o pagamento por retoma é utilizado para os fins específicos previstos, nem por isso deixa de ser claro que ela espera que ele seja utilizado para fins específicos, quer dizer, a compra dos FPN usados e a sua retirada do mercado.

O Conselho faz notar que o «preço realmente pago ou a pagar», nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), não se altera pelo facto de o pagamento por retoma figurar na factura ou de ter sido deduzido antes da facturação, ou de aparecer no fim do exercício contabilístico. Era, portanto, correcto tratar os descontos por retoma no quadro da comparação como uma rubrica relativamente à qual era necessário um ajustamento, em vez de considerar como valor normal o preço menos o pagamento de retoma. Finalmente, o Conselho salienta que, nas observações da Matsushita de 20 de Março de 1986, esta reconheceu que o pagamento por retoma podia igualmente ser considerado um ajustamento a conceder ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c).

Finalmente, no que respeita ao valor dos descontos por retoma e dos descontos pela unidade principal, o Conselho afirma que foi a Matsushita que indicou um único montante para os dois descontos (anexo E às observações de 20 de Março de 1986, documento anexo à petição sob o n.° 55). Só muito mais tarde veio a Matsushita tentar distinguir entre os dois descontos, baseando-se em dados relativos à sociedade de vendas associada Osaka NOA, mas os elementos de prova apresentados eram totalmente insuficientes para que se pudesse considerar que os números eram representativos das 58 outras sociedades de vendas que representavam cerca de 77 % de todas as vendas.

O *CECOM* sublinha que os descontos por retoma de uma unidade principal correspondem a operações de retoma e que, mesmo se os vendedores não são obrigados a provar que essas operações se realizaram, os descontos tiveram como objectivo afastar do mercado os FPN de concorrentes, em benefício dos FPN fabricados pela Matsushita. Considera que não pode ser deduzido ao valor normal o montante desses descontos, dado que estes não alteram os preços de venda. Devem ser sistematicamente tomados em consideração no quadro dos ajustamentos pelas 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.

A este respeito, o CECOM faz notar, por um lado, 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 que a Canon, cuja parte do mercado dos aparelhos de cópia japoneses é de 30 %, não levantou a questão dos descontos por retoma a não ser relativamente aos ajustamentos ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do Regulamento n.° 2176/84. Por outro lado, pode ser do interesse da Matsushita apagar a distinção entre a determinação do valor normal e os ajustamentos, em relação aos quais o ónus da prova recai sobre o recorrente. O Tribunal decidiu, no seu acórdão de 7 de Maio de 1987, Toyo/Conselho, n.° 13 (240/84, Colect., p. 1809), que o disposto no artigo 2.°, n.^{os} 3, 7 e 8, do Regulamento n.° 2176/84 prevê, autonomamente, 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 essa decisão tem como consequência que os descontos que podem ser objecto de ajustamento nas condições fixa-

das no artigo 2.°, n.os 9 e 10, não podem ser utilizados para a redução do valor normal ao abrigo do artigo 2.°, n.° 3.

O CECOM sublinha ainda que os pagamentos por retoma se centram essencialmente na colocação fora de serviço de aparelhos de cópia usados e na criação de novas possibilidades de venda, o que demonstra que não têm ligação directa com o produto que foi objecto da denúncia *antidumping*, e que, portanto, não podem ser objecto de um ajustamento ao abrigo do artigo 2.°, n.os 9 e 10, do Regulamento n.° 2176/84, dado que a Matsushita não alegou nem provou que os pagamentos em causa tinham uma ligação directa com as vendas de fotocopiadores no mercado japonês.

3. Determinação do valor normal para as vendas aos OEM: inclusão de um montante excessivo de encargos gerais e de encargos administrativos no valor normal calculado

A *Matsushita* alega que o Conselho infringiu o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do Regulamento n.° 2176/84, quando, na determinação do valor normal calculado relativo às vendas a compradores OEM, incluiu despesas, tais como despesas de publicidade, de promoção e outras despesas de venda, que não teriam existido se as vendas de FPN tivessem sido efectuadas a compradores OEM no mercado japonês, o que não corresponde à exigência do carácter «razoável» do montante dos custos e despesas a incluir no valor normal calculado.

Segundo a Matsushita, o Conselho não teve em conta os elementos de prova por ela invocados ou apresentados pelos importadores OEM instalados na Comunidade.

Todos estes elementos de prova disponíveis mostram que o Conselho deveria ter concluído: a) que, se tivesse havido vendas OEM no mercado japonês, teriam sido directamente efectuadas pelo produtor MEI e não através de sociedades de vendas associadas; b) que a Matsushita não teria suportado encargos de publicidade, de promoção e outras depesas de venda directa em ligação com essas vendas aos OEM, uma vez que estes têm os seus próprios circuitos de distribuição e suportam todos os custos ligados à comercialização dos produtos com a sua marca; c) que, se a Matsushita tivesse efectuado um pagamento aos utilizadores finais pelos FPN retomados (desconto por retoma da unidade principal), não teria feito pagamentos aos OEM para lhes permitir vender os seus produtos em troca dos antigos aparelhos dos utilizadores finais.

Considerando os elementos de prova disponíveis, o Conselho não deveria, portanto, ter incluído, no valor normal calculado para as vendas aos OEM, custos como os encargos de venda, os encargos gerais e administrativos das sociedades de vendas associadas, as despesas de publicidade ou de promoção de vendas suportadas pela Matsushita para as vendas de FPN sob a sua própria marca e o valor do desconto por retoma da unidade principal concedido aos revendedores independentes pelas sociedades de vendas associadas.

A Matsushita alega, por último, que o ajustamento efectuado pelo Conselho, que consistiu na aplicação de uma margem de lucro de 5 % ao valor normal calculado para os OEM, para ter em conta as diferenças entre

as vendas aos OEM e as vendas de FPN sob a própria marca da Matsushita, é totalmente inadequado e é manifestamente insuficiente para cobrir essas diferenças de custos relativamente a a) publicidade, b) desconto por retoma e c) custos das sociedades de vendas associadas.

O *Conselho* afirma que, aquando da determinação do valor normal para as vendas aos OEM, teve suficientemente em conta as diferenças, tanto nos custos como nos lucros, existentes entre as vendas fictícias de FPN aos OEM e as vendas efectivas da MEI a outros compradores no mercado japonês. Não podendo essas diferenças ser calculadas com um grau de certeza suficiente, foi decidido ter em conta dois tipos de diferenças eventuais, que a Comissão fixou, com base nas informações disponíveis, sob a forma de um elemento único, aplicando a margem de 5 % (n.° 11 dos considerandos do regulamento impugnado). As instituições puderam comparar os preços de exportação, que foram calculados nos termos do artigo 2.°, n.° 8, alínea b), com o valor normal calculado para o Japão, valor este que tinha em conta as referidas diferenças. Assim, não se justificava nenhum outro ajustamento relativamente a estes elementos, ao abrigo do artigo 2.°, n.os 9 e 10, do Regulamento n.° 2176/84.

No que diz respeito à inclusão de algumas despesas no cálculo do valor normal para os OEM, e nomeadamente, aos encargos VAG das sociedades de vendas associadas, o Conselho sustenta que a Matsushita não apresentou elementos de prova suficientes para permitir à Comissão excluir certos elementos do custo por ela suportados pela produção e venda de FPN no mercado interno.

Embora certas rubricas a que a Matsushita se refere possam divergir consoante se trate de vendas aos OEM ou de outras vendas, não está provado que as vendas aos OEM não tenham dado origem a nenhuma das despesas correspondentes a essas rubricas. Os elementos de prova apresentados não permitiram à Comissão quantificar, com um grau de certeza suficiente, o montante da eventual diferença suplementar nos encargos VAG entre os dois tipos de vendas.

Tendo as sociedades de vendas associadas desempenhado as funções de um departamento de vendas, não se podem excluir as despesas por elas suportadas nas vendas no mercado interno. Os elementos de prova apresentados pela Matsushita não permitem concluir que, se tivesse havido vendas de FPN aos OEM no Japão, os encargos VAG teriam representado uma parte dos encargos VAG suportados pela MEI com as vendas sob a sua própria marca.

B — *Quanto à comparação*

A *Matsushita* alega, a título subsidiário relativamente ao seu fundamento de anulação respeitante à determinação do valor normal, que o Conselho violou o artigo 2.°, n.os 9 e 10, do Regulamento n.° 2176/84, ao recusar efectuar ajustamentos suplementares a título das diferenças de estádio comercial.

A necessidade de proceder a ajustamentos do valor normal para ter em conta diferenças de estádio comercial decorre do facto de o Conselho, considerando a MEI e as sociedades de vendas associadas como uma única entidade económica, ter incluído no valor normal os encargos de venda e os encargos gerais e administrativos dessas sociedades, o

que teve como consequência uma comparação errada entre um preço de exportação que na realidade corresponde ao preço de saída da fábrica e um valor normal correspondente, de facto, ao estádio da distribuição regional.

Segundo a Matsushita, quando o preço de exportação e o valor normal foram comparados, foram feitos alguns ajustamentos, nos termos do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), relativamente às diferenças de custo que tinham uma relação directa com as vendas para exportação ou no mercado interno. Depois de efectuados esses ajustamentos, subsistia, porém, uma diferença de estádio comercial, porque o preço de exportação abrangia os custos suportados pela Matsushita para pôr os FPN à disposição dos importadores nas suas instalações, perto de Tóquio, enquanto o valor normal abrangia não só as despesas suportadas pela Matsushita com as vendas às sociedades de vendas associadas, mas também as despesas suportadas por estas últimas para colocar os FPN à disposição dos vendedores nas suas instalações.

Na opinião da Matsushita, o conceito de «estádio comercial» implica que sejam efectuadas vendas por uma pessoa a uma categoria determinada de clientes, e esse estádio deve ser determinado em função dos custos suportados pelo vendedor no exercício de certas funções que definem a sua posição no processo de fabrico e de distribuição.

