5. No âmbito do processo de estabelecimento de direitos antidumping, as instituições podem legitimamente determinar o prejuízo sofrido pela indústria comunitária a partir de uma comparação entre os preços dos produtos importados, por um lado, e os preços dos produtos comunitários similares não ao seu nível real mas ao nível que teriam atingido em caso de inexistência de dumping, por outro, quando, no momento em que se efectua a comparação, os preços dos produtos comunitários sofreram já, durante um longo período, uma pressão no sentido da redução, que provocou a sua depreciação, precisamente em virtude do dumping.

6. A instituição de direitos antidumping não pode ser contestada pelo facto de eles deixarem subsistir os problemas que cria à indústria comunitária a concorrência de produtos importados de países terceiros sem que sejam objecto de dumping ou pelo facto de acabarem por proteger produtores não eficientes pois o facto de um produtor comunitário experimentar dificuldades devidas igualmente a causas que não o dumping não é razão para se retirar a esse produtor a protecção contra o prejuízo causado pelo dumping

RELATÓRIO PARA AUDIÊNCIA
apresentado no processo 250/85 *

Sumário

Página

I — Factos e tramitação processual 5687

II — Pedidos das partes 5688

III — Fundamentos e argumentos das partes 5689

A — Os fundamentos baseados na violação das disposições do Regulamento n.° 2176/84 5689

O cálculo do valor normal 5689

1. Violação da alínea a) do n.° 3 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, pelo facto de as instituições terem comparado preços em mercados em que a oferta e a procura são totalmente diferentes, não permitindo, portanto, uma comparação equitativa 5689

2. Violação da alínea a) do n.° 3 do artigo 2.°, pelo facto de os preços no mercado interno utilizados dizerem respeito a quantidades insuficientes 5690

3. Violação da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.°, pelo facto de o valor normal da maior parte dos modelos exportados ter sido calculado ao nível do preço de revenda da filial distribuidora no Japão 5691

* Língua do processo: francês.

4. Violação da subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.°, pelo facto de o valor de certos modelos ter sido calculado ao nível do preço de revenda da filial distribuidora japonesa 5692

5. Violação da subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.°, em virtude do carácter anormal do lucro determinado 5693

O cálculo do preço de exportação 5694

6. Violação da alínea b) do n.° 8 do artigo 2.°, pelo facto de o custo do crédito à revenda ter sido deduzido duas vezes no cálculo do preço de exportação 5694

A comparação entre o valor normal e o preço de exportação 5694

7. Violação do n.° 9 do artigo 2.°, pelo facto de os preços de exportação calculados no estádio de saída da fábrica terem sido comparados com um valor normal determinado no estádio de saída do distribuidor exclusivo 5694

8. Violação da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, em virtude da recusa de conceder ajustamentos destinados a compensar as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços 5695

9. Violação da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, em virtude da recusa de deduzir do preço de revenda do distribuidor exclusivo BSL uma percentagem de encargos gerais pelo menos igual à percentagem de encargos gerais suportados pelas filiais da Brother na CEE 5697

10. Violação dos princípios da igualdade e da não discriminação 5697

11. Violação do princípio da segurança jurídica 5698

A determinação do prejuízo 5699

12. Carácter não razoável do método de determinação do prejuízo; violação dos direitos da defesa 5699

13. Discriminação entre exportadores em virtude do carácter não razoável dos ajustamentos entre diferentes modelos 5701

14. Inclusão no cálculo das subcotações de «preços-alvo» relativos a modelos vendidos pelas denunciantes, mas originários de países terceiros 5702

15. Apreciação incorrecta dos interesses da Comunidade 5702

B — Argumentos desenvolvidos nas observações comuns apresentadas pelas recorrentes no processo 250/85, nos processos apensos 260/85 e 106/86, nos processos apensos 273/85 e 107/86, nos processos apensos 277/85 e 300/85 e no processo 301/85 e em resposta a essas observações 5703

1. Observações comuns das recorrentes 5703

2. Resposta do Conselho às observações comuns 5706

3. Observações da Comissão 5710

IV — Respostas das partes às perguntas formuladas pelo Tribunal 5714

I — Factos e tramitação processual

A época das máquinas de escrever electrónicas (a seguir «MEE») iniciou-se em 1978 com o lançamento no mercado do primeiro modelo de MEE fabricado pela Olivetti. Até essa data, o mercado tinha sido dominado por máquinas de escrever de tipo tradicional, primeiro mecânicas e depois electromecânicas.

A ascensão espectacular dos novos produtos transformou completamente a estrutura do mercado das máquinas de escrever. Num prazo muito curto a venda de máquinas mecânicas e electromecânicas caiu para níveis mínimos, enquanto a venda de MEE teve uma progressão fulgurante.

A partir de 1982, os produtores europeus de MEE (Olivetti, Olympia e Triumph-Adler) começaram a sentir uma pressão cada vez maior da concorrência japonesa que, em sua opinião, subcotava os preços. Segundo os produtores europeus, os fabricantes japoneses exportavam quantidades cada vez mais elevadas de MEE a preços de dumping, a fim de ocupar o mercado europeu deste produto e eliminar dele as empresas locais.

Para fazer frente àquilo a que chamam a «conspiração do dumping» japonesa, os produtores europeus reuniram-se numa associação, o «Comittee of European Typewriter Manufacturers» (CETMA) que, em 15 de Fevereiro de 1984, apresentou uma denúncia à Comissão, exigindo que esta instaurasse um processo antidumping em relação aos importadores japoneses.

O processo iniciado pela Comissão com base no Regulamento 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), conduziu à adopção pela Comissão do Regulamento n.° 3643/84, de 20 de Dezembro de 1984 (JO L 335, p. 43). Este regulamento impôs direitos antidumping provisórios sobre as importações de MEE fabricadas, entre outras, pelas sociedades Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki, Towa Sankiden, tendo dado por encerrado o processo em relação à sociedade Nakajima, pelo facto de a margem de dumping apurada em relação a esta sociedade ser insignificante.

Em 19 de Junho de 1985, o Conselho adoptou o Regulamento n.° 1698/85, relativo à instituição de um direito antidumping definitivo sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão (JO L 163, p. 1; EE 11 F28 p. 219), que impunha direitos definitivos a todas as empresas que tivessem sido objecto de imposição de direitos provisórios. Esse acto foi impugnado por todas as interessadas.

Pelo Regulamento n.° 113/86 do Conselho, de 20 de Janeiro de 1986 (JO L 17, p. 2), o Regulamento n.° 1698/85 foi declarado não aplicável à sociedade Tokyo Juki desde a data da sua entrada em vigor.

A sociedade Brother Industries Ltd (a seguir «Brother») à qual o Regulamento n.° 1698/85 tinha imposto um direito antidumping definitivo de 21 %, interpôs recurso em 12 de Agosto de 1985 contra o Conselho, a fim de obter a anulação do referido regulamento na medida em que lhe dizia respeito, e contra o Conselho e a Comissão para que lhe fosse atribuída uma in-

demnização em virtude de uma violação caracterizada das disposições do Regulamento antidumping de base n.° 2176/84 e dos princípios gerais do direito comunitário.

Por requerimento apresentado na Secretaria do Tribunal em 29 de Agosto de 1985, a Brother apresentou um pedido de medidas provisórias para que a aplicação do Regulamento n.° 1698/85 fosse suspensa em relação a ela até o Tribunal ter decidido no processo principal. Esse pedido foi indeferido por despacho do presidente do Tribunal de Justiça de 18 de Outubro de 1985.

A Comissão das Comunidades Europeias deduziu, em 19 de Agosto de 1985, uma excepção de inadmissibilidade do recurso na parte que lhe dizia respeito e solicitou ao Tribunal, para o caso da procedência dessa excepção, que fosse admitida a intervir no processo em apoio dos pedidos do Conselho. Essa excepção foi apensa ao processo principal por decisão de 23 de Outubro de 1985.

Por carta de 8 de Abril de 1986, a Brother informou o Tribunal de que desistia do seu recurso na medida em que este se destinava a obter do Conselho e da Comissão uma indemnização pelo prejuízo que sofrera.

Por despacho de 16 de Maio de 1986, o recurso foi cancelado no registo do Tribunal, na medida em que se dirigia contra a Comissão, e admitiu esta a intervir no processo em apoio dos pedidos do Conselho.

Por despacho de 15 de Janeiro de 1986, o Tribunal admitiu o CETMA a intervir no processo em apoio dos pedidos do recorrido.

Com base no relatório do juiz relator, ouvido o advogado-geral, o Tribunal decidiu atribuir o processo à Quinta Secção e iniciar a fase oral do processo sem instrução prévia. Todavia, solicitou às partes a prestação de certos esclarecimentos e a resposta a algumas perguntas, o que foi feito nos prazos fixados.

II — Pedidos das partes

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

— declarar o recurso de anulação interposto contra o Conselho admissível e procedente;

— anular o Regulamento n.° 1698/85 do Conselho, de 19 de Junho de 1985, na medida em que se aplica à recorrente;

— condenar o Conselho nas despesas, incluindo as do processo de medidas provisórias;

— condenar a Comissão nas despesas, incluindo as da intervenção no processo de medidas provisórias, com excepção das despesas relativas à sua defesa em relação ao pedido de indemnização;

— condenar o interveniente CETMA a suportar as suas próprias despesas, incluindo as relativas ao processo de medidas provisórias, e contribuir para as despesas da recorrente.

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

— negar provimento ao recurso por improcedente;

— condenar a recorrente nas despesas, incluindo as do processo de medidas provisórias;

— de qualquer forma, condenar a recorrente nas despesas relativas ao pedido de indemnização, do qual desistiu.

A *Comissão das Comunidades Europeias* e o *CETMA* apoiam os pedidos do Conselho e solicitam que a recorrente seja igualmente condenada a suportar as despesas que efectuaram como intervenientes.

III — Fundamentos e argumentos das partes [1]

A — *Os fundamentos baseados em violação das disposições do Regulamento n.° 2176/84*

O cálculo do valor normal

1. Violação da alínea a) do n.° 3 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, pelo facto de as instituições terem comparado preços em mercados em que a oferta e a procura são totalmente diferentes, não permitindo, portanto, uma comparação equitativa.