Para satisfazer a exigência de comparação válida, prevista no artigo 2.°, n.° 9, o Conselho deveria ter procedido a outros ajustamentos suplementares, além dos efectuados para ter em conta os factores enumerados no artigo 2.°, n.° 10, para poder considerar as outras diferenças de estádio comercial, mesmo que essas diferenças não satisfaçam as condições previstas no artigo 2.°, n.° 10. Isto decorre do facto de o artigo 2.°, n.° 9, constituir, relativamente ao artigo 2.°, n.° 10, um fundamento distinto e suplementar para a concessão de ajustamentos exigidos pelas diferenças de estádio comercial.

Não tendo procedido dessa forma, o Conselho deveria ter efectuado os ajustamentos requeridos ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c). Por um lado, continuava a subsistir uma diferença de estádio comercial. Por outro, a exigência de uma relação directa entre os custos e as vendas não podia constituir obstáculo à concessão desses ajustamentos, e isto por três razões: a) se nenhum ajustamento pudesse ser efectuado para ter em conta apenas os custos (que são encargos gerais) que subsistem no valor normal e no preço de exportação e que são susceptíveis de provocar uma comparação em estádios comerciais diferentes, não teria sido necessário prever especificamente ajustamentos para ter em conta essas diferenças; b) podem ser efectuados ajustamentos para essas despesas em circunstâncias particulares, uma vez que o artigo 2.°, n.° 10, alínea c), dispõe que «regra geral, não será efectuado qualquer ajustamento para os encargos gerais», e c) a aplicação das directrizes previstas no artigo 2.°, n.° 10, para a concretização do princípio contido no artigo 2.°, n.° 9, não pode ter como resultado privar de eficácia este princípio.

Por fim, a Matsushita alega que o artigo 2.°, n.os 9 e 10, alínea c), deve ser interpretado em conformidade com o código *anti-dumping* de 1979, que é parte integrante do direito comunitário e que exige que o valor normal e o preço de exportação sejam comparados no mesmo estádio comercial.

O *Conselho* sustenta que não existem diferenças de estádio comercial. Começa por referir que as sociedades de vendas associadas, que desempenhavam o papel de um departamento de vendas, realizavam efectivamente vendas no mesmo estádio comercial que a própria Matsushita, se esta tivesse efectuado vendas directas a compradores independentes. Portanto, o estádio comercial que foi tido em conta tanto para o valor normal como para o preço de exportação foi o primeiro «estádio» comercial na cadeia de distribuição. Para o caso de se analisarem as vendas com base nas quais foram determinados o valor normal e os preços de exportação, a Comissão chegou à conclusão de que essas vendas diziam respeito, de um modo geral, à mesma categoria de compradores e que se situavam, portanto, no mesmo estádio comercial.

O Conselho alega, além disso, que, mesmo que houvesse uma diferença de estádio comercial, não se provou que as diferenças invocadas continuavam a afectar a possibilidade de comparação dos preços depois de terem sido efectuados os outros ajustamentos a que se refere o artigo 2.°, n.° 10. A Matsushita também não provou em que medida os preços teriam diferido dos estabelecidos para o mercado japonês se a categoria de compradores no Japão tivesse sido exactamente idêntica à do mercado da Comunidade.

Relativamente às diferenças nos encargos administrativos e gerais, o artigo 2.°, n.° 10, alínea c), torna bem preciso que, regra geral, não é efectuado qualquer ajustamento para esse tipo de encargos.

Por último, o Conselho não partilha a concepção da Matsushita sobre a maneira como deveria ser determinado o estádio comercial. O regulamento *antidumping* não pressupõe que se comparem custos, mas preços. É por essa razão que está claramente indicado que só podem ser tomadas em consideração as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços, como resulta do artigo 2.°, n.° 10, do Regulamento n.° 2176/84.

Quanto à recusa dos ajustamentos solicitados a título de pagamentos por retoma, o Conselho alega que os encargos relativos à aplicação de um sistema de pagamentos por retoma entram nos encargos VAG e não podem, portanto, dar lugar a um ajustamento ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c). Além disso, em caso de retoma, obtém-se um benefício em contrapartida (n.° 13 dos considerandos do regulamento impugnado).

A vantagem de que a MEI beneficia é a que resulta da colocação fora de circulação do aparelho usado. A MEI e todos os outros fabricantes de FPN que escoam a sua produção no Japão beneficiam de uma vantagem acrescida porque têm a certeza de que os aparelhos retomados já 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, assim, por efeito reduzir artificialmente a duração de exploração dos FPN no Japão. Daí resulta um aumento das vendas de FPN novos para a globalidade dos fabricantes.

Não foram entregues à Comissão provas suficientes que lhe permitissem concluir que o pagamento ou desconto efectuado pela retoma era apenas um desconto normal con-

cedido para além dos vários outros tipos de desconto e que a única vantagem era a própria venda. Ora, é à parte que requer o ajustamento que incumbe provar a necessidade deste.

C — *Quanto à ilegalidade do artigo 2.°, n.° 10, alínea c): incompatibilidade com o código antidumping de 1979*

A *Matsushita* alega que a regra do artigo 2.°, n.° 6, do código *antidumping* impõe uma obrigação clara, precisa e incondicional, ou seja, a obrigação de comparar o valor normal e o preço de exportação no mesmo estádio comercial, e de que essa comparação seja equitativa; trata-se, por conseguinte, de uma norma que produz efeitos directos.

Daí decorre que, em conformidade com a jurisprudência do Tribunal, a Matsushita pode invocar a nulidade do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), se esta disposição for interpretada no sentido de que permite ao Conselho recusar proceder a ajustamentos quando o valor normal e o preço de exportação não são comparáveis quanto ao estádio comercial.

O *Conselho* refere em primeiro lugar que, segundo a jurisprudência do Tribunal (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; e de 16 de Março de 1983, SPI e SAMI, 267/81 a 269/81, Recueil, p. 801), as normas do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio, e nomeadamente o seu artigo VI, não são directamente aplicáveis na Comunidade e não conferem direitos aos particulares. O Conselho defende que o mesmo princípio é aplicável ao código *antidumping* de 1979.

O Conselho faz notar também que, no acórdão de 7 de Maio de 1987, já referido (240/84), o Tribunal baseou a totalidade das suas conclusões unicamente no Regulamento (CEE) n.° 3017/79 do Conselho, indicando assim claramente que a questão a resolver se limita à de saber se o regulamento impugnado é conforme ao regulamento *antidumping* de base da Comunidade, e que não se justifica a referência ao artigo VI do acordo geral ou do código (invocado pelas recorrentes).

De qualquer modo, o Conselho considera que o Regulamento n.° 2176/84 é conforme ao disposto no código. Alega, quanto a este aspecto, por um lado, que, para a transposição das disposições do código, as partes contratantes dispõem de um poder discricionário considerável e, por outro, que o código não dá nenhuma orientação quanto ao que se deve entender pela expressão «comparação válida» nem quanto ao modo de interpretar a expressão «estádio comercial».

O Regulamento n.° 2176/84 define de modo bastante preciso como se deve proceder «a fim de estabelecer uma comparação válida», tal como resolveu correctamente o problema do «estádio comercial».

O alegado pela Matsushita quanto a este ponto não tem, portanto, fundamento.

D — *Quanto ao prejuízo*

1. A noção de produção da Comunidade

A *Matsushita* afirma que, tendo em conta as numerosas importações provenientes do Japão efectuadas pelas três principais denunciantes (Rank Xerox, Océ e Olivetti), estas caíam sob a alçada dos artigos 4.°, n.° 5, e 5.°, n.° 1, do Regulamento n.° 2176/84, cujo objectivo é, entre outros, o de impedir as empresas europeias de solicitar a adopção de medidas *antidumping* relativamente a exportações que elas próprias encorajaram ou pediram aos seus fornecedores. A Matsushita afirma, além disso, que os princípios gerais correntes em matéria de lealdade se opõem a que empresas que desde há muito beneficiam das exportações japonesas se declarem vítimas dessas exportações. Não se pode admitir que a Rank Xerox seja dependente das exportações provenientes do Japão e, ao mesmo tempo, apresente uma denúncia contra estas. O mesmo raciocínio deve aplicar-se à Océ e à Olivetti, visto que estas sociedades importaram do Japão, embora de fornecedores não associados, fotocopiadores completamente montados, que revenderam, com lucro, sob a sua própria marca.

Segundo a Matsushita, o artigo 4.°, n.° 5, já referido, tem igualmente como objectivo impedir que o exame do alegado prejuízo seja falseado pela inclusão, na categoria dos produtores da Comunidade, dos importadores de produtos que foram alegadamente objecto de *dumping*. A exclusão da empresa que tenha ligações com o exportador pode ser motivada quer pelo receio de que esses laços a coloquem numa situação mais favorável do que as suas concorrentes que os não possuem, quer por se considerar que seria extremamente difícil determinar se essa empresa beneficiou com as importações em causa ou se sofreu um prejuízo por causa delas, pelo que é preferível não as considerar.

A Matsushita considera que a Comissão deveria ter adoptado a mesma atitude que adoptou no processo «patins de gelo» (Decisão 85/143/CEE da Comissão, de 18 de Fevereiro de 1985, JO L 52, p. 48), em que excluiu da produção da Comunidade o denunciante em causa porque este era o principal importador para um Estado-membro dos produtos originários de um determinado país, produtos esses que comprava ao mais baixo preço, e porque as suas importações aumentavam de forma continuada.

A Matsushita afirma que não sustenta a tese de que não existe nenhuma produção europeia na área dos fotocopiadores. Faz notar, no entanto, que a produção da Comunidade só existia no mercado dos grandes aparelhos e que, relativamente aos pequenos aparelhos, a produção da Comunidade era escassa ou inexistente e, de qualquer modo, as sociedades que afirmavam empenhar-se nessa produção não se podiam queixar das exportações japonesas de pequenos aparelhos, porque estavam ligadas aos exportadores e retiravam lucros dessas exportações. Segundo a Matsushita, é isso que explica o facto de não haver produtores da Comunidade em posição de alegar a existência de prejuízos resultantes das importações de pequenos fotocopiadores provenientes do Japão.

Ao invés do que sustentam o Conselho e o CECOM, a extensão da ligação da Rank Xerox ao Japão não deve ser minimizada. A Rank Xerox — de que a Rank Xerox Corporation detém 51 % do capital — é proprietária de 50 % das acções da Fuji Xerox, que considera como «a sua principal sociedade associada» (v. p. 15 do relatório anual de 1985). Foi junto da Fuji Xerox que a Rank Xerox obteve grandes quantidades de produtos, sob a forma de FPN inteiramente prontos com a etiqueta Rank Xerox (fornecimentos «OEM»), *kits* e componentes, bem como assistência técnica e ajuda à concepção.

Do ponto de vista da Matsushita, dados os laços entre a Fuji Xerox e a Rank Xerox e a participação financeira desta última na filial cujos produtos compra, a Comissão deveria ter reconhecido que era impossível efectuar uma determinação séria do prejuízo, tendo em conta a incerteza acerca do efeito na Rank Xerox das importações provenientes do Japão. Ao comprar à Fuji Xerox, a Rank Xerox, na qualidade de proprietária de 50 % do capital, realizava lucros e podia influenciar o preço de transferência para ela dos fotocopiadores acabados e dos componentes. Não é seguro que a Comissão tenha analisado a questão de saber se os lucros alegadamente pouco elevados da Rank Xerox nas vendas dos fotocopiadores que fabricava foram influenciados pelos preços pedidos pelas suas filiais de outros países pela assistência técnica e pelos componentes.

Quanto ao preço dos componentes, a Rank Xerox tinha interesse, na sua qualidade de empresa de montagem e de revenda, na baixa dos preços, mas, na sua qualidade de accionista, na subida desses mesmos preços. E pagando um preço baixo à Fuji Xerox pelos fotocopiadores acabados com a marca Rank Xerox, podia revendê-los na Europa com possibilidades de lucro acrescidas.

A Matsushita afirma a seguir que, em anteriores decisões, as instituições não actuaram como no presente caso [Regulamento (CEE) n.° 757/84 da Comissão, de 22 de Março de 1984, «balanças electrónicas», JO L 80, p. 9); Regulamento (CEE) n.° 163/83 da Comissão, de 21 de Janeiro de 1983, JO L 23, p. 9; Decisão 83/428/CEE da Comissão, de 26 de Agosto de 1983, «caravanas de campismo», JO L 240, p. 12; Regulamento (CEE) n.° 2684/88 da Comissão, de 26 de Agosto de 1988, «gravadores de vídeo originários do Japão e da República da Coreia», JO L 240, p. 5; Regulamento (CEE) n.° 1500/83 da Comissão, de 9 de Junho de 1983, «propulsores especiais do tipo fora de borda», JO L 152, p. 18; Decisão 85/143/CEE da Comissão, de 18 de Fevereiro de 1985, «patins de gelo», JO L 52, p. 48; Regulamento (CEE) n.° 2936/82 da Comissão, de 28 de Outubro de 1982, «sulfato de cobre originário da Jugoslávia», JO L 308, p. 7; Regulamento (CEE) n.° 3339/87 do Conselho, de 4 de Novembro de 1987, «importações de ureia originárias da Líbia, da Arábia Saudita e de outros países», JO L 317, p. 1, e Regulamento (CEE) n.° 997/85 da Comissão, de 18 de Abril de 1985, «ácido aminoacético originário do Japão», JO L 107, p. 8].

Referindo-se ao artigo 13.°, n.° 10, do Regulamento n.° 2176/84, disposição «anti-evasão» do regulamento *antidumping* que prevê a instituição de direitos sobre os produtos fabricados nas unidades de simples montagem estabelecidas na Europa, a Matsushita compara, também, a forma como as instituições tratam certos centros de produção da Rank Xerox com a forma como tratam outras fábricas dependentes de compo-

nentes originários do Japão. Para apurar se houve evasão, a Comissão toma em conta os valores relativos dos componentes à entrada na fábrica e julga provada a evasão se o valor das peças originárias do país de exportação for superior a 50 % do valor de todas as peças. A Matsushita considera muito provável que, tendo em conta os montantes do valor acrescentado comunicados pelas instituições, as actividades da Rank Xerox no sector dos fotocopiadores de baixa actividade sejam consideradas um meio desleal de fugir ao direito *antidumping*.

Assim, quando a Rank Xerox importa do Japão a maioria dos componentes de um determinado fotocopiador, mas tem «projectos concretos» de aumento da parte europeia de elementos que entram no seu fabrico, pode, com esse fundamento, pretender ser qualificada como membro da produção da Comunidade e, a esse título, ser protegida contra as importações provenientes do Japão. No entanto, se uma fábrica de propriedade japonesa fizer o mesmo, as suas operações constituem pretensamente uma evasão à política comunitária.

Tendo em conta quanto precede, a Matsushita considera que a Rank Xerox deveria ter sido excluída da produção da Comunidade. A Océ e a Olivetti, que também eram importadoras de FPN japoneses e cujas importações representavam 35 % a 40 % das respectivas vendas e locações de máquinas, deveriam também, normalmente, ter sido excluídas do âmbito da definição da produção comunitária.

O *Conselho* afirma que a noção de produção da Comunidade levanta duas questões distintas, ou seja, por um lado, a de saber se a denúncia era admissível por ser apoiada por uma proporção importante da produção comunitária, e, por outro, se a produção estabelecida na Comunidade foi correctamente definida para efeitos de determinação do prejuízo. O Conselho lembra que a definição de produção da Comunidade constante do artigo 4.° do Regulamento n.° 2176/84 visa determinar quais as sociedades que podem apresentar uma denúncia relativamente às importações efectuadas a preços de *dumping*, e relativamente a que sociedades deve o prejuízo ser determinado. Embora possa ser correcto considerar admissível uma denúncia que beneficia também do apoio de um produtor com ligações aos exportadores responsáveis pelo *dumping*, pode ser necessário excluí-lo da produção da Comunidade para avaliar o prejuízo se ele tiver causado um prejuízo a si mesmo.

Quanto à questão da admissibilidade da denúncia, o Conselho alega que, ainda que a Rank Xerox devesse ser excluída, a Océ, a Olivetti e a Tetras, que detinham apenas partes de mercado reduzidas, constituiriam ainda assim uma proporção importante da produção comunitária e seriam consequentemente tomadas em consideração na decisão sobre a admissibilidade da denúncia.

Quanto à questão de saber se a produção estabelecida na Comunidade foi correctamente definida para efeitos de determinação do prejuízo, o Conselho esclarece liminarmente que a Matsushita faz uma interpretação errada da prática anterior das instituições quanto a este aspecto. Em especial, os factos subjacentes ao processo ora submetido ao Tribunal divergem significativamente do processo «patins de gelo», que a Matsushita invoca.

Segundo o Conselho, a decisão «patins de gelo» reflecte as circunstâncias específicas do processo, ou seja, que o denunciante era o principal importador para um Estado-membro desses produtos originários de um determinado país, que comprava aos mais baixos preços, e que as suas importações cresciam continuamente. Foi, consequentemente, excluído da produção da Comunidade. No caso em apreço, pelo contrário, as importações efectuadas pelos produtores comunitários eram, em geral, limitadas em volume e em valor e, relativamente aos componentes, tinham mais tendência para diminuir do que para aumentar (n.os 55, 57, 58, 66 e 71 dos considerandos do regulamento impugnado).

No caso «balanças electrónicas» (Regulamento n.° 757/84 da Comissão, de 22 de Março de 1984, JO L 80, p. 9), a Comissão excluiu, da produção da Comunidade, dois produtores comunitários que tinham apresentado uma denúncia com fundamento na existência de laços de cooperação técnica entre essas sociedades e os exportadores japoneses. Esta decisão não afectou no entanto as conclusões, uma vez que os restantes produtores representavam ainda 72 % da produção da Comunidade. A situação era diferente da do processo em exame.

No caso «sulfato de cobre originário da Jugoslávia» (Regulamento n.° 2936/82 da Comissão, de 28 de Outubro de 1982, JO L 308, p. 7), um produtor que também importava o produto objecto de *dumping* não foi excluído da produção da Comunidade, dado que o principal interesse dessa sociedade era a produção interna e que tinha sido obrigada a importar produtos a preços de *dumping* para conservar a sua parte de mercado. No essencial, os factos são semelhantes aos dos processos «fotocopiadores».

O Conselho refere que os vários elementos que o levaram a concluir que todos os produtores da Comunidade que apoiavam a denúncia deviam ser considerados como fazendo parte da produção da Comunidade estão expostos nos n.os 50 a 77 dos considerandos do regulamento impugnado e que nenhum dos argumentos invocados pela Matsushita é suficiente para levar a uma conclusão diferente.

O Conselho lembra que os termos do artigo 4.°, n.° 5, do Regulamento n.° 2176/84 deixam às instituições o poder de apreciar se se deve ou não excluir uma sociedade e que os produtores da Comunidade devem, regra geral, ser tratados como fazendo parte da produção da Comunidade, salvo se existirem razões para se excluir um determinado produtor.

O Conselho observa, em primeiro lugar, que a sociedade em questão se considera, ela própria, com direito a beneficiar da protecção conferida pelo Regulamento n.° 2176/84 e que pediu às instituições que tomassem medidas. As instituições devem, portanto, ter sólidas razões para demonstrar que, apesar do exercício desse direito, as ligações mantidas por esta sociedade impõem a sua exclusão.

O Conselho observa a seguir que, para apreciar se se devia ou não excluir da produção da Comunidade a Rank Xerox — a qual fez uso do direito de dar início a um processo, direito que lhe confere o artigo 5.°, n.° 1, do Regulamento n.° 2176/84 — as instituições aplicaram o raciocínio do «prejuízo directamente imputável ao produtor». Consideraram que um produtor comunitário com ligações a um exportador, que se considere lesado e que apoie uma denúncia contra importações realizadas com *dum-*

ping, deve ser excluído da produção da Comunidade quando o produtor tenha causado um prejuízo a si próprio, visto que nenhuma protecção contra um prejuízo «directamente imputável» deve ser concedida ao abrigo do Regulamento n.° 2176/84.