A *Brother* observa que, por razões de ordem cultural, essencialmente linguísticas e alfabéticas, as máquinas de escrever são pouco utilizadas no Japão. Em 1983, por exemplo, somente 20 000 unidades de MEE terão sido vendidas no Japão, ao passo que 870 000 unidades teriam sido comercializadas na Comunidade.

De acordo com a alínea a) do n.° 3 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, entende-se por *valor normal* o «preço comparável realmente pago ou a pagar no decurso de operações comerciais normais por produto similar destinado ao consumo no país de exportação ou de origem». Ora, se bem que o regulamento não defina a noção de «preço comparável», o seu sexto considerando prevê que a comparação deve ser «equitativa» e o n.° 9 do artigo 2.° fala em «comparação válida». Daqui resulta que só são comparáveis os preços que permitam uma comparação equitativa. No caso em apreço, a estrutura do mercado japonês de MEE tem por efeito provocar a alta de preços, tornando este mercado não comparável com o mercado CEE.

Essa conclusão é confirmada pelo n.° 4 do artigo 2.°, do código antidumping do GATT, que prevê o recurso a elementos que não o valor normal quando, devido à situação particular do mercado, as vendas internas não permitam uma comparação válida. Posição diferente redundaria em alargar à CEE os efeitos inflacionistas do mercado no país de origem, como a imposição de preços mínimos, a existência de monopólios e de cartéis ou, como no caso *sub-judice*, uma estrutura fundamentalmente diferente da

1 — Tendo a Brother incluído na sua réplica observações redigidas em comum com as recorrentes nos processos apensos 260/85 e 106/86, nos processos apensos 273/85 e 107/86, nos processos apensos 277/85 e 300/85 e no processo 301/85, convém resumir essas observações sob uma epígrafe separada contendo igualmente as respostas do Conselho a elas relativas. Todos esses argumentos serão expostos no ponto III, parte B) do presente relatório.

oferta e da procura, devido a diferenças culturais incontestáveis.

O *Conselho* salienta que o mercado japonês das MEE é um mercado concorrencial em que os preços propostos são geralmente disponíveis para todos os clientes actuais e potenciais. A possibilidade de comparação deveria, aliás, existir entre os preços efectivamente pagos no decurso de operações comerciais normais e não entre os mercados. Com efeito, nenhum mercado é, em momento algum, idêntico ou comparável em todos os aspectos com outro. Se diferenças nos mercados pudessem afectar a possibilidade de comparação dos preços, o resultado seria particularmente chocante, precisamente no caso em que os preços internos são elevados devido à natureza protegida do mercado.

O *CETMA* observa que no mercado japonês a venda comercial de máquinas de escrever alfabéticas se faz de forma normal e que produtores europeus e americanos nele participam, se bem que de uma maneira muito limitada.

2. Violação da alínea a) do n.° 3 do artigo 2.°, pelo facto de os preços internos utilizados dizerem respeito a quantidades insuficientes.

De acordo com a *Brother*, o valor normal de todos ou, pelo menos, da maioria dos modelos exportados deveria ter sido determinado com base nos custos de produção, dado que as quantidades desses modelos vendidas no mercado interno não atingiam 5 % das exportações para a CEE, percentagem que a própria Comissão considerara o limiar mínimo abaixo do qual os preços podem ser influenciados por considerações comerciais fora do vulgar.

A recorrente entende em primeiro lugar que, de acordo com o artigo VI do GATT, há apenas dumping no caso de haver um nexo de causalidade entre as vendas internas e as vendas no estrangeiro. Se as vendas internas não permitem financiar exportações a custos marginais, não existe uma das condições do dumping. Isto não poderá todavia ser verificado através da fixação arbitrária de um «limiar de insignificância».

Na mesma ordem de ideias, a recorrente entende que esse exame não pode ser efectuado modelo a modelo.

Por fim, se devesse ser fixado um limiar, ele deveria corresponder à prática anterior das instituições e ter em conta a prática consagrada dos principais parceiros comerciais da Comunidade, como vem previsto no terceiro considerando do Regulamento n.° 2176/84. Não é esse o caso do limiar fixado no caso em apreço, que viola, por conseguinte, tanto a obrigação de respeitar a prática dos parceiros comerciais como o princípio geral da segurança jurídica.

O *Conselho* responde que o limiar de 5 % das exportações para a Comunidade, adoptado pelo Regulamento n.° 3653/84, é razoável e que nenhuma prática constante, incidindo sobre limiares mais elevados, existiu antes da adopção desse regulamento. Acrescenta que nada no Regulamento n.° 2176/84, tal como, aliás, no código do GATT, exige que as vendas no mercado interno tenham financiado o dumping, dispondo esses dois actos simplesmente que há dumping desde que o «preço de exportação» seja inferior ao «valor normal». Se as afirmações da recorrente fossem verdadeiras, deixaria de se poder utilizar o custo de produção para o cálculo do valor normal ou impor direitos antidumping sobre produtos

provenientes de países que não têm uma economia de mercado.

A comparação modelo a modelo está, por seu lado, expressamente prevista pelos n.os 2 e 3, alínea a), do artigo 2.°, que exigem a comparação com «produtos similares».

No que diz respeito ao limiar de insignificância, o Conselho não vê razões para imitar, num aspecto particular, o regime antidumping de um Estado terceiro. O regime visado pela Brother, a saber, o dos Estados Unidos, é, aliás, totalmente diferente do da Comunidade em numerosos aspectos.

Finalmente, quanto à pretensa violação do princípio da segurança jurídica, o Conselho observa que o direito comunitário em matéria de dumping lhe confere, justificadamente, uma margem de discricionaridade para os casos não expressamente previstos, o que exclui qualquer obrigação de notificar previamente qual é o limiar que se pretende aplicar.

3. Violação da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.°, pelo facto de o valor normal da maior parte dos modelos exportados ter sido calculado ao nível do preço de revenda da filial distribuidora no Japão

A *Brother* sustenta que, nos termos da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.°, a Comissão, se entendesse que os preços praticados pela Brother Industries Ltd (a seguir «BIL») em relação à sociedade sua filial distribuidora no Japão, a Brother Sales Ltd (a seguir «BSL»), não eram preços estabelecidos no decurso de operações comerciais normais, deveria ter determinado o valor normal por referência aos preços para países terceiros ou aos custos de produção. Nenhuma possibilidade de calcular o valor normal «saída da fábrica» a partir de um preço a jusante, e ainda menos de utilizar esse preço a jusante como valor normal, está, com efeito, prevista no Regulamento n.° 2176/84.

No regulamento que impõe o direito definitivo, o Conselho, fazendo sua a tese da Comissão, considerou que as sociedades de distribuição fazem parte integrante da estrutura do grupo consolidado, no qual essas sociedades desempenham, em substância, as funções de uma sucursal ou de um departamento de distribuição. Embora se trate de entidades jurídicas autónomas, está-se, portanto — segundo as instituições — na presença de uma entidade económica única, o que exclui a existência de uma transacção entre o produtor e a filial distribuidora.

A Brother rejeita esta tese. Observa, a este propósito, que há manifestamente uma dualidade de interesses entre ela e a sua filial, de cujo capital detém apenas 15,76 %. Independentemente desta circunstância, o Regulamento n.° 2176/84 não faz distinções consoante o grau de filiação entre vendedores e compradores. Por fim, se o legislador tivesse admitido a possibilidade de utilizar como base de cálculo os preços praticados a jusante, teria sem dúvida previsto as regras de um cálculo do valor normal, de forma a assegurar a comparação equitativa que está na base de todo o regime.

O *Conselho* salienta que a BIL e a BSL formam, na realidade, uma entidade económica no interior da qual a BSL assegura as funções de um departamento de vendas, embora seja uma sociedade juridicamente distinta. Portanto, foi justificadamente que as transferências no interior dessa entidade não foram consideradas transacções comer-

ciais normais. Nestas condições, a hierarquia entre o disposto no n.° 3 alínea a) e no n.° 3 alínea b) implica uma prioridade para o valor real baseado no preço real praticado no mercado do país de exportação. Donde resulta que as instituições são obrigadas a apurar, em primeiro lugar, se houve no país de exportação operações comerciais normais. Ora, são-no, no caso presente, as vendas da BSL a compradores independentes.

Também o *CETMA* entende que a BIL e a BSL devem ser consideradas economicamente como uma unidade.

Se se seguisse a opinião da Brother, permitir-se-ia a esta transferir a maior parte dos custos e encargos para uma sociedade de distribuição nacional «autónoma» e, dessa forma, reduzir arbitrariamente o valor normal ao nível do preço de exportação.

Tendo em conta as «possibilidades de estruturação» das empresas que praticam o dumping, bem como a determinação extremamente complicada do valor normal no Japão, é necessário deixar às instituições comunitárias uma ampla margem de apreciação a fim de que a praticabilidade do sistema de protecção antidumping possa ser mantida.

4. Violação da subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.°, pelo facto de o valor de certos modelos ter sido calculado ao nível do preço de revenda da filial distribuidora japonesa.

A *Brother* entende que o Regulamento n.° 2176/84 não permite a adição dos custos de venda do distribuidor exclusivo. Considera, além disso, que o cálculo do valor normal deve ser entendido como o cálculo do valor do produto exportado e que, por conseguinte, a adição das despesas do distribuidor japonês não se justifica. A este propósito, menciona a atitude tomada pela Comissão no regulamento que impõe um direito provisório sobre as importações de certos fios de algodão originários da Turquia (JO L 347, p. 19), assim como a prática americana.

Na réplica, a Brother alega ainda:

— que o cálculo do valor foi feito com alguma ambiguidade;

— que o valor calculado não deve reflectir o valor do produto no mercado interno, mas ser um parâmetro do carácter justo dos preços de exportação e que, por conseguinte, o dumping existiria apenas no caso de preços de exportação anormalmente baixos, não compreendendo o conjunto dos custos de produção e um lucro normal.

O *Conselho* nota que este fundamento é análogo ao fundamento precedente. Observa que o valor calculado foi concebido pelo legislador como representando o valor do produto no mercado interno e que deve por isso ser paralelo, nos seus diferentes elementos, ao preço do produto no mercado interno. Os fundamentos alegados pela Brother para provar o contrário não são convincentes. Com efeito, no caso, mencionado pela recorrente, do regulamento relativo aos fios de algodão originários da Turquia (JO L 347, p. 19), o recurso às despesas relativas às exportações foi ditado unica-

mente pela impossibilidade de dispor de dados fiáveis relativos aos encargos com as vendas no mercado interno.

O Conselho responde ao primeiro dos argumentos apresentados na réplica que as instituições aplicaram efectivamente, no cálculo do valor, métodos coerentes com o seu raciocínio.

Quanto ao segundo argumento, o Conselho observa que, de acordo com a subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, o valor calculado se determina por referência ao custo de produção e à margem de lucro razoável no país de origem. Será, portanto, definido por referência aos custos e aos lucros do produto no mercado interno e não em relação ao preço de exportação.

O *CETMA* observa que a argumentação expendida relativamente aos fundamentos anteriores se adapta igualmente ao presente fundamento e aos fundamentos seguintes, até ao n.° 11.

5. Violação da subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.°, em virtude do carácter anormal do lucro determinado.

A *Brother* salienta que, para determinar o lucro normal a utilizar no cálculo do valor, as instituições calcularam o montante total dos encargos gerais que a BSL dedica à venda de MEE no Japão, deduzindo em seguida daí uma parte mínima para encargos directamente ligados às vendas no Japão, e dividiram o saldo pelo total das vendas do grupo Brother no mundo. Deduzindo o montante assim obtido do preço médio de revenda da BSL, com os custos de produção e encargos gerais da BIL, obtiveram o lucro realizado pela BSL pelas suas vendas no Japão.

Esse método de cálculo é obviamente não razoável por forçosamente subavaliar os encargos gerais da BSL e sobreavaliar o lucro realizado pela BSL no Japão, como se a BSL vendesse praticamente sem encargos gerais. Viola o n.° 3 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, pelo facto de o lucro «normal» previsto por essa disposição resultar de uma construção teórica, não tendo qualquer relação com a realidade. Deverá, por outro lado, ser qualificado de desvio de poder, pois que desviou do seu objectivo um instrumento destinado a combater manobras desleais de exportação, a fim de fazer dele um instrumento de proteccionismo.

Se se aceitar a teoria da entidade económica única, sustentada pela Comissão e pelo Conselho, deverão dividir-se não apenas os encargos da BSL mas igualmente os seus lucros pelo volume das vendas a nível mundial. A utilização de dois denominadores diferentes não tem qualquer justificação.

O *Conselho* entende que, num caso como o da Brother, em que a rede de distribuição é parte integrante de um grupo industrial, pode parecer lógico imputar os encargos gerais dessa rede de distribuição, tal como os outros custos gerais do grupo, ao conjunto das vendas desse grupo. Não se pode, pois, qualificar-se de imediato esse método como não razoável. Quanto às razões de escolha do método, o Conselho remete para as explicações da Comissão.

A *Comissão* observa que, por ocasião do cálculo do valor, a Brother, tendo interesse em que o nível desse valor fosse tão baixo quanto possível, aceitou que os encargos de vendas, os encargos administrativos e outros encargos gerais da BSL fossem repartidos entre as vendas efectuadas no Japão e as efectuadas no resto do mundo. O mesmo método foi aplicado para o cálculo do benefício aquando da adopção do Regulamento n.° 1698/85.

Se se tivesse imputado às vendas da BSL no Japão todos os encargos gerais da BSL, o resultado teria sido o mesmo, dado que os custos de produção seriam muito mais elevados.

Ainda que o método seguido não seja forçosamente adequado, importa notar que dá exactamente o mesmo resultado que o outro.

O cálculo do preço de exportação

6. Violação da alínea b) do n.° 8 do artigo 2.°, pelo facto de o custo do crédito à revenda ter sido deduzido duas vezes no cálculo do preço de exportação

Na petição, a *Brother* queixa-se do facto de, no cálculo do preço de exportação, os custos de crédito à revenda terem sido deduzidos tanto dos encargos financeiros das suas filiais na CEE como do preço de revenda na CEE.

A *Comissão* informou em seguida a Brother de que o efeito da dupla dedução do crédito à revenda tinha sido eliminado dos cálculos e que a margem de dumping tinha sido reduzida de 1,5 % sem que isso influenciasse o nível do direito antidumping. A Brother pergunta, neste contexto, se a Comissão pode corrigir *a posteriori* conclusões de facto ou métodos de cálculo que afectem a margem de dumping, sem convidar o Conselho a confirmar ou infirmar o regulamento tendo em conta os novos dados que poderiam, eventualmente, ter um impacto muito importante igualmente no cálculo do direito antidumping.

O *Conselho* lembra que a correcção afecta os custos a deduzir do preço (calculado) de exportação, isto é, de um só dos dois elementos necessários para a determinação da margem de dumping. O prejuízo, por seu lado, foi determinado não em função do preço calculado de exportação, mas em função do preço de venda realmente pago no mercado comunitário, que, evidentemente, não mudou *a posteriori* por uma revisão do cálculo dos elementos de custo.

Nestas condições, não há qualquer razão para reconsiderar o nível do direito antidumping imposto pelo regulamento impugnado.

A comparação entre o valor normal e o preço de exportação

7. Violação do n.° 9 do artigo 2.°, pelo facto dos preços de exportação calculados no estádio de saída da fábrica terem sido comparados com um valor normal determinado no estádio de saída do distribuidor exclusivo.

A *Brother* observa que, de acordo com o n.° 9 do artigo 2.°, o preço de exportação e

o valor normal devem ser comparados, para se estabelecer uma comparação válida, no mesmo estádio comercial, que é de preferência o estádio de saída da fábrica. Ora, na opinião das instituições, esse estádio é aquele em que o produto deixa de ser propriedade do fabricante ou de uma empresa que pareça estar-lhe ligada, para se tornar propriedade de um comprador externo. De acordo com a recorrente, esta noção deve, pelo contrário, ser apreciada em função da realidade económica que ela abrange.

A interpretação das instituições tem como efeito colocar quase todas as exportações para a CEE em situação de dumping, desde que se efectuem igualmente vendas num estádio a jusante do estádio de saída de fábrica. Essa interpretação favorece com efeito as empresas que não vendem no mercado japonês. Poderia, quanto muito, ser aceite somente se se aplicasse igualmente ao valor normal e aos preços de exportação.

Não é possível chegar ao mesmo estádio comercial através dos ajustamentos previstos pelo n.° 10 do artigo 2.°. Na realidade, os ajustamentos só podem ser aplicados a preços previamente reduzidos ao mesmo estádio comercial. A alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° apenas prevê, com efeito, ajustamentos para diferenças de estádio comercial desde que «elas não tenham sido de outro modo tomadas em consideração». Mas nenhum outro ajustamento enumerado visa a redução ao mesmo estádio comercial. Portanto, só se, por uma razão ou por outra, não tiver podido fazer-se o estabelecimento prévio dos preços no mesmo estádio comercial, isso poderá ser feito, subsidiariamente, através de ajustamento.

O *Conselho* expõe o sistema de determinação do valor normal, calculado ou não, e do preço de exportação no estádio «saída da fábrica». As instituições utilizaram a mesma noção «saída da fábrica» em ambos os casos. Lembra que, no âmbito desses cálculos, as instituições deviam ter em conta o facto de o organismo de vendas no Japão ser parte integrante da estrutura do grupo Brother. Por isso, teria sido impossível adoptar critérios diferentes consoante o sistema de distribuição praticado por uma empresa.

8. Violação da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, em virtude da recusa de conceder ajustamentos destinados a compensar as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços.

Este fundamento é aduzido pela *Brother* como um fundamento subsidiário em relação ao fundamento anterior. A Brother entende, com efeito, que, na falta de uma comparação no mesmo estádio comercial, deveriam ser-lhe concedidos ajustamentos para encargos gerais de vendas no Japão e um ajustamento pelo benefício da filial distribuidora japonesa, para além dos ajustamentos para encargos directamente ligados às vendas.

No que toca aos encargos gerais, entende que, a fim de permitir uma comparação equitativa, os encargos da filial distribuidora japonesa deveriam ser deduzidos do preço de revenda no Japão, de forma simétrica com a dedução dos encargos das filiais da CEE do preço de exportação.

Ao argumento do Conselho segundo o qual os encargos gerais e administrativos apenas podem ser objecto de ajustamentos em matéria de condições de venda, mas dentro dos limites das diferenças que apresentam uma

relação directa com as vendas consideradas, a Brother opõe em primeiro lugar que, raciocinando assim, o Conselho parece confundir a noção de redução ao mesmo estádio comercial com a de ajustamentos. Ora, os ajustamentos não têm nada a ver com a redução ao mesmo estádio comercial e intervêm apenas para ajustar preços previamente reduzidos ao mesmo estádio comercial em função de diferenças físicas ou de outros factores.

Observa em seguida que nada no Regulamento n.° 2176/84 permite considerar exaustiva a enumeração dos ajustamentos permitidos que consta do n.° 10 do artigo 2.°, de modo que nada impede as instituições de conceder um ajustamento para encargos gerais.

A Brother nota por fim que as instituições entram em contradição no seu raciocínio. Em primeiro lugar, admitem a existência de ajustamentos por diferença de estádio comercial, mas afirmam ao mesmo tempo que os encargos gerais e administrativos da filial distribuidora — que constituem precisamente o custo da referida diferença — apenas podem ser examinados no contexto das condições de venda. Em segundo lugar, ao mesmo tempo que sustentam que os encargos gerais e administrativos apenas podem ser examinados no contexto das condições de venda, dão dessas condições uma definição restritiva («obrigações inerentes a um contrato de venda que podem ser fixadas no próprio contrato ou em condições gerais de venda estabelecidas pelo vendedor») que não tem qualquer relação, mesmo remota, com os encargos gerais e administrativos.