A este respeito, o Conselho sustenta, em primeiro lugar, que é necessário apreciar globalmente as operações das empresas. No caso em apreço, a ligação entre a Rank Xerox e a Fuji Xerox é modesta, tendo em conta o volume global das operações europeias da Rank Xerox. As vendas provenientes das transferências entre a Rank Xerox e a Fuji Xerox atingiram apenas 7 % do volume total das vendas efectuadas pela Rank Xerox entre 1981 e 1985. O Conselho afirma, a seguir, que os laços de associação entre a Rank Xerox e a Fuji Xerox não tinham incidência suficiente nas relações comerciais entre as duas sociedades para justificar a exclusão da Rank Xerox e que as vantagens retiradas pela Rank Xerox dessa ligação, ou seja, os dividendos recebidos, são mínimas quando comparadas com o prejuízo causado à Rank Xerox pelo *dumping* praticado por outros produtores (n.os 61 a 67 dos considerandos do regulamento impugnado).

Quanto às decisões anteriores que a Matsushita refere, o Conselho considera que esses exemplos não servem para apoiar o ponto de vista segundo o qual a Rank Xerox deve ser excluída da produção da Comunidade. Por um lado, nenhum dos casos referidos indica a que nível uma relação estrutural ou comercial entre uma sociedade japonesa e uma sociedade europeia se torna suficientemente forte para que as instituições sejam obrigadas a excluir a sociedade europeia da Comunidade. No caso em apreço, a questão consiste em saber quais os critérios mais amplos que podem ser aceites para que uma sociedade possa continuar a ser considerada como fazendo parte da produção da Comunidade, ainda que exista uma ligação directa entre as duas sociedades e tenham sido feitas algumas importações de produtos e de componentes.

Por outro lado, devem distinguir-se com clareza os casos em que sociedades japonesas possuem filiais na Europa e o caso em apreço, em que uma sociedade europeia detém uma parte substancial de uma sociedade japonesa. Neste último caso, a participação pode ser de molde a facilitar o abastecimento em componentes ou equipamentos japoneses, mas não implica que a sociedade-mãe europeia deixe de poder ser considerada como fazendo parte da produção da Comunidade. A Rank Xerox é um produtor comunitário de longa data, com compromissos a longo prazo em matéria de investimentos e de emprego na Comunidade.

Segundo o Conselho, não se pode comparar a proporção de componentes que este ou aquele produto deve incluir para ser considerado europeu e o grau máximo de «ligação» que ainda permite incluir o produtor desse mesmo produto na produção da Comunidade. O Conselho observa, também, que as actividades de montagem dos exportadores japoneses começaram ou aumentaram substancialmente na Comunidade depois do início do processo *antidumping* e que a fábrica da Rank Xerox no Reino Unido já estava operacional há muito tempo, tendo aumentado a utilização de peças de origem europeia e não tendo aumentado substancialmente a montagem dos componentes Fuji Xerox desde o início do processo em questão.

Finalmente, o Conselho sustenta que não se pode, de modo nenhum, ver na conclusão das instituições um erro manifesto de apreciação ou um desvio de poder.

O *CECOM* afirma que nenhum dos seus membros pode ser excluído da produção da Comunidade por estar «ligado aos exportadores do produto que se presume ser objecto de *dumping*» (artigo 4.°, n.° 5, do Regulamento n.° 2176/84). O termo «ligado» foi definido como significando que um produtor nacional só é considerado ligado a um exportador ou a um importador «se um deles controlar o outro ou se, em conjunto, eles controlarem ou forem controlados por uma terceira pessoa e houver razões para pensar que essa ligação tem um efeito tal que o produtor nacional se comporta de forma diferente dos produtores nacionais não ligados». Ora, segundo o CECOM, a Rank Xerox e a Fuji Xerox não são empresas ligadas, na acepção desta definição, dado que a Rank Xerox não controla a Fuji Xerox, possuindo nesta uma participação de 50 % igual à da sua sócia Fuji Photo Film Co. Ltd, que gere esta «joint venture». O mesmo se passa com os outros fabricantes europeus membros do CECOM, que também não são controlados por sociedades japonesas a ponto de actuarem de forma diferente dos outros fabricantes de fotocopiadores nacionais não ligados.

O CECOM considera que não se devem excluir da produção comunitária os fabricantes europeus de FPN pelo facto de terem importado e ainda importarem FPN do Japão.

Assim, segundo o CECOM, foi com um objectivo de autodefesa, como reacção face ao *dumping* praticado pelo Japão em grande escala — e de modo nenhum em função de uma livre opção da indústria europeia — que os fabricantes europeus de fotocopiadores se tornaram parcialmente dependentes dos fornecimentos de pequenos fotocopiadores japoneses. Efectivamente, por causa do *dumping* das empresas japonesas e da sua estratégia de conquista do mercado, os membros do CECOM não conseguiram os preços que esperavam para os fotocopiadores de pequena e média capacidade da sua própria produção e os preços susceptíveis de serem atingidos não permitiam a rentabilidade pretendida. Os investimentos dos fabricantes europeus de fotocopiadores concentraram-se, assim, essencialmente nos modelos de maior capacidade, que ainda permitiam um mínimo de rentabilidade. Para poderem oferecer uma gama completa de FPN no mercado, esses fabricantes eram obrigados a continuar, e mesmo, em certa medida, a aumentar, as suas compras OEM de modelos de pequena capacidade provenientes do Japão.

O CECOM sublinha que nenhum dos seus membros causou prejuízo a si próprio importando fotocopiadores japoneses objecto de *dumping*, porque todos venderam os modelos importados a preços correspondentes aos seus próprios preços e não retiraram, consequentemente, lucro dessas importações. O prejuízo sofrido pelos fabricantes europeus de FPN foi, na realidade, causado pelas importações japonesas a preços de *dumping*.

O CECOM analisa, a seguir, a situação de cada um dos quatro fabricantes europeus de fotocopiadores.

Sustenta, em primeiro lugar, que a Rank Xerox comprou à Fuji Xerox FPN e peças de fotocopiadores originários do Japão com o objectivo de completar a gama que a Rank Xerox propunha no mercado da Comunidade e que agiu, pois, com um objectivo de autodefesa. O CECOM esclarece, por outro lado, que a decisão da Rank Xerox de comprar fotocopiadores de pequena capacidade à Fuji Xerox no Japão não se explicava essencialmente pela preocupação de «colocar mais rapidamente no mercado um produto» (n.° 65 dos considerandos do regulamento impugnado), mas pela falta de rentabilidade de uma produção no interior da Comunidade. Considera, também, que o facto de a Rank Xerox ter importado um modelo da Fuji Xerox não causou prejuízo nem à Rank Xerox nem a qualquer outro fabricante comunitário, porque o preço do mercado tinha sido imposto pelo afluxo anterior das outras importações japonesas. Assim, quando a Rank Xerox pôs à venda fotocopiadores de um modelo fornecido pela Fuji Xerox e igualmente fabricado pela Rank Xerox no interior da Comunidade, os preços de venda, calculados de modo a possibilitar um lucro, eram os mesmos nos dois casos. O que demonstra que o prejuízo sofrido pela Rank Xerox como produtor comunitário foi causado por práticas de *dumping* japonesas e que ela não pôde retirar qualquer vantagem da venda no mercado comum de fotocopiadores Fuji Xerox objecto de *dumping*.

Relativamente à Olivetti e à Océ, o CECOM defende que estas duas sociedades também compraram alguns modelos de fotocopiadores no Japão com o objectivo essencial ou exclusivo de poderem oferecer uma gama completa aos seus clientes. Não conseguiram desenvolver e comercializar uma gama mais completa de modelos de fabrico próprio por causa do baixo nível de preços imposto no mercado europeu de fotocopiadores pelas exportações japonesas a preços de *dumping*. As autoridades comunitárias concluíram que as sociedades Océ e Olivetti não tinham causado prejuízo a si próprias com a sua política de preços (n.° 71 dos considerandos do regulamento impugnado) e, segundo o CECOM, embora estas duas sociedades tenham sido obrigadas a alinhar-se pelos baixos preços impostos pelos exportadores japoneses, o pequeno número das suas importações provenientes do Japão não teve um efeito prejudicial nos preços dos seus próprios FPN ou nos dos outros produtores da Comunidade.

Finalmente, no que se refere à Tetras, o CECOM afirma que, no momento em que este fabricante europeu de fotocopiadores se preparava para colocar no mercado um fotocopiador pessoal denominado Attaché I, a Canon lançou em França uma campanha de subcotação dos preços particularmente agressiva em relação aos modelos PC 10 e PC 20. O que confirma que os concorrentes japoneses recorriam a uma subcotação significativa dos preços assim que fabricantes europeus começavam a aperfeiçoar, a produzir e a comercializar FPN no segmento dos aparelhos de pequena capacidade.

O CECOM conclui que estes argumentos demonstram que a decisão do Conselho de considerar a Rank Xerox, a Olivetti, a Océ e a Tetras como produção da Comunidade, na acepção do artigo 4.°, n.° 5 do Regulamento n.° 2176/84, é procedente e que constituía a única decisão possível no exercício do seu poder discricionário. Os aderentes do CECOM representam mais de 80 % da produção comunitária total de fotocopiadores e as actividades destas empresas são, antes de mais, as de produtores que financiaram operações de investigação e de desenvolvimento na Comunidade. A parte

das suas importações relativamente à sua própria produção é pouco elevada e as importações de produtos que são objecto de *dumping* devem-se essencialmente às práticas comerciais desleais japonesas.

2. A noção de produto similar

Relativamente à questão de saber o que se deve considerar como produto similar, a *Matsushita* afirma, referindo-se ao n.° 31 dos considerandos do regulamento impugnado, que as diferenças físicas e a dissemelhança que existe entre os fotocopiadores dos segmentos adjacentes são particularmente notórias se se considerar o caso dos fotocopiadores pessoais e dos fotocopiadores do segmento 1a. Afirma, nomeadamente, que o custo por fotocópia e a utilidade relativa de um fotocopiador pessoal diminuem à medida que o volume das cópias aumenta, de modo que um comprador de um fotocopiador do segmento 1 provavelmente não comprará um fotocopiador pessoal, mesmo que o investimento inicial se revele menos elevado.