O argumento baseado na diferente composição das categorias de clientes, invocado pelo Conselho para recusar o ajustamento solicitado, é também improcedente. Com efeito, é evidente que os clientes da BSL (grossistas, retalhistas) e da BIL (filiais CEE) não são os mesmos.

No que toca ao ajustamento por lucros da filial distribuidora no Japão, a Brother considera que o imperativo de uma comparação equitativa exige deduções simétricas e que, por conseguinte, desde que tenha sido deduzido um lucro dos preços de revenda das filiais CEE, deverá igualmente ser deduzido um lucro dos preços de revenda da BSL.

O *Conselho* salienta que foram tomadas em conta as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços quando foi feita a prova de que existia uma relação directa entre essas diferenças e as vendas consideradas. Pelo contrário, foram recusados ajustamentos para encargos administrativos e gerais suportados pelas sociedades de vendas internas, pelas seguintes razões:

— porque a recorrente e os seus serviços de vendas constituem, na realidade, uma única entidade económica;

— porque nos termos do Regulamento n.° 2176/84, são em geral excluídos ajustamentos por diferenças nos encargos administrativos e gerais;

— porque a composição das categorias de clientes da BIL e da BSL é a mesma, o que exclui a possibilidade de conceder os ajustamentos solicitados com base numa pretensa diferença de estádio comercial.

Segundo o Conselho, a Brother confunde o método de cálculo do preço de exportação e as regras aplicáveis à comparação entre esse preço e o valor normal. É apenas no âmbito dessa comparação que podem ser solicitados ajustamentos. Quanto a ajustamentos relativos às condições de venda, é determinante provar que os custos têm uma relação funcional directa com as vendas consideradas, isto é, que são suportados porque se trata de uma venda determinada. Ora, essa relação não existe nos encargos administrativos e gerais.

Se esta interpretação for também rejeitada, haverá ainda que considerar que o Regulamento n.° 2176/84 fala de «diferenças que existam nos encargos administrativos e gerais» em relação às quais não é concedido ajustamento. Isto implica que deve ser concedido um ajustamento pelo menos até ao limite dos encargos de vendas suportados na CEE. Esta interpretação é largamente confirmada pela prática e pela jurisprudência americana.

No que diz respeito ao ajustamento exigido pelo lucro da filial distribuidora da Brother no Japão, o Conselho sublinha que também aí a recorrente confunde o cálculo do preço de exportação e a comparação entre esse preço e o valor normal.

O *Conselho* sublinha que este fundamento foi já encontrado no fundamento anterior, uma vez que a alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, exclui, regra geral, ajustamentos por diferenças que existam nos encargos administrativos e gerais. Quanto às referências ao direito americano antidumping, observa que esse direito não é aplicável no caso vertente e que além disso dois diplomas legislativos com o mesmo objecto podem muito bem ter origem em concepções e interpretações jurídicas diferentes.

9. Violação da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, em virtude da recusa de deduzir dos preços de revenda do distribuidor exclusivo da BSL uma percentagem de encargos gerais pelo menos igual à percentagem de encargos gerais suportados pelas filiais da Brother na CEE.

10. Violação dos princípios da igualdade e da não discriminação

Ainda que a sua interpretação da noção de «encargos gerais» não venha a ser acolhida, não é menos verdade, na opinião da *Brother*, que a limitação dos ajustamentos por encargos gerais que consta da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° não é absoluta. Com efeito, a filosofia da legislação antidumping exige uma comparação em base equitativa, e não é equitativo comparar um preço que inclui todos os encargos de vendas no mercado interno com um preço de exportação do qual foram deduzidos todos os encargos gerais.

A *Brother* considera que o método utilizado pelas instituições faz depender em larga medida a existência e o nível da margem de dumping da estrutura de vendas do fabricante, tanto no mercado interno como no mercado da CEE. Redunda, com efeito, na determinação de uma margem mais elevada, tanto no caso de um exportador que opera na CEE através de filiais como no caso de um exportador que vende no seu próprio país através de filiais. Ora, uma diferenciação de tratamento em razão da estrutura de vendas viola manifestamente os princípios da igualdade e da não discriminação.

O *Conselho* responde a este fundamento contestando os elementos em que a Brother se baseia para afirmar que só está em situação de dumping devido ao método de cálculo aplicado pelas instituições. Assim, observa que a existência eventual de uma margem de lucro na exportação não é susceptível de excluir por definição a existência de um dumping. O Conselho contesta igualmente a afirmação da Brother segundo a qual, para um exportador que não opere no seu mercado nacional, a margem de dumping não pode exceder a percentagem das suas perdas na produção. Na realidade, sendo a margem de dumping igual à diferença entre o preço de exportação e o valor normal, qualquer que seja o modo de cálculo deste, nada permite considerar que a margem de dumping deve ser limitada à percentagem das perdas na produção.

11. Violação do princípio da segurança jurídica

Na opinião da *Brother*, o Regulamento n.° 1698/85, tendo em conta o carácter impreciso do regulamento de base quanto às modalidades práticas de cálculo da margem de dumping, adoptou um número importante de opções de princípio que nunca tinham sido acolhidas anteriormente. Os exportadores encontram-se, por isso, na impossibilidade total de aplicar à exportação para a CEE preços relativamente aos quais possam crer, com uma probabilidade razoável, que não estão em situação de dumping.

O *Conselho* sublinha que este fundamento é principalmente dirigido contra os próprios princípios constantes do regulamento de base, e que há, por isso, que considerá-lo inadmissível, por não ter sido deduzida excepção de ilegalidade contra esse regulamento.

Ainda que o fundamento fosse admissível, por visar igualmente a aplicação do Regulamento n.° 2176/84 feita pelo Regulamento n.° 1698/85, convém observar que as opções feitas pelas instituições não revelam que o amplo poder de apreciação que lhes deve ser atribuído neste domínio tenha sido ignorado.

Em particular a tomada em consideração dos encargos da rede de distribuição filial, sem ser, aliás, inteiramente nova, pareceu necessária às instituições para evitar uma discriminação em relação a empresas que têm uma estrutura de vendas diferente; constitui, por isso, um exercício correcto do poder de apreciação das instituições e não viola o princípio da segurança jurídica.

Na opinião do *CETMA*, o princípio da segurança jurídica está suficientemente salvaguardado pelas disposições detalhadas do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84. Aquando do apuramento de dados e da apreciação de diversos critérios, as instituições da Comunidade devem dispor de uma ampla margem de apreciação, a fim de evitar que os exportadores tenham a possibilidade de se subtrair à constatação de um dumping.

Sendo o escopo essencial do Regulamento n.° 2176/84 a eliminação eficaz e rápida do prejuízo causado pelo dumping, a defesa contra um acto lesivo não deveria em caso algum ser retardada, ou mesmo tornada impossível, por uma interpretação e uma aplicação rígidas do artigo 2.°

A determinação do prejuízo

12. Carácter não razoável do método de determinação do prejuízo; violação dos direitos da defesa

A *Brother* contesta, em princípio, a legitimidade do cálculo do prejuízo pela elaboração de preços-alvo, isto é, pelo cálculo dos preços que se considerava que os produtores comunitários podiam praticar na hipótese de não haver dumping. Entende, com efeito, que nenhum recurso a um preço-alvo deve ser admitido se os preços do produto importado forem justos, como são manifestamente no seu caso. Se o carácter justo dos preços de exportação não fosse evidente, o cálculo de um preço-alvo para os produtos comunitários poderia revelar-se útil, na condição de ser efectuado correctamente. Bastará, todavia, observar que foram igualmente calculados preços-alvo para produtores europeus pouco eficientes, que deveriam ser protegidos, eventualmente, por instrumentos de política comercial ou por sistemas de auxílios, para duvidar que tenha sido assim. Poderia, além disso, perguntar-se se as instituições tiveram em conta o facto de os preços dos exportadores japoneses serem por vezes legitimamente inferiores aos preços de produtores comunitários, como a Olivetti, que utilizam para vender a «grandes consumidores» uma rede importante de vendedores especializados, o que não deixa de afectar os seus encargos de vendas.

A Brother acrescenta que a comparação entre o preço de venda e o preço-alvo é na realidade uma comparação entre preços e custos, que não pode dar resultados razoáveis. Os ajustamentos a efectuar para efeitos da comparação seriam evidentemente completamente diferentes, consoante tomassem em consideração os custos de produção e as incidências comerciais, ou somente os custos. Por exemplo, uma MEE que dispõe de uma memória com maior capacidade tem um valor comercial muito mais elevado do que uma MEE com uma memória mais reduzida, embora os custos de produção sejam quase os mesmos.

A Brother observa, por fim, que desconhece tudo sobre a forma como os preços «*alvo*» foram calculados. O método de cálculo dos preços-alvo faz parte dos «principais factos e considerações a partir dos quais se pretende recomendar a imposição de direitos definitivos», nos termos da alínea b) do n.° 4 do artigo 7.° do regulamento de base, e deveria, por isso, ter sido comunicado às sociedades interessadas por uma descrição menos vaga que a simples referência da soma dos custos, encargos de venda e de um lucro de 10 %. Limitando-se a essa comunicação, as instituições violaram, portanto, os direitos da defesa.

O *Conselho* observa, antes de mais, que as instituições constataram a existência de um prejuízo após exame não somente dos preços das importações japonesas mas também de numerosos outros factores, nenhum dos quais foi contestado pela recorrente. No que toca ao método escolhido para examinar os «preços das importações que constituem objecto de dumping», essa escolha insere-se no âmbito do poder de apreciação reconhecido às instituições e reflecte, no caso em apreço, um exercício correcto desse poder. Com efeito, os preços praticados pelos produtores comunitários começaram a ser reduzidos a partir do aparecimento das importações objecto de dumping. Uma comparação desses preços com os dos produtos importados não teria, por isso, sido adequada.