A Matsushita salienta, também, que a Direcção-Geral para a Concorrência da Comissão, na sua decisão relativa à «joint venture» Canon/Olivetti, de 22 de Dezembro de 1987 (JO L 52, p. 51), definiu três mercados de referência: os FPN de pequena capacidade (fotocopiadores pessoais até ao segmento 2 da classificação Dataquest), a gama média (segmentos 3 e 4) e a gama superior (segmentos 4 a 6). A mesma direcção-geral declarou que cada um dos mercados englobava fotocopiadores intermutáveis, do ponto de vista das suas características, da sua utilização e do seu preço, e que a delimitação em questão não excluía uma certa intermutabilidade dos três mercados.

Segundo a Matsushita, cada categoria acima definida constitui um grupo de produtos similares. Considera que não se pode sustentar que todos os fotocopiadores são produtos similares pelo facto de os consumidores poderem escolher entre um sistema centralizado e um sistema descentralizado. Para a Matsushita, a intermutabilidade — e, portanto, a concorrência — dos produtos de diferentes segmentos do mercado é menor do que no interior dos segmentos particulares, o que demonstra que existe uma verdadeira segmentação e que não se pode, pois, considerar o conjunto dos segmentos como um mercado único e todos os produtos como produtos similares.

O *Conselho* afirma que, na determinação do que era produto similar, na acepção do artigo 2.°, n.° 12, do Regulamento n.° 2176/84, as instituições concluíram que pelo menos os FPN dos segmentos adjacentes, desde o mais pequeno fotocopiador pessoal até ao segmento 5 da classificação Dataquest, deviam ser considerados «produtos similares» (n.os 28 e seguintes dos considerandos do regulamento impugnado).

Segundo o Conselho, todos os estudos (por exemplo Dataquest e o estudo Info-Markt, este último realizado a pedido da Comissão para determinar quais os FPN que se concorrenciam no mercado comunitário e para facilitar a comparação entre os diferentes modelos) reconhecem que os segmentos adjacentes se sobrepõem entre si. Além disso, durante o inquérito, foram apresentadas à Comissão provas de que havia concorrência entre aparelhos de segmentos diferentes (propostas de contrato que demonstravam que os fornecedores propunham modelos de diferentes segmentos Dataquest para responder a pedidos precisos dos clientes) e o estudo Info-Markt confirma que o cliente

pode realmente escolher entre instalações centralizadas (grandes fotocopiadores) e instalações descentralizadas (que vão dos pequenos fotocopiadores aos fotocopiadores pessoais). O Conselho afirma que também existem provas de que a comercialização e a promoção dos produtos de certos exportadores japoneses são feitas de modo a criar a ideia de que esses produtos fazem concorrência a modelos maiores.

Por último, o Conselho observa que as conclusões da DG IV referidas pela Matsushita não estão em contradição com a posição do Conselho, visto que a DG IV concluiu que cada um dos mercados em causa abrangia fotocopiadores em grande parte intermutáveis, e acrescenta que a definição de mercado e a do produto similar constituem duas questões diferentes.

Relativamente ao fotocopiador pessoal, as instituições reconheceram que este produto permitiu a expansão do mercado dos FPN, mas também concluíram que ele tinha aumentado a concorrência no segmento de mercado dos aparelhos de pequena capacidade. Provas relativas à concorrência entre segmentos e o estudo Info-Markt testemunham a existência de uma concorrência e a classificação Dataquest demonstra que estes produtos têm capacidades parcialmente coincidentes quanto ao número de fotocópias e à velocidade dos aparelhos. Segundo o Conselho, as diferenças na manutenção (recargas não reutilizáveis para certos componentes de fotocopiadores pessoais e manutenção assegurada por técnicos para os fotocopiadores do segmento 1) e o facto de as despesas variarem e de o preço por cópia poder ser diferente de um modelo de FPN para outro não significam que esses produtos não possam ser considerados produtos similares.

O Conselho considera que o alegado facto de um número limitado de modelos de pequenos FPN ser produzido na Comunidade é irrelevante. O quadro reproduzido no anexo I da contestação demonstra que existiam modelos produzidos na Comunidade para todos os segmentos durante o período de referência, e as características marginais que distinguem os modelos produzidos na Comunidade dos aparelhos japoneses, relativamente a certas características técnicas, não afectam a questão do produto similar.

Por último, quanto ao argumento da Matsushita segundo o qual os FPN desenvolvidos pelos produtores japoneses eram completamente novos na sua concepção, na sua construção e na sua técnica e ofereciam uma maior fiabilidade, na parte em que este argumento se relaciona com a questão do produto similar, o Conselho observa que os produtores da Comunidade fabricam produtos cuja tecnologia é tão avançada como a de qualquer outro aparelho disponível no mercado e que têm as mesmas funções e características fundamentais que os produtos concorrentes fabricados no Japão.

O Conselho conclui, assim, que o produto similar foi correctamente determinado, não tendo os argumentos da Matsushita nesta matéria qualquer fundamento.

Segundo o *CECOM,* o termo «produto similar» deve abranger o conjunto dos aparelhos de toda a gama de fotocopiadores de papel normal e, nomeadamente, os fotoco-

piadores pessoais e os fotocopiadores do segmento 1a, que mereceram referência especial da recorrente. Acrescenta que todos os FPN fazem parte de um mercado uniforme, mesmo aqueles cuja velocidade ultrapassa 75 fotocópias por minuto. Além disso, a decisão do Conselho segundo a qual os direitos *antidumping* definitivos não são aplicáveis aos aparelhos classificados nos segmentos 5 e 6 da Dataquest não corresponde à posição defendida pelo CECOM durante o processo administrativo.

Segundo o CECOM, mesmo se do ponto de vista das dimensões e da função as máquinas não são similares em todos os aspectos, todos os FPN têm as mesmas características, com funções e capacidades técnicas que se situam mais ou menos ao mesmo nível. O CECOM refere, a este propósito, os processos Tokyo Electric/Conselho, já referido (260/85 e 106/86), relativos ao direito *antidumping* instituído sobre as máquinas de escrever electrónicas, e, nomeadamente, as conclusões do advogado-geral de 8 de Março de 1988, em que este considerou que a existência de mercados distintos para as máquinas ditas compactas e para as máquinas ditas profissionais não é evidente e que, embora o peso possa fornecer um critério de distinção, as funções desempenhadas por estes aparelhos constituem necessariamente um factor pelo menos tão importante como aquele. A recorrente nestes processos não provou a existência de diferenças substanciais entre as funções desempenhadas pelas máquinas de escrever electrónicas compactas e pelas profissionais. O CECOM considera que se pode fazer uma apreciação semelhante quanto à existência de um mercado único de fotocopiadores.

Quanto à questão da existência de uma produção comunitária de pequenos fotocopiadores, o CECOM afirma que, durante o período de referência, houve produtores comunitários que também fabricaram e comercializaram fotocopiadores de pequena dimensão (a Rank Xerox e a Olivetti) e que, se os membros do CECOM não detêm senão uma reduzida parte de mercado no segmento dos aparelhos de pequena capacidade, isso deve-se à estratégia de conquista do mercado aplicada pelos fabricantes japoneses de fotocopiadores.

3. Os factores de prejuízo

A Matsushita contesta a determinação do prejuízo efectuada pela Comissão com base nos seguintes factores: baixa rentabilidade, incapacidade para realizar economias de escala, subcotação dos preços, aumento do volume das exportações japonesas e aumento da parte de mercado detida pelos exportadores japoneses.

— Baixa rentabilidade

A Matsushita afirma que a Comissão não teve razão ao referir-se exclusivamente, para examinar a rentabilidade das actividades das denunciantes, às vendas de fotocopiadores de pequena e média dimensão do fabrico próprio destas. Segundo a Matsushita, deveria ter tido em conta: a) os lucros obtidos pelas denunciantes com a venda de fotocopiadores que importavam do Japão, b) os lucros elevados resultantes da venda de produtos conexos e outros objectos, venda que proporciona a qualquer fornecedor de fotocopiadores, especialmente de pequenos modelos, lucros iguais ou superiores à venda de máquinas, e c) a rentabilidade da actividade

das denunciantes em relação a todos os fotocopiadores e não apenas em relação aos pequenos.

A Matsushita considera que a rentabilidade foi, assim, artificialmente reduzida e que a afirmação constante do n.° 82 dos considerandos do regulamento impugnado não é válida para a Rank Xerox, a Océ e a Olivetti. Efectivamente, estas sociedades dispõem de rendimentos perfeitamente suficientes para financiar o desenvolvimento de novos produtos.

O estudo da Info-Markt — sociedade independente de pesquisa de mercado que foi encarregada de efectuar um estudo sobre os produtos em concorrência no mercado alemão — dá a entender que o preço dos modelos da Comunidade deveria, de modo geral, ser mais elevado do que o dos modelos japoneses comparáveis, porque os modelos da Comunidade são muitas vezes destinados à locação e são, portanto, geralmente concebidos para durarem mais tempo. A Matsushita observa, a este propósito, que a Comissão comparou modelos da Comunidade com uma duração mais longa com modelos japoneses comparáveis nos outros aspectos e, mesmo assim, só encontrou uma pequena diferença de preços. Pelo que, a ter havido subcotação dos preços, ela deveu-se aos fabricantes da Comunidade.

— Incapacidade para realizar economias de escala

A Matsushita alega que as reduzidas economias de escala das denunciantes, referidas no n.° 83 dos considerandos do regulamento impugnado, resulta do carácter muito tardio do início da sua produção. Elas dispunham de recursos financeiros suficientes para penetrar nesse mercado se tivessem tido capacidade tecnológica para isso, e não foram impedidas de o fazer por dificuldades financeiras imputáveis às exportações provenientes do Japão.

Segundo a Matsushita, a argumentação das instituições parece confirmar que o sucesso das sociedades japonesas se deve ao desenvolvimento e ao fabrico de produtos atractivos a preços competitivos. Efectivamente, resulta do n.° 86 dos considerandos do regulamento impugnado que não está provado que o êxito dos pequenos fotocopiadores japoneses se deva à sua qualidade, «excepto quanto às funções múltiplas». Os fotocopiadores japoneses não eram menos caros, mas tecnicamente superiores, e, consequentemente, mais atraentes no mercado. Não há, portanto, subcotação, mas concorrência.

— Subcotação dos preços

A Matsushita afirma que, no caso em apreço, se considerou que a rentabilidade pretensamente baixa e as outras dificuldades das denunciantes se deviam aos baixos preços dos produtos japoneses. Referindo-se aos n.os 48 e 49 dos considerandos do regulamento impugnado, considera que os seus produtos não eram menos caros do que os vendidos pelas denunciantes, mas que eram tecnicamente superiores.

Por outro lado, a Matsushita afirma que se verifica pelo gráfico elaborado pelo Office Technology Research que os preços dos fotocopiadores de papel normal na Comunidade foram relativamente estáveis durante cerca de dez anos, quando comparados com os de outros equipamentos electrónicos de escritório cujos preços sofreram uma baixa muito mais sensível, o que contradiz a ideia de que os preços dos pequenos FPN pode-

riam ter sido mantidos a um nível baixo nos anos 70, razão pela qual a Océ teria decidido não desenvolver um modelo próprio.

— Aumento do volume das exportações japonesas

A Matsushita observa que o aumento do volume das exportações japonesas não causou prejuízo, uma vez que este aumento era, em larga medida, paralelo à expansão do novo mercado que surgiu para os pequenos fotocopiadores, e que esta expansão deu aos produtores europeus a possiblidade de realizarem vendas lucrativas, que de outra forma não teriam sido possíveis.

— Aumento da parte de mercado detida pelos exportadores japoneses

Quanto ao aumento da parte de mercado detida pelos exportadores japoneses, a Matsushita considera que esta é reflexo do seu sucesso no mercado dos pequenos fotocopiadores, resultante da qualidade e não do preço dos aparelhos japoneses.

O *Conselho* alega, liminarmente, no que respeita à questão da *rentabilidade* dos produtores comunitários, que são os lucros ou prejuízos para eles resultantes da produção e da venda de FPN que importam, e não a sua situação global tendo em conta a produção e a venda de outros produtos. Alega, seguidamente, que o regulamento de base prevê que os efeitos do *dumping* sejam avaliados relativamente à produção do produto similar na Comunidade e não relativamente a outros produtos ou ao conjunto das operações e que, portanto, não se devem ter em consideração outros factores que não se relacionam com o produto similar.

Relativamente aos preços dos produtos importados em *dumping*, as instituições verificaram que havia *subcotação* e que daí tinha resultado um prejuízo (n.os 41 a 49 dos considerandos do regulamento impugnado), mas que essa subcotação não podia ser suficientemente quantificada por forma a ser incluída no cálculo do direito necessário para fazer desaparecer o prejuízo (n.° 110 dos considerandos do regulamento impugnado). O Conselho especificou claramente que a subcotação dos preços era generalizada e praticada por todos os exportadores sem excepção (n.os 47 e 49 dos considerandos do regulamento impugnado). Em geral, foi também transitória, não por causa de um encarecimento dos modelos de fabrico japonês, mas porque os preços dos modelos de fabrico comunitário foram baixados para fazerem concorrência aos modelos de fabrico japonês. Finalmente, a subcotação dos preços não foi geralmente superior a 10 %, mas o Conselho salienta que uma subcotação contínua e generalizada leva inevitavelmente a uma descida dos preços e à impossibilidade para o concorrente de manter o nível de preços que existiria sem isso.

O Conselho considera que o facto de se praticar, para um produto tecnicamente superior ou para um modelo mais sofisticado, um preço idêntico àquele por que é vendido um modelo menos sofisticado, mas comparável quanto ao resto, constitui uma subcotação dos preços, na acepção do Regulamento n.° 2176/84. Segundo o Conselho, se os preços de catálogo iniciais de dois produtos forem idênticos, isso não prova que

não houve subcotação dos preços, só sendo possível chegar a essa conclusão se os dois modelos forem comparáveis sob todos os aspectos. Para o Conselho, quando a prática de aplicar um preço inferior para o mesmo modelo, ou do mesmo preço para um modelo melhor equipado, resulte de importações efectuadas em *dumping*, essa prática deve ser considerada concorrência desleal, cujos efeitos devem ser avaliados quando se determinam os elementos do prejuízo, nos termos do Regulamento n.° 2176/84.

O Conselho observa que a Matsushita não contesta que houve *aumento da parte de mercado* detida pelos FPN de fabrico japonês e que esse aumento coincidiu com uma diminuição da parte de mercado dos FPN de fabrico europeu, e isso apesar de um aumento da procura.

O Conselho contesta, a seguir, a afirmação da Matsushita segundo a qual os exportadores japoneses teriam contribuído para criar o mercado dos FPN de pequena capacidade, mercado que, sem isso, não teria existido. Segundo o Conselho, a Rank Xerox produziu durante muito tempo um fotocopiador de pequena capacidade abrangido pelo segmento 1, o modelo 660, e outros produtores comunitários também produziram e comercializaram FPN de pequena capacidade (a Tetras, a partir de 1985; a Olivetti, a partir de 1979-1980; a Develop, a partir de 1980-1981).

Relativamente aos modelos mais pequenos ou fotocopiadores pessoais, a Comissão reconheceu que estes aparelhos estavam na origem de um novo mercado, mas que tinham ao mesmo tempo aumentado a concorrência no mercado dos produtos de mais baixa capacidade. Mesmo que as instituições tivessem tratado o fotocopiador pessoal como um produto similar distinto, ainda assim a existência de uma produção comunitária seria um facto. Efectivamente, a Tetras — que é um produtor comunitário — desenvolveu em 1984-1985 um fotocopiador pessoal para fazer concorrência aos aparelhos Canon.

O *CECOM* considera que a produção europeia de fotocopiadores de importância estratégica no domínio da burótica foi escolhida como alvo por vários fabricantes japoneses de fotocopiadores e que, portanto, todos os outros factores a que se refere o artigo 4.° do Regulamento n.° 2176/84 para avaliação do prejuízo sofrido deixam de ter importância.

Quanto à subcotação dos preços, o CECOM considera que, tendo em conta a dimensão do *dumping* praticado em grande escala e de longa duração, bem como a parte de mercado de cerca de 85 % que detinham, os concorrentes japoneses podiam facilmente recorrer ao método da subcotação selectiva dos preços, que permite «atacar» certos modelos particulares de certos concorrentes num mercado específico.

Segundo o CECOM, não foi feita qualquer prova da pretensa superioridade dos fotocopiadores japoneses do ponto de vista da técnica ou da eficácia. Também não é exacta a alegação de que os modelos produzidos na Comunidade têm uma duração de vida mais longa e que se destinam à locação. Por último, uma comparação entre os preços dos fotocopiadores fabricados na Europa, por um lado, e os dos fabricados no Japão, por outro, tendo em conta a subcotação dos

preços ligada aos equipamentos suplementares, teria revelado, apesar do fenómeno da baixa geral dos preços, margens consideráveis de subcotação.

O CECOM alega que as práticas de *dumping* se ligam, por definição, aos preços de venda dos aparelhos e que a rentabilidade deve, portanto, ser calculada com base na produção de produtos similares da Comunidade, nos termos do artigo 4.°, n.° 4, do Regulamento n.° 2176/84, e não em função do conjunto das actividades. As práticas de *dumping* diminuem a rentabilidade dos produtores da Comunidade, quer porque tornam as vendas impossíveis, quer porque só as possibilitam com lucros excessivamente baixos. Os lucros obtidos com o serviço após-venda enquadram-se noutro domínio, e os que resultam das operações de locação foram tomados em consideração nos cálculos da Comissão.

Finalmente, uma das principais consequências da baixa rentabilidade dos produtores comunitários de fotocopiadores é a impossibilidade de beneficiar de maiores economias de escala (n.° 83 dos considerandos do regulamento impugnado), que resulta do *dumping* praticado pelos fabricantes japoneses e não do carácter tardio do início da produção comunitária, que, na realidade, precedeu o fabrico japonês.

4. O nexo de causalidade entre o prejuízo e as importações com *dumping*

A *Matsushita* afirma, em primeiro lugar, que a evolução do mercado europeu de fotocopiadores mostra claramente que a principal causa do fraco nível de actividade que caracteriza as três denunciantes no domínio do fabrico de pequenos fotocopiadores foi a decisão destas sociedades de não iniciar essa produção. A este respeito, a Matsushita salienta que, nos anos 60 e 70, a Xerox Corporation e a sua filial europeia Rank Xerox, que ocupavam a posição de liderança no mercado europeu dos fotocopiadores de escritório, tal como outros fabricantes estabelecidos na Europa, se esforçaram por fabricar fotocopiadores de maior capacidade e mais rápidos, no pressuposto de que a procura iria concentrar-se neste sector e de que seria fraca relativamente aos pequenos fotocopiadores de papel normal para uso de pequenos serviços ou de grandes serviços descentralizados. No final dos anos 70 e no início dos anos 80 surgiu, porém, um novo mercado para os pequenos fotocopiadores de papel normal, ao mesmo tempo que o mercado dos grandes fotocopiadores se mantinha.

Para responder às necessidades das empresas japonesas nos anos 70, e nomeadamente à de distribuir as suas mensagens sob a forma de reproduções físicas dos originais manuscritos, os fabricantes japoneses desenvolveram uma geração inteiramente nova de pequenos fotocopiadores de papel normal, com uma qualidade e fiabilidade excepcionais, sem equivalente na Comunidade. Ao propor essas inovações tecnológicas de modo atraente, em larga medida criaram um mercado na Comunidade para os fotocopiadores de papel normal de dimensão reduzida.

Até ao aparecimento dos novos fotocopiadores japoneses, as empresas europeias só podiam escolher entre a utilização de um grande fotocopiador rápido de papel normal, de um pequeno fotocopiador de qualidade inferior de papel *couché* ou de um fotocopiador lento de papel normal como o

Rank Xerox 660, que realizava cópias de fraca qualidade e beneficiava do apoio de uma vasta rede de manutenção.

Nestas condições, surgiu na Comunidade uma nova procura, dado que as empresas europeias consideraram necessário dispor de um certo número de pequenos fotocopiadores fiáveis e com boa qualidade de reprodução, que não precisavam de manutenção regular por técnicos e que eram postos à venda em condições mais interessantes que as condições de locação que a Rank Xerox aplicava.