Na opinião do Conselho, o facto de o exportador cobrir os seus custos e conseguir eventualmente um lucro não exclui o dumping, se o preço a que esse exportador vende é inferior ao valor normal. A inexistência de subcotações em relação aos preços dos produtores comunitários não é, aliás, significativa se esses preços tiverem sido reduzidos.

No que toca às vendas a grandes consumidores, os custos mais elevados foram tomados em consideração calculando-se os custos proporcionalmente ao volume de negócios. Portanto, foram aplicados custos de níveis diferentes em relação às vendas respectivamente aos grandes consumidores (preços mais elevados) e aos clientes vulgares (preços menos elevados).

No que toca à eficiência dos produtores europeus, o Conselho entende que mesmo os produtores menos eficientes podem esperar uma protecção contra o dumping, pois as importações objecto de dumping causam-lhes um prejuízo adicional em relação às consequências negativas resultantes das suas eventuais dificuldades estruturais.

O Conselho contesta em seguida que a Comissão tenha procedido a uma comparação entre preços e custos. Os preços-alvo não são mais do que preços calculados a partir dos custos, adicionando-se-lhes os encargos de vendas, os encargos gerais e uma margem de lucro razoável.

Quanto à afirmação da Brother de que ignorava tudo quanto à forma como foram calculados os preços-alvo, o Conselho responde que o método para o cálculo dos preços-alvo tinha sido comunicado à recorrente. Informações factuais sobre os preços efectivos dos produtores comunitários não teriam pertinência, tendo em conta que os preços-alvo são calculados a partir dos custos de produção. Aliás, custos e preços reais não podiam ser comunicados por razões de confidencialidade.

A *Comissão* sublinha que as constatações relativas aos preços dos produtos importados são o elemento de determinação do prejuízo que permite mais facilmente avaliar o nível a que um direito antidumping deverá ser imposto. Se o prejuízo se dever a uma subcotação dos preços e a margem de dumping for igual ou superior a essa subcotação, poderá revelar-se adequado impor um direito igual à subcotação. O problema tornar-se-á um pouco mais complicado quando o dumping tiver provocado uma redução dos preços. Nesse caso, será demasiado difícil e arriscado tomar em consideração o nível dos preços antes do dumping; por isso, a única possibilidade que resta às instituições é a de calcular o preço a partir dos custos de produção e impor um direito que permita aos produtores comunitários conseguir preços que lhes reservem uma margem de lucro razoável.

Para determinar os custos de produção, a Comissão baseou-se numa média dos custos de produção de todos os produtores da Comunidade, para que os produtores menos eficientes recebessem uma protecção menor do que necessitariam, mas incitando-os a tornarem-se mais eficientes. Quanto à margem de lucro, é evidente que o seu nível não pode ser fixado de forma a compensar o prejuízo sofrido no passado e que deve ser razoável tendo em conta todas as circunstâncias com que se defronta a indústria comunitária. Esse nível foi fixado com muita

prudência pela Comissão e foi mesmo considerado insuficiente pela indústria comunitária.

À luz destas considerações, a Comissão entende que as críticas feitas pela Brother à utilização dos preços-alvo não procedem.

O *CETMA* observa que a fixação de preços-alvo é a que melhor permite calcular uma baixa dos preços causada pelo dumping, quando se trata de aparelhos técnicos de um grande número de modelos, de concorrentes e de comerciantes diferentes e de subavaliações a preços diversos nos diferentes mercados da Comunidade.

Lembra que, no âmbito da apreciação do preço-alvo, tinha alegado que uma margem de lucro de 18 a 20 % do volume de negócios, antes de impostos, pode ser considerada uma margem de lucro adequada. Se se considerar que a mais baixa das margens de lucro aplicadas pelas empresas japonesas no seu próprio mercado é de 32,39 % do volume de negócios, a margem de 10 % que as instituições consideraram adequada para a indústria comunitária traduz-se numa diminuição importante dos direitos aduaneiros em relação às margens de dumping. Todavia, o *CETMA* não apresentou queixa, devido ao facto de, tendo em conta as circunstâncias, a fixação dessa margem não poder ser considerada uma falta de avaliação evidente.

13. Discriminação entre exportadores em virtude do carácter não razoável dos ajustamentos entre diferentes modelos

A *Brother* lembra que, aquando de um encontro ocorrido em 29 de Março de 1985, cada interessado (produtores japoneses e produtores comunitários) apresentara o seu ponto de vista quantificado quanto à possibilidade de comparação dos seus modelos com os modelos concorrentes. Nessa ocasião, surgiram diferenças notáveis entre as avaliações respectivas. A Comissão, porém, em vez de verificar essas diferenças ou de as submeter a um perito, limitou-se a estabelecer a média aritmética das avaliações respectivas.

Ora, por mais amplo que seja o poder das instituições para apreciação dos factos em matérias complexas, os métodos utilizados deverão obedecer aos princípios gerais do direito e ser susceptíveis de atingir o objectivo prosseguido. Não há qualquer dúvida de que o ajustamento pela média aritmética das avaliações respectivas dos interessados, sem a menor verificação do seu fundamento e em total ambiguidade quanto ao objectivo pretendido (valor comercial ou diferença de custos) tem mais a ver com o arbitrário do que com uma procura objectiva e sistemática da verdade.

O *Conselho* sublinha que as MEE não se prestam a uma comparação imediata entre os modelos comunitários e os modelos importados, o que torna necessária uma avaliação das diferenças. Importava, portanto, nessas circunstâncias, aplicar um método tão objectivo quanto possível, e ao mesmo tempo praticável. A Comissão tinha razões válidas para não recorrer aos serviços de um perito, dado que toda a avaliação é necessariamente influenciada por uma apreciação subjectiva das reacções esperadas dos clientes potenciais. Embora a escolha de um número a meio caminho entre as avaliações

subjectivas dos interessados não constituísse um método ideal, podia todavia ser considerada pela Comissão como um método tão objectivo quanto possível, produzindo geralmente resultados razoáveis.

O *CETMA* considera pouco oportuno comparar e opor apenas modelos diferentes de forma arbitrária. Uma avaliação global só poderia ser estabelecida a partir de médias ponderadas.

14. Inclusão no cálculo das subcotações de «preços alvo» relativos a modelos vendidos pelas denunciantes mas originários de países terceiros

Em resposta a este fundamento, o Conselho admite na contestação que determinados modelos da Brother foram comparados com determinados modelos da Olivetti então fabricados em Singapura. A Comissão rectificou o cálculo do prejuízo pela eliminação dessas comparações inadequadas, mas a correcção não provocou uma alteração do direito antidumping aplicável à Brother (ver Regulamento n.° 113/86 de 20.1.1986, JO L 17/87, p. 2).

15. Apreciação incorrecta dos interesses da Comunidade

Segundo a *Brother*, os seus preços correspondiam, no conjunto e em média, aos preços praticados por modelos comparáveis por produtores extracomunitários, por exemplo a IBM ou a Nakajima, aos quais nenhum direito foi imposto.

O direito antidumping imposto à Brother teria, portanto, por efeito eliminar essa sociedade do mercado, sem beneficiar em nada a indústria comunitária, que não pode aumentar os seus preços devido à presença de numerosos outros fabricantes de países terceiros que praticam os mesmos preços que a Brother.

Os interesses da Comunidade foram igualmente ignorados pelo facto de o direito imposto à Brother, obrigando-a a incluir no seu preço de revenda um lucro de cerca de 40 %, admitindo que tal lucro possa ser realizado no mercado, ter um impacto inflacionista muito desvantajoso para a economia comunitária.

O *Conselho* reconhece que o objectivo essencial dos direitos antidumping é, efectivamente, o de proteger a indústria comunitária, mas observa que se, por acaso, a imposição desses direitos beneficiasse de forma indirecta igualmente empresas de países terceiros, isso não constituiria uma violação da regulamentação antidumping.

Quanto à margem de lucro, o Conselho entende que, se um exportador realiza um lucro substancial no mercado interno — o que é o caso na situação em apreço — deve igualmente realizar um lucro elevado no mercado de exportação, se quer evitar um risco de dumping.

O *CETMA* observa que o facto de empresas de outros países terceiros venderem MEE no mercado comum não é um argumento no âmbito de uma interpretação do «interesse da Comunidade», na acepção do artigo 12.° do Regulamento n.° 2176/84. Ademais, a Brother não alegou nem demonstrou que essas empresas praticaram dumping na exportação e na importação de MEE, tendo causado um prejuízo à indústria europeia.

B — *Argumentos desenvolvidos nas observações comuns apresentadas pelas recorrentes no processo 250/85, nos processos apensos 260/85 e 106/86, nos processos apensos 273/85 e 107/86, nos processos apensos 277/85 e 300/85 e no processo 301/85 e em resposta a essas observações*

1. Observações comuns das recorrentes

As recorrentes nos processos acima referidos, entre as quais figura igualmente a Brother, alegaram, nas suas réplicas, argumentos comuns destinados a pôr em relevo aquilo que consideram ser uma das falhas capitais das determinações de dumping efectuadas pela Comissão no caso em apreço, isto é, o facto de o preço de exportação e o valor normal não terem sido colocados numa base comparável. Na opinião das recorrentes, as margens de dumping elevadas que lhes foram atribuídas pelas instituições resultam, com efeito, em larga medida, de uma comparação arbitrária, efectuada pela Comissão, entre o preço de exportação e o valor normal, e são incompatíveis tanto com o Regulamento n.° 2176/84 como com o código antidumping do GATT, em que esse regulamento se baseia.

As observações comuns dividem-se em duas partes, a primeira das quais ilustra o processo seguido pela Comissão, e meramente retomado pelo Conselho, para calcular o dumping, ao passo que a segunda visa demonstrar a incompatibilidade da comparação efectuada pela Comissão com o Regulamento n.° 2176/84 e com o código antidumping do GATT.

No âmbito da descrição geral da determinação do dumping, as recorrentes sublinham, em particular, a diferença entre o ponto de vista das instituições, de acordo com o qual o cálculo do valor normal e o cálculo do preço de exportação são duas operações distintas necessitando da aplicação de duas metodologias diferentes, e o seu próprio ponto de vista, segundo o qual ambos os cálculos se destinam a encontrar dois números cuja comparação deve ser «válida» em conformidade com o Regulamento n.° 2176/84.