O fraco nível de actividade dos produtores europeus no que respeita aos novos modelos de fotocopiadores, entre 1968 e 1978, enquanto os fabricantes japoneses lançaram no mercado cerca de quinze modelos, entre 1975 e 1978, verifica-se pelo quadro em anexo.

Durante o período de referência (segundo a subdivisão Dataquest), não houve praticamente produção comunitária de fotocopiadores do segmento 2 ou dos segmentos inferiores. No segmento 3, os fornecedores japoneses dominavam, embora tenha existido alguma produção europeia dos maiores aparelhos desta categoria. No segmento 4, a concorrência japonesa era limitada e no segmento 5, inexistente. Finalmente, não existia produção comunitária no segmento 6.

A expansão do mercado de fotocopiadores entre 1970 e 1980 deve-se essencialmente ao aumento da procura nos sectores relativos aos pequenos aparelhos, na sequência do aparecimento dos novos fotocopiadores japoneses. Tal é demonstrado nomeadamente pelo quadro seguinte, que indica a evolução do parque dos FPN (número de aparelhos existentes nas instalações dos utilizadores) na Alemanha:

Quadro A — Parque de fotocopiadores de papel normal na Alemanha, avaliado no final dos anos

(x 1000)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Segmento 1	43	61	87	126	183	246
Segmento 2	29	40	53	70	83	99
Segmento 3	15	17	19	23	29	36
Segmento 4	11	10	11	11	11	13
Segmento 5	—	—	—	—	—	1
Segmento 6	—	1	1	2	2	3
Total dos segmentos	98	129	171	232	308	398
Segmentos 1,2,3	87	118	159	219	295	381
Segmentos 4,5,6	11	11	12	13	13	17

Fonte: Dataquest.

O parque total do conjunto dos FPN na Europa Ocidental passou de cerca de 1 000 000 de aparelhos em 1979 para cerca de 2 978 000 em 1984.

Se se usar como critério a instalação de novos aparelhos (calculados pela soma das vendas líquidas e das locações), verifica-se que aumentaram todos os anos, passando de cerca de 450 000 aparelhos em 1981 para cerca de 800 000 em 1984, devendo-se este aumento essencialmente aos pequenos fotocopiadores de fabrico japonês.

Relativamente aos fotocopiadores pessoais, que constituem, segundo a Matsushita, um exemplo da abertura do mercado aos pequenos fotocopiadores e da superioridade técnica japonesa neste mercado, o quadro seguinte dá os números relativos às instalações, ao parque total e à parte dos fabricantes japoneses:

Finalmente, para prova do domínio japonês na área dos pequenos modelos durante o período de referência, a Matsushita indica ainda, no quadro seguinte, os números relativos às vendas de novos aparelhos no mercado alemão.

Quadro B — Fotocopiadores pessoais (Europa Ocidental)

	1982	1983	1984	1985
Total das instalações	—	95 000	128 000	166 000
Parte dos fabricantes japoneses	—	100 %	99,2 %	98,8 %
Parque total	—	95 000	223 000	389 000
Parte dos fabricantes japoneses	—	100 %	99,6	99,2 %

Quadro C

	Modelos japoneses	Modelos CEE	Produção Fuji/Rank Xerox
Fotocopiadores pessoais	8	1*	0
Segmento 1a	17	1	4
Segmento 1b	18	0	0
Segmento 2	21	0	1
Segmento 3	15	4	0
Segmento 4	8	3	0

* Modelo Tetras, fabricado em muito pequenas quantidades, por dificuldades técnicas.

Os produtores de grandes fotocopiadores da Comunidade reagiram a esta evolução do mercado comprando aos fabricantes japoneses. Por exemplo, a Rank Xerox, ao mesmo tempo que continuava a concentrar os seus esforços nos fotocopiadores de grande capacidade, decidiu que devia também propor para venda na Comunidade pequenos fotocopiadores com a qualidade requerida, e optou por fazê-lo comprando à sua filial no Japão, a Fuji Xerox, quer modelos OEM inteiramente montados, quer conjuntos de componentes para serem montados na Comunidade. A Océ e a Olivetti também compravam para revenda modelos OEM aos fornecedores japoneses não associados. Segundo a Matsushita, o facto de se voltarem para os modelos OEM importados derivava de uma estratégia comercial rentável e racional, e estas importações permitiram-lhes evitar os custos e as dificuldades tecnológicas que o desenvolvimento independente de novos modelos teria implicado. Foram, portanto, razões comerciais e razões técnicas, e não os baixos preços, que constituíram as causas principais da fraca actividade de fabrico da Rank Xerox e das outras sociedades na área dos pequenos fotocopiadores. A situação das denunciantes durante o período de referência foi consequência directa das decisões tomadas relativamnte à produção dos aparelhos em causa.

O *Conselho* afirma que as instituições analisaram com particular cuidado o impacto das importações que foram objecto de *dumping* na produção da Comunidade, bem como as outras causas possíveis dos elementos do prejuízo que foram apurados (n.^{os} 81 e seguintes dos considerandos do regulamento impugnado). Analisaram, nomeadamente, as dificuldades encontradas pela Rank Xerox para o lançamento no mercado de um novo produto de pequena capacidade e concluíram que essas dificuldades, devidas pelo me-

nos em parte a problemas internos do grupo Xerox, foram resolvidas através de um certo número de mudanças na gestão e na gama de produtos e não podem, portanto, continuar a ser invocadas para a determinação do prejuízo causado à sociedade.

O Conselho observa, em primeiro lugar, que as instituições verificaram que existia uma pressão constante sobre os preços, resultante da subcotação dos preços pelos exportadores japoneses. Ora, a descida dos preços levou a uma diminuição da rentabilidade das empresas comunitárias e coincidiu com o aumento da parte de mercado detida pelos produtores japoneses. Nestas condições, não é errado concluir que essa descida dos preços teve como consequência o aumento das vendas, bem como o aumento da parte de mercado dos produtos de fabrico japonês, tendo este aumento coincidido com uma diminuição da parte de mercado detida pelos produtores comunitários. As importações realizadas com *dumping* devem, portanto, ser consideradas uma causa do prejuízo verificado.

Relativamente aos outros factores mencionados pela Matsushita como causa do prejuízo, o Conselho contesta, em primeiro lugar, o argumento segundo o qual a produção da Comunidade ignorou o mercado dos fotocopiadores de pequena capacidade durante os anos 70 e teve, assim, problemas por ter decidido não produzir este tipo de fotocopiadores. A Rank Xerox prosseguiu a sua produção de fotocopiadores de pequena capacidade na Comunidade até 1978 (modelo 660 desta sociedade), e o facto de, a seguir, aparelhos de pequena capacidade terem sido fornecidos pela Fuji Xerox ou fabricados pela Rank Xerox a partir de peças provenientes da Fuji Xerox demonstra que a Rank Xerox não renunciou, de modo nenhum, a interessar-se pelo mercado destes aparelhos. A Olivetti desenvolveu um modelo de pequena capacidade em 1978 e a Océ tinha feito importantes esforços com o mesmo objectivo, mas desistiu, segundo esta empresa, nomeadamente por causa da baixa dos preços.

O Conselho contesta também que os fotocopiadores japoneses de pequena capacidade estejam na origem da criação de um novo mercado, e considera que, se as concepções japonesas em matéria de *marketing* contribuíram para a expansão deste mercado, isso não prova que as importações desses fotocopiadores a baixos preços e com *dumping* não tenham sido uma causa do prejuízo causado à indústria comunitária.

Quanto ao argumento relativo à pretensa superioridade tecnológica, ao papel-piloto desempenhado pelos japoneses em matéria de inovações técnicas e à fiabilidade, o Conselho observa que todos os produtores comunitários produziam FPN que são geralmente tão aperfeiçoados como qualquer outro FPN existente no mercado. Por outro lado, a lista das inovações invocadas pelos fabricantes japoneses não prova que o prejuízo causado pelas importações a baixo preço seja imputável a outras causas. Finalmente, no que respeita à fiabilidade dos FPN japoneses relativamente aos FPN de origem comunitária, nenhum elemento de prova indica que os aparelhos comunitários sejam inferiores ou necessitem de mais manutenção. A avaliação de todos os elementos e de todas as causas possíveis do prejuízo levou à conclusão de que as importações realizadas a preços pouco elevados que fo-

ram objecto de *dumping* tinham sido realmente uma causa do prejuízo.

Quanto à geração inteiramente nova de fotocopiadores que os fabricantes japoneses teriam desenvolvido, segundo a Matsushita, o *CECOM* observa que a técnica de base de fabrico dos FPN foi elaborada nos Estados Unidos e na Europa e que todos os fabricantes europeus de fotocopiadores tinham desenvolvido os seus próprios pequenos fotocopiadores de papel normal ou estavam em condições de assegurar o fabrico desses produtos. Foram desincentivados da sua produção pela falta de perspectivas a longo prazo de cobertura dos custos e de realização de lucros razoáveis.

Não existe qualquer prova de que os fabricantes europeus tenham encontrado obstáculos técnicos e tecnológicos no fabrico de FPN e de que o sucesso da nova geração de pequenos fotocopiadores japoneses se tenha ficado a dever essencialmente à sua qualidade. Pelo contrário, os fabricantes europeus fabricaram e estão em condições de fabricar o conjunto dos modelos de toda a gama de FPN, segundo critérios de qualidade pelo menos equivalentes aos dos fotocopiadores fabricados no Japão.

Efectivamente, o único obstáculo que existe é a falta de rentabilidade resultante do *dumping* praticado em grande escala por numerosos fabricantes japoneses.

E — *Quanto ao interesse da Comunidade*

A *Matsushita* afirma, em primeiro lugar, que as instituições têm uma larga margem de discricionaridade para decidir se os fotocopiadores de segmentos adjacentes podem ser considerados «produtos similares» e se os produtos estão em concorrência, mas sublinha que as instituições não podem negar o carácter muito limitado da produção da Comunidade e a gama muito reduzida de produtos oferecidos na área dos pequenos fotocopiadores.