As recorrentes observam em seguida que a Comissão adoptou atitudes radicalmente diferentes consoante tivesse de calcular o preço de exportação ou o valor normal. No primeiro caso, teve o maior cuidado para que o preço de exportação não incluísse qualquer encargo suportado na Comunidade e, quando as importações eram efectuadas por sociedades de vendas a ela ligadas, deduziu todos os encargos suportados por essas sociedades, acrescidos de uma margem de lucro. No segundo caso, parte importante dos encargos e uma rubrica para o lucro referente à distribuição no Japão foram, pelo contrário, incluídas no valor normal.

Por outras palavras, a Comissão não excluiu do valor normal os encargos de distribuição suportados no Japão, que são do tipo dos suportados na Europa e que não foram incluídos no preço de exportação com o qual o valor normal foi geralmente comparado.

Esta metodologia conduz necessariamente a encontrar uma margem de dumping aparente elevada, mesmo que o exportador venda a sua produção no mesmo estádio comercial a um preço mais elevado na Comunidade do que no Japão e realize o mesmo lucro nas suas vendas de exportação que nas suas vendas no mercado interno.

Ao adoptar esta metodologia, as instituições violaram a obrigação essencial de colocar o preço de exportação e o valor normal numa base comparável, como resulta do disposto no artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, decalcado do artigo VI do GATT e do código antidumping do GATT de 1979, aos quais o segundo considerando do regulamento se refere expressamente. Essa obrigação é essencial, uma vez que é evidente que uma conclusão segundo a qual o preço de exportação é inferior ao valor normal só se justifica se for baseada numa comparação equitativa entre ambos.

Contrariamente às alegações das instituições, a comparação contrária à equidade entre os preços de exportação e os preços no mercado interno efectuada no caso em apreço não está prevista nem autorizada pelo n.° 10 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84.

Essa disposição prevê que «ter-se-ão em devida conta para cada caso segundo as suas particularidades, as diferenças que afectam essa possibilidade de comparação dos preços» e indica as «orientações» a seguir para a determinação dos ajustamentos necessários.

Ora, parece, face à formulação das disposições do Regulamento n.° 2176/84, do GATT e do código antidumping do GATT, que essa disposição visa garantir uma comparação equitativa entre o preço de exportação e o valor normal.

As instituições interpretaram, antes de mais, de uma maneira errada a expressão «condições de venda» constante da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° A menção, neste artigo, das «comissões ou salários pagos aos vendedores» demonstra que a expressão «condições de venda» não pode ter o alcance muito restrito que o Conselho lhe atribui, isto é, as obrigações que podem ser fixadas pelo vendedor no contrato ou nas condições gerais de venda, mas deve igualmente ter em vista as condições concretas e o contexto da venda em questão.

Assim, as restrições previstas ao artigo já referido foram erradamente interpretadas pelas instituições.

A limitação dos ajustamentos às diferenças que têm uma relação directa com as vendas consideradas e a exclusão de qualquer ajustamento por diferenças existentes nos encargos administrativos e gerais destinam-se a dispensar a Comissão, de uma maneira geral, da obrigação de repartir entre as trocas internas e as exportações os encargos gerais de um único organismo que se dedica tanto ao comércio interno como às exportações. Nenhuma destas restrições se aplica a um caso como o presente, em que o litígio se centra na não imputação às operações comerciais internas dos «encargos indirectos» de empresas, neste caso as sociedades de vendas japonesas, que se dedicam exclusivamente ao comércio interno.

No que toca às diferenças com relação directa com as vendas consideradas, há que sublinhar que as vendas no Japão integram vários custos especialmente imputáveis à distribuição dos produtos nesse país.

Considerações da mesma ordem aplicam-se aos encargos administrativos e gerais. Uma repartição distinta dos encargos gerais comuns não é pertinente nos presentes processos.

Também a expressão «diferenças de estádio comercial» constante da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84 foi objecto de uma interpretação errada, na medida em que foram excluídos todos os encargos de comercialização e de distribuição ao nível local, ao passo que grandes encargos desse tipo foram incorporados no valor normal. Por conseguinte, o preço de exportação e o valor normal não foram comparados no mesmo estádio comercial.

As «orientações» não devem ser aplicadas quando a sua aplicação vicie de parcialidade a comparação, e a sua lista é exemplificativa e não exaustiva. É claro, com efeito, que as duas primeiras frases do n.° 10, que exigem que se tenha em devida conta para cada caso, segundo as suas particularidades, as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços, têm, pela sua natureza, um alcance geral, ao passo que as orientações referidas na terceira frase não podem de forma alguma ser consideradas exaustivas. É certo que começarão por ser aplicadas, mas se a sua aplicação, face aos factos do caso, se revelar incompatível com o princípio essencial de uma comparação equitativa, não há dúvida de que não é possível indeferir um pedido unicamente pelo facto de o caso não se incluir numa dessas orientações.

Foi igualmente sem razão que a Comissão incorporou no valor normal calculado um montante por encargos de vendas relativos à distribuição por sociedades de vendas filiais no Japão.

Se as instituições não tivessem incorporado no custo de produção as despesas suportadas pelas sociedades de vendas japonesas dos exportadores, o valor normal e o preço de exportação teriam sido colocados numa base comparável e a questão dos ajustamentos não se colocaria.

A análise das recorrentes teria o mérito de fazer com que um exportador não corresse o risco de ser considerado culpado ou não de dumping consoante, por um lado, o valor normal tivesse sido estabelecido em função dos preços internos reais ou calculado e, por outro, os preços de exportação tivessem sido estabelecidos em função de preços de exportação reais ou calculados. O princípio é, com efeito, sempre o mesmo: na medida do possível, os factores importantes que não são incorporados nem tomados em conta no preço de exportação não devem ser incluídos nem tomados em conta no valor normal.

Além disso, as instituições cometeram o erro de empolar o valor calculado, incorporando nele margens de lucro anormalmente elevadas. Ora, as margens de lucro que a Comissão constatou em relação a certos produtores, bem como as perdas que constatou em relação à Tokyo Juki devem-se apenas ao facto de a Comissão não ter repartido correctamente os encargos suportados no âmbito da distribuição das MEE.

Com efeito, para verificar o lucro das empresas que vendem no mercado interno, a Comissão não teve em conta o facto de os concursos de publicidade suportados por essas empresas em relação às suas vendas de MEE no Japão serem muito superiores aos encargos publicitários em relação às suas vendas globais.

A perda verificada em relação à Tokyo Juki deriva do facto de a Comissão não ter tido em consideração as contas certificadas dessa sociedade, donde resulta que as vendas in-

ternas da Tokyo Juki eram lucrativas. A Comissão imputou, pelo contrário, às vendas de MEE um montante exagerado das despesas de distribuição da Tokyo Juki relativas a produtos ou tipos de produtos não afins.

Os lucros que foram levados em conta para o cálculo do valor baseiam-se por isso em erros grosseiros na repartição das despesas em causa.

Em conclusão, as elevadas margens de dumping verificadas são em larga medida resultado de uma comparação parcial e juridicamente incorrecta e não de uma qualquer prática comercial objectivamente desleal a que se tivessem dedicado os exportadores.

2. Resposta do Conselho às observações comuns

Antes de responder às observações comuns, o Conselho considera adequado avançar duas notas preliminares.

Em primeiro lugar, lembra que, para cada um dos elementos principais da determinação de um dumping (valor normal, preço de exportação e comparação entre ambos) existem regras precisas, distintas e separadas. Contesta a afirmação das recorrentes segundo a qual o código antidumping do GATT exige que sejam feitos ajustamentos para *todas* as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços. Abstraindo do facto de o código não utilizar o termo indicado pelas recorrentes e do facto de as disposições do GATT não terem sido nunca consideradas directamente aplicáveis, como a jurisprudência do Tribunal confirma, resulta, de qualquer forma, claramente do próprio texto do código do GATT que este constitui um compromisso sobre uma formulação deliberadamente imprecisa que deixa uma margem discricionária considerável ao legislador de cada parte contratante, precisamente para decidir quais os ajustamentos que devem ser concedidos.

A segunda nota preliminar diz respeito ao exemplo hipotético dado pelas recorrentes para mostrar que a metodologia adoptada pela Comissão conduz necessariamente ao estabelecimento de uma margem de dumping. Na opinião do Conselho, esse exemplo contém certos vícios fundamentais que o tornam inutilizável. Com efeito, baseia-se nos preços de cessão interna entre a sociedade produtora e as suas filiais quer no Japão quer na Comunidade, que são em si incertos e sempre sujeitos a manipulações; omite completamente os encargos e os lucros da sociedade-mãe; considera a sociedade de vendas no mercado interno como uma entidade autónoma, quando está provado que ela é parte integrante da estrutura do grupo; não deduz os direitos pagos por força da pac; baseia-se erradamente na hipótese de o preço de venda a compradores independentes no Japão ser sempre inferior ao preço na Comunidade; por fim, não refere o valor normal calculado.

O Conselho observa em seguida que o *primeiro* argumento das recorrentes tem em vista demonstrar que a exigência de um preço comparável ou de uma comparação válida entre valor normal e preço de exportação é fundamental, e que os termos do n.° 10 do artigo 2.° relativos a uma comparação válida devem prevalecer sobre os do

mesmo artigo com os quais estão em contradição. Ora, isto é contrário a dois princípios fundamentais em matéria de interpretação, segundo os quais:

— duas disposições de um mesmo diploma devem sempre, se possível, ser conciliadas;

— em caso de conflito, a *lex specialis* prevalece, a menos que as duas disposições contraditórias não possam de modo algum ser conciliadas.

No que toca aos termos «condições de venda», o Conselho observa que devem ser interpretados à luz da parte restante da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, que mostra que esse artigo se aplica unicamente às diferenças de condições susceptíveis de terem uma relação directa com vendas particulares. Os custos que podem ter uma relação directa com uma venda são unicamente aqueles que podem ser especificamente mencionados num contrato de venda e que são susceptíveis de influenciar a decisão do comprador. Ora, num contrato de venda normal, não se espera encontrar cláusulas relativas aos «encargos administrativos e gerais» mas antes, por exemplo, condições de crédito ou de entrega.

O preço praticado no país de exportação e o preço de exportação poderiam estar ligados a condições diferentes de pagamento, de crédito, de entrega e de garantia. Devem ser colocados num plano comparável, o que se efectua por meio da operação descrita no n.° 10 do artigo 2.° Com efeito, essa operação não se destina a comparar os encargos, mas a comparar os preços, e o elemento custo é utilizado apenas quando serve para nivelar as diversas condições ligadas aos preços aplicados. Mas, mesmo que não houvesse referência precisa a encargos administrativos e gerais, seria claro que tais encargos não têm «relação directa» com vendas particulares. Esta interpretação é confirmada pela última cláusula da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° que, pela sua formulação: «o montante destes ajustamentos é normalmente determinado pelo custo dessas diferenças para o vendedor, ainda que possa ter-se igualmente em conta o seu efeito no valor do produto», demonstra que esse artigo diz respeito unicamente a custos para os vendedores que são susceptíveis de afectar o preço do produto no mercado livre ou a vantagens para o comprador que podem ser diferentes para diversas compras do mesmo tipo de produto.

As recorrentes baseiam-se mais precisamente na expressão «comissões ou salários pagos aos vendedores». Na opinião do Conselho, é claro que as comissões são encargos directamente ligados às vendas. O legislador acrescentou-lhes os salários pagos aos vendedores com o único objectivo de evitar um tratamento diferente dependente unicamente da forma jurídica da relação existente entre o produtor e o pessoal de vendas. Essa derrogação, motivada por uma razão muito particular e legítima, não justifica, portanto, as conclusões gerais que as recorrentes procuram extrair dela.

Na opinião do Conselho, o *segundo argumento* das recorrentes baseia-se em duas frases da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° que não contestam mas que, em sua opinião, se destinam unicamente a evitar ter de repartir os encargos administrativos e gerais entre as vendas internas e as exportações de uma sede principal. Trata-se das seguintes frases:

«Os ajustamentos serão limitados às diferenças que tenham relação directa com as vendas consideradas e compreenderão, por exemplo, as diferenças existentes nas condições de crédito, cauções, garantias, modalidades de apoio técnico, assistência após-venda, comissões ou salários pagos aos vendedores, embalagem, transporte, seguro, manutenção, carga e custos acessórios e ainda as diferenças de estádio comercial sempre que elas não tenham sido de outro modo tomadas em consideração;

regra geral, não será efectuado qualquer ajustamento para as diferenças que existam nos encargos administrativos e gerais, incluindo os encargos de investigação e desenvolvimento ou de publicidade.»

Na opinião do Conselho, o sentido destas frases não é o indicado pelas recorrentes. A Comissão explicou já, no seu memorando de intervenção, por que razões é muitas vezes inadequado, ou mesmo impossível, tentar repartir os encargos administrativos entre as vendas no mercado interno e as vendas de exportação.

Quanto à afirmação segundo a qual os encargos gerais de uma sociedade de vendas no mercado interno nunca podem ser incluídos, mesmo parcialmente, nos encargos gerais que são incluídos no valor normal, o Conselho observa, em relação às questões suscitadas nas observações comuns, que:

— nenhum elemento das duas frases acima referidas permite considerar que os encargos administrativos de uma sociedade de vendas no mercado interno devem ser tratados diversamente dos do serviço de vendas no mercado interno de uma sociedade que dispõe de um serviço de exportação;

— as distinções jurídicas puramente formais entre sociedade-mãe e filiais, em que as recorrentes se baseiam, são inadequadas face ao direito antidumping, que deve ter em conta a realidade económica e não a forma jurídica;

— os termos de ambas as frases referidas pelas recorrentes vão em sentido contrário aos seus argumentos. A opinião das recorrentes segundo a qual os encargos gerais devem sempre ser objecto de um ajustamento está em oposição com a frase que diz que, regra geral, nenhum ajustamento está previsto em relação aos encargos gerais;

— se a teoria da recorrente fosse exacta, poderiam ser criadas sociedades de vendas com a finalidade de permitir aos exportadores alegar que a totalidade ou a maior parte dos encargos administrativos e gerais nos respectivos mercados internos deveriam ser deduzidos dos preços de venda do mercado interno, o que é contrário tanto ao preceituado no artigo 2.°, n.° 10, alínea c), como no artigo 2.°, n.° 3, alínea a) e alínea b), subalínea ii).

Quanto à questão do estádio comercial, as recorrentes alegaram que «os custos locais significativos de comercialização e de distribuição» estavam incluídos no valor normal e que o «estádio comercial que daí resulta não é, portanto, anterior à comercialização ou distribuição local», como acontecia em relação ao preço de exportação. O Conselho observa que as recorrentes não dão qualquer razão para que a frase do n.° 9, que enun-

cia o princípio do mesmo estádio comercial, deva prevalecer sobre o n.° 10, que diz que nenhum ajustamento é normalmente efectuado para encargos administrativos ou gerais. Além disso, o argumento das recorrentes interpreta mal os termos «estádio comercial». Quando duas sociedades vendem tanto a grossistas como a utilizadores finais, há que entender, a menos que cada uma dessas categorias represente proporções muito diversas das vendas totais de ambas as sociedades, que as duas vendem no mesmo estádio comercial.

O argumento segundo o qual as instituições deveriam ter tomado em consideração encargos administrativos e gerais não directamente ligados às vendas, pelo único motivo de as vendas japonesas terem sido efectuadas por sociedades de vendas distintas, não pode ser aceite quando é inteiramente claro que, se as mesmas vendas tivessem sido efectuadas por serviços de vendas, esse argumento seria contrário ao disposto na alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° As conclusões importantes segundo as quais as sociedades de vendas eram parte integrante das unidades económicas ou empresas a que pertenciam as suas sociedades-mães e as suas funções eram semelhantes às de serviços de vendas não foram contestadas pelas recorrentes.

O Conselho contesta em seguida a alegação das recorrentes segundo a qual «para indeferir um pedido de ajustamento, as instituições devem estar convencidas de que a aceitação do pedido não é necessária para permitir uma comparação válida, ou devem indicar o que no regulamento as autoriza expressamente a indeferir o pedido, ainda que ele seja ou possa ser necessário para esse efeito».

A este propósito, observa que o princípio geral de uma comparação válida não pode ser invocado para ultrapassar os termos específicos da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, nomeadamente porque esses termos não se devem a uma redacção imprecisa, mas são o resultado de uma política bem ponderada para tratar um problema em si difícil. Aliás, as recorrentes não afirmam que os presentes processos são de algum modo particulares ou invulgares: em sua opinião, os seus argumentos devem aplicar-se a qualquer caso em que as vendas no mercado interno tenham sido efectuadas por uma sociedade distinta.

Contrariamente ao ponto de vista das recorrentes, a diferença entre a maneira como o preço de exportação e o valor normal são calculados é o resultado natural e pretendido da formulação expressa do Regulamento n.° 2176/84 e não tem em si qualquer efeito necessariamente proteccionista.

Quanto ao argumento das recorrentes segundo o qual a alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° não é aplicável a um valor normal calculado, é inexacto por diversas razões. Em primeiro lugar, uma comparação entre o valor normal, qualquer que seja a forma como foi obtido, e o preço de exportação deve sempre ser feita em qualquer caso de dumping e, por ocasião dessa comparação, é sempre necessário decidir se são necessários ajustamentos. O argumento das recorrentes é igualmente inexacto porque pode ser necessário calcular o montante razoável para os encargos de venda, os encargos administrativos e os outros encargos gerais com base nos custos reais de um serviço de vendas ou de uma sociedade de vendas que venda o mesmo produto ou produto similar no país de exportação a um preço que inclui simultaneamente elementos de custos que podem ser objecto de ajustamento e elemen-

tos para os quais tal ajustamento não é possível. Se o n.° 10 do artigo 2.° não fosse aplicável, não seria de todo possível um ajustamento, o que vai manifestamente em sentido contrário aos argumentos das recorrentes.

Por fim, o montante do valor normal calculado não é afectado por uma modificação das proporções dos custos e lucros no Japão, na sua relação recíproca, uma vez que o total de ambos os elementos está compreendido no valor calculado normal. As recorrentes queixam-se da utilização do montante mais baixo das despesas unicamente quando se trata de calcular o lucro a utilizar para o cálculo do valor normal. Mesmo que tivessem razão, o seu argumento conduziria a um acréscimo das despesas que corresponderia exactamente a uma redução do montante do lucro baseado nessas despesas.

3. Observações da Comissão [2]

A *Comissão* observa que, segundo a regulamentação em vigor, o valor normal compreende tanto os encargos de vendas como um elemento relativo aos encargos gerais, isto é, os encargos que não têm uma relação directa com a venda do produto em questão. Essa regra pode justificar-se por argumentos de ordem geral, designadamente pelo facto de qualquer esforço para relacionar os encargos gerais com vendas determinadas poder apenas ser classificado de arbitrário.

2 — No presente processo, os argumentos a seguir resumidos foram desenvolvidos pela Comissão na contestação que apresentara antes de a Brother desistir do recurso na parte em que se dirigia contra a Comissão. Eles coincidem largamente com os argumentos que constam dos memorandos de intervenção que a Comissão apresentou nos outros processos.

No contexto especial dos inquéritos antidumping, há, além disso, que salientar que qualquer inquérito da Comissão fora da Comunidade depende da boa vontade das sociedades em causa e que, se fosse necessário distribuir os encargos administrativos e gerais no interior da sede de um exportador num país terceiro, isso levantaria provavelmente grandes dificuldades, mesmo que o exportador pusesse à disposição da autoridade antidumping os dados adequados.