A este respeito, a Matsushita alega que só a Tetras, que detinha cerca de 1 % do mercado, produziu, em quantidades muito reduzidas, fotocopiadores pessoais durante o período de referência. E, também nos outros três segmentos mais pequenos — e sem ter em conta a actividade de montagem da Rank Xerox —, a oferta no mercado alemão limitava-se apenas ao modelo da Olivetti Copia 1050, que detinha cerca de 2 % do mercado em causa na Europa Ocidental.

Nestas condições, e mesmo que se admitisse que o critério dos produtos similares se encontra preenchido, a Matsushita considera que as conclusões da Comissão sobre o interesse da Comunidade são incorrectas, dado que não teve em conta o ónus imposto aos consumidores de numerosos produtos ao decidir proteger os fabricantes de uma quantidade muito reduzida de produtos.

A Matsushita afirma, a seguir, que a avaliação do interesse da Comunidade no presente processo foi falseada pelo facto de as três principais denunciantes — que dependiam das importações japonesas e delas retiravam lucro — terem sido incluídas na produção da Comunidade.

Na opinião da Matsushita, a Rank Xerox deveria indiscutivelmente ter sido excluída, o que tornaria impossível para o Conselho afirmar que as medidas *antidumping* eram conformes ao interesse da Comunidade. A Océ e a Olivetti, cujas importações representavam 35 % a 40 % das suas vendas e alugueres de máquinas, deveriam igualmente ter sido excluídas da produção da Comunidade. Admitindo, porém, que devessem ser consideradas como constituindo a produção da Comunidade, o Conselho deveria ter comparado o seu interesse com o dos importadores OEM, como a Gestetner, a Agfa-Gevaert e outros. Embora detendo uma parte muito reduzida do mercado comunitário dos pequenos fotocopiadores (parte que não excedia os 3 % em 1985, mesmo que a Tetras fosse considerada como produtor da Comunidade), os referidos importadores OEM empregavam um número muito elevado de pessoas e eram muito activos no domínio dos pequenos fotocopiadores.

O *Conselho* observa que, ainda que só uma parte relativamente pouco importante da produção total fosse considerada produção da Comunidade, após aplicação do artigo 4.°, n.° 5, do Regulamento n.° 2176/84, as instituições ainda assim deveriam examinar se a adopção de medidas *antidumping* era do interesse da Comunidade. A necessidade de ter em conta esse interesse não significa, no entanto, que, se a Rank Xerox fosse excluída da produção da Comunidade, se devesse privilegiar os interesses dos OEM relativamente aos do resto dos produtores da Comunidade. Segundo o Conselho, é do interesse da Comunidade proteger uma indústria comunitária pequena e fraca, para evitar a dependência total das importações estrangeiras.

F — *Quanto ao cálculo do direito* antidumping

Quanto ao cálculo da taxa do direito, a *Matsushita* sustenta que a fixação do direito em 20 % é contrária ao artigo 13.°, n.° 3, do Regulamento n.° 2176/84, segundo o qual o montante dos direitos *antidumping* não pode ser superior ao que é necessário para fazer desaparecer o prejuízo. A este respeito, a Matsushita afirma, em primeiro lugar, que a margem de 12 % considerada necessária para assegurar um lucro ou um rendimento razoável na venda de fotocopiadores é excessiva. De facto, sendo os pequenos aparelhos vendidos sempre com uma margem de lucro inferior à de todas as outras actividades relativas aos fotocopiadores, a Comissão cometeu um erro quando tentou elevar a rentabilidade das vendas de fotocopiadores para um nível extremamente favorável. A Matsushita salienta, a seguir, que o direito foi calculado com base no aumento dos preços considerado necessário para eliminar a pretensa subcotação. Ora, por razões que já foram expostas, não houve subcotação. Finalmente, a Matsushita considera que a descrição detalhada do modo de cálculo do direito, constante do n.° 107 dos considerandos do regulamento impugnado, é incompreensível. A Comissão deveria ter explicado de um modo suficientemente claro o método escolhido para calcular o ní-

vel do direito, para que o Tribunal possa exercer uma fiscalização adequada.

O *Conselho* esclarece, em primeiro lugar, que, quanto à questão de saber se a margem de lucro de 12 %, considerada necessária para os produtores comunitários, era demasiado elevada, como afirma a Matsushita, confirma o ponto de vista da Comissão, segundo o qual se os FPN fossem vendidos com um baixo lucro, ou mesmo com prejuízo, só havendo ganhos com a venda posterior de fornecimentos, tal não estimularia em nada o fabrico de fotocopiadores. Nos n.os 101 a 106 dos considerandos do regulamento impugnado estão expostas, detalhadamente, as razões por que as instituições aceitaram a argumentação dos produtores comunitários relativamente à necessidade de rentabilidade das vendas de aparelhos e mantém que, para que os produtores comunitários estejam em condições de prosseguir a produção de aparelhos, é essencial que os seus investimentos lhes assegurem uma taxa de rentabilidade adequada.

A percentagem de lucro escolhida pela Comissão, que foi simultaneamente contestada pelos produtores japoneses, que alegavam que era demasiado elevada, e pelos produtores comunitários, que afirmavam que era demasiado baixa, foi considerada um compromisso razoável.

Quanto à taxa do direito, a argumentação da Matsushita consistente em dizer que não houve subcotação dos preços está refutada nos n.os 108 a 110 dos considerandos do regulamento impugnado.

Finalmente, quanto ao argumento da Matsushita segundo o qual o modo de cálculo é incompreensível, o Conselho observa que especificações pormenorizadas sobre o modo de cálculo foram fornecidas a todas as partes no processo em 2 de Dezembro de 1986 e que as partes tiveram a possibilidade de se pronunciar a esse respeito. Além disso, o regulamento impugnado menciona todos os elementos em que se baseou o cálculo, o que permitiu à Matsushita fazer valer os seus direitos, e a fundamentação indicada é suficientemente precisa para permitir ao Tribunal fiscalizar a legalidade dos cálculos.

O *CECOM* alega que a argumentação da Matsushita não prova, de modo nenhum, que as instituições comunitárias tenham excedido manifestamente os limites do amplo poder discricionário de que dispõem para definir o limiar do prejuízo. Observa, além disso, que no processo *antidumping* relativo às máquinas de escrever electrónicas, o advogado-geral refutou os argumentos da Canon (conclusões de 8 de Março de 1988, Canon/Conselho, 277/85 e 300/85, Colect., p. 53) segundo os quais o nível de margem de lucro escolhido como base de cálculo do preço visado era excessivo, por não se ter provado a justeza dessa argumentação.

G — *Quanto à violação do artigo 190.° do Tratado CEE*

A *Matsushita* considera que o Conselho não cumpriu a obrigação que lhe incumbe por força do artigo 190.° do Tratado CEE, ao afastar-se do regime vinculativo previsto no artigo 2.°, n.os 3 e 7, do Regulamento n.° 2176/84, aquando da determinação do valor normal no caso em apreço, ba-

seando-se na ideia de que, apesar da personalidade jurídica distinta das sociedades de vendas associadas, estas deviam ser consideradas como um elemento da sociedade da Matsushita, por desempenharem as funções de um departamento de vendas da MEI. Segundo a Matsushita, este argumento não é justificação suficiente para a decisão do Conselho.

O regulamento impugnado também é incompatível com o artigo 190.° do Tratado porque a afirmação do Conselho de que a Matsushita talvez tenha beneficiado involuntariamente da vantagem resultante da inexistência de um mercado de segunda mão não justifica, logicamente, a sua decisão de incluir o desconto por retoma da unidade principal no valor normal. Ora, como o Tribunal afirmou no acórdão de 20 de Março de 1957, Geitling/Alta Autoridade (2/56, Recueil, p. 11), o artigo 190.° impõe que a fundamentação de um acto das instituições comunitárias «seja logicamente compatível com a decisão tomada».

Por último, a Matsushita sustenta que o artigo 190.° foi violado, visto que a decisão de incluir certos custos e o valor do desconto por retoma da unidade principal no valor normal calculado para as vendas aos OEM não foi fundamentada, não tendo o Conselho indicado no regulamento impugnado os elementos de facto ou de direito que justificam a sua decisão, nem a razão por que considerou adequado aplicar uma margem de lucro de 5 % do custo de produção para ter em conta as diferenças de custos e de lucros existentes entre as vendas aos OEM e as vendas de FPN sob a marca da Matsushita.

Ora, quando, como no caso em apreço, o Conselho tem que analisar uma situação hipotética e dispõe consequentemente de uma importante margem de discricionaridade, a exigência de uma fundamentação clara e inequívoca deve impor-se rigorosamente. Nas conclusões apresentadas em 14 de Fevereiro de 1979, no processo Toyo/Conselho, já referido (113/77, Recueil, pp. 1185, 1259), o advogado-geral afirmou que «o próprio facto... de o poder discricionário ser tão amplo exige imperativamente que as garantias processuais que a lei faculta àqueles que são susceptíveis de ser lesados pelo seu exercício sejam rigorosamente respeitadas».

Segundo o *Conselho,* o regulamento impugnado indica claramente como foi calculado o valor normal em aplicação do artigo 2.°, n.os 3 e 7, do Regulamento n.° 2176/84. Os n.os 11 e 12 dos considerandos do regulamento impugnado também precisam qual foi o cálculo do valor normal nas vendas aos OEM, e os n.os 13 e 14 do considerandos do regulamento impugnado indicam claramente que as instituições equipararam os pagamentos por retoma a encargos gerais, e que, consequentemente, esses pagamentos foram incluídos no valor normal calculado. Os princípios e fundamentos constantes dos considerandos respectivos do regulamento impugnado são claros e, consequentemente, não houve falta de fundamentação, nem violação do artigo 190.° do Tratado.

J. C. Moitinho de Almeida
Juiz-relator

Anexo

Cronologia dos lançamentos de pequenos FPN

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Fabricação CEE											
Rank Xerox	660										2202
Agfa-Gevaert				X-10		X-11					
Develop											
Rex Rotary					5000						
Fabricação japonesa											
Canon						NP-70			NP-75 NP-76	NP-50	
Sharp								SF-710	SF-720 SF-721 SF-730		
Thoshiba							BD 702		BD 702A	BD 601	BD 704 BD 727
Konishiroku								Mark 3		100	

Fonte: Dataquest.