Uma repartição dos encargos administrativos até ao limite de certa proporção das vendas reais exige uma colaboração do produtor e é, aliás, inadequada, na medida em que não há relação necessária entre a parte das despesas dedicada à investigação e ao desenvolvimento ou à publicidade e as vendas reais nos diferentes mercados. Nenhuma solução foi também encontrada, até ao presente, no âmbito das discussões no seio do GATT, tanto devido ao facto de não ter sido possível chegar a acordo sobre certos princípios como devido ao facto de que qualquer regra se basearia necessariamente, em diversos casos, em considerações de ordem subjectiva.

Após estas considerações preliminares, a Comissão examina o tratamento reservado aos encargos gerais de uma sociedade de produção quando o valor normal é deduzido de um preço aplicado no mercado interno. Observa, em primeiro lugar, que, no caso de uma sociedade de produção que vende no mercado interno unicamente a compradores independentes, o valor normal se baseia no preço aplicado no mercado interno, o que faz com que esse valor inclua geralmente encargos administrativos e encargos gerais, uma vez que, por força da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, nenhum ajustamento é efectuado em relação aos en-

cargos administrativos, de investigação e de publicidade imputáveis ao mercado interno, ainda que sejam superiores àqueles que dizem respeito às vendas para exportação destinadas à Comunidade. O princípio de que os encargos gerais não dão lugar a qualquer ajustamento foi adoptado por razões de ordem prática, tendo em conta a extrema dificuldade de ajustar os encargos administrativos de forma satisfatória.

Ora, no caso presente, o problema que se coloca é o de saber qual o tratamento a dar às sociedades que vendem no mercado interno unicamente por intermédio de uma sociedade de vendas sua filial (não necessariamente controlada a 100 %), tendo em conta o facto de, segundo a Comissão, os preços de transferência entre a sociedade e a sua filial não poderem ser considerados preços praticados no âmbito de «operações comerciais normais».

Nada no Regulamento n.° 2176/84 permite dizer que os preços das sociedades de vendas não podem ser utilizados de uma qualquer forma para efeitos da determinação do valor normal. Se for considerada possível uma comparação válida, o preço no mercado interno do país de exportação deve ser utilizado de preferência aos preços indicados nos dois termos da alternativa prevista na alínea b) do n.° 3 do artigo 2.° O Regulamento n.° 2176/84 dá, com efeito, prioridade a esse critério, desde que ele permita uma comparação válida e independentemente da questão de saber se essa comparação é perfeita ou mais fácil que a baseada em outros critérios.

Uma vez provado que se pode utilizar os preços internos como base de cálculo, coloca-se a questão de saber que deduções devem ser aplicadas a partir dos preços de venda praticados pelas sociedades de vendas japonesas.

Na opinião da Comissão, os encargos gerais suportados por uma sociedade de vendas no país de exportação devem ser submetidos, tanto quanto possível, ao mesmo regime que os encargos gerais de uma sociedade de produção que disponha de um departamento de vendas. A diferença formal na estrutura da sociedade não deve afectar o resultado, se a sociedade de vendas for efectivamente controlada pela sociedade de produção e se desempenhar efectivamente o mesmo papel que um serviço de vendas. A Comissão provou, de facto, que as sociedades de vendas japonesas são parte integrante das mesmas unidades económicas que as sociedades de produção e que o seu papel é semelhante ao de um departamento de vendas. Concluiu igualmente que os encargos gerais dessas sociedades devem ser tratados como os de um serviço de vendas. Isto não exclui que, em certos casos, uma sociedade de vendas possa exercer funções que não coincidem com as de um departamento de vendas. Nessas condições, por exemplo, poder-se-á esperar que muitos dos encargos estejam directamente ligados às vendas e por isso sejam dedutíveis. De qualquer forma, cada situação deve ser tratada com base nos factos que lhe são próprios.

A Comissão entende que considerações análogas são válidas para os lucros das sociedades de vendas. Com efeito, é intolerável que uma sociedade de produção exportadora possa efectivamente reduzir o «valor normal» que as instituições comunitárias podem determinar com base no Regulamento n.° 2176/84, fazendo simplesmente gerir as suas vendas aos compradores independentes por uma sociedade de vendas em vez de um

departamento de vendas. É certo que, se uma sociedade de vendas vendesse também produtos fabricados por outras sociedades de produção ou se se encarregasse da distribuição até ao estádio da venda a retalho inclusive, tornar-se-ia necessário efectuar uma repartição dos seus lucros. Para isso, seria necessário todavia dispor de dados fiáveis, comunicados por outras sociedades operando no mesmo sector, que revelassem as margens de lucro realizadas pelos distribuidores nas vendas a compradores independentes no mercado interno.

Em conclusão, a Comissão entende que o valor normal, baseado nos preços das sociedades de vendas que operam no mercado interno, deve incluir simultaneamente um elemento de encargos gerais e um elemento de lucros, à semelhança do valor normal baseado nos preços aplicados pelo departamento de vendas de uma sociedade de produção no mercado interno. Nada nesta abordagem conduz necessariamente a um valor normal mais elevado para os produtores que distribuem os seus produtos através de sociedades filiais do que para aqueles que os comercializam através de um departamento de vendas.

A Comissão aborda em seguida o problema de saber qual é a margem de lucro «razoável» quando o valor normal é calculado em conformidade com a subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.°

A este respeito, a Comissão entende que esse artigo não deve ser interpretado nem aplicado com base em regras pré-estabelecidas, o que seria susceptível de levar a um cálculo de valores normais diferentes daqueles a que se chegaria utilizando os preços internos. A palavra «razoável» não tem um sentido imutável nem visa uma percentagem que deva ser sempre idêntica, mas é necessário tomar em consideração as circunstâncias do mercado. Mais particularmente, é necessário ter em conta qualquer verificação que as instituições tenham podido fazer em relação aos preços no mercado interno.

O carácter desejável do paralelismo de resultados entre ambos os modos de cálculo do valor normal permite e impõe mesmo que se utilizem todos os dados relativos aos encargos gerais e aos lucros no mercado interno a fim de interpretar e aplicar o termo «razoável» ao calcular o valor normal. Com efeito, é não só indesejável mas igualmente incorrecto no plano dos princípios que o estabelecimento de uma margem de dumping possa depender do método de cálculo do valor normal que se escolha.

A Comissão examina a seguir o argumento da recorrente segundo o qual as instituições violaram o princípio da segurança jurídica por terem aplicado o Regulamento n.° 2176/84 de maneira imprevisível e de molde a não permitir aos interessados compreender qual o preço de exportação que se deveria fixar para evitar o dumping.

Observa, em primeiro lugar, que um exportador não pode em nenhum caso afirmar saber «com confiança» se uma prática de dumping causa um prejuízo à indústria comunitária ou se as instituições concluirão que é no interesse da Comunidade impor um direito antidumping, e seria em vão que se invocaria aqui a segurança jurídica. Também não poderá invocar esse princípio em relação aos métodos de cálculo do valor normal ou do preço de exportação. O regu-

lamento antidumping de base atribui às instituições um poder discricionário de extensão considerável para adoptar as modalidades de aplicação das regras que ele prevê em situações especiais que, pela sua natureza, não podem ser todas previstas com precisão.

A Comissão examina em seguida o argumento segundo o qual é contrário ao princípio da segurança jurídica que um valor normal calculado inclua um elemento de lucro ou de encargos gerais que não se baseie nas actividades próprias do exportador considerado individualmente, porque o exportador não pode prever ou antecipar tal elemento. Este argumento equivale, segundo a Comissão, a denegar às instituições o direito de utilizar as informações confidenciais precisas de que dispõem e, na prática, a denegar-lhes o poder de determinar o que é razoável à luz das circunstâncias do ramo industrial em causa e de utilizar outra coisa que não seja uma taxa *standard* de lucro pouco elevada, a menos que, por coincidência, tenham sido publicadas informações pertinentes.

A Comissão aborda em seguida o problema da margem de lucro razoável que convém atribuir, nos termos da alínea b) do n.° 8 do artigo 2.°, a uma sociedade de vendas não independente na Comunidade.

A primeira questão que se coloca é a de saber se se deve atribuir uma margem de lucro a uma sociedade de vendas na Comunidade. A resposta deve ser afirmativa. Com efeito, a margem de lucro de que se fala na disposição acima referida não pode ser a do exportador, porque não é pertinente deduzir esta para calcular o preço de exportação, nem a do comprador independente, que não afecta o preço de venda a este comprador. Pergunta-se em seguida como se deve determinar uma margem de lucro razoável. Na opinião da Comissão, esta expressão visa não uma margem de lucro fixa e imutável, quaisquer que sejam as circunstâncias, mas uma margem adaptada às condições em que operam a indústria e o mercado.

A finalidade da dedução de uma margem de lucro é, com efeito, a de reconduzir o preço praticado por uma sociedade de vendas ligada ao exportador a um nível equivalente ao aplicado a importadores independentes. Esta é, com efeito, a única solução correcta.

Para este efeito, é necessário, portanto, examinar as margens de lucro realizadas de facto pelos importadores independentes, se é que existem. Nada permite dizer que a margem de lucro máxima a atribuir à sociedade de vendas filial é a que se baseia no preço de transferência que lhe é aplicado. Se importadores independentes realizam uma margem de lucro importante na Comunidade, não há razões para se atribuir uma margem reduzida a uma sociedade de vendas só pelo facto de a sociedade de produção a que está ligada ter decidido absorver uma larga proporção do lucro realizado pelo grupo no país de exportação.

Quanto aos argumentos apresentados pela recorrente em relação ao estádio de comercialização, a Comissão observa que três problemas se apresentam concretamente nos processos de MEE:

— é necessário primeiramente verificar se os preços das sociedades de vendas japonesas se situavam no mesmo estádio que os das sociedades de vendas, filiais dos exportadores, que operam na Comunidade;

— em caso de resposta negativa, que ajustamentos era necessário efectuar para ter em conta diferenças de estádio comercial?

— que outros ajustamentos era necessário efectuar por razões que não as diferenças de estádio comercial?

Infelizmente, as actividades das sociedades não se situam em estádios comerciais claramente determinados. Algumas sociedades vendem tanto a grossistas como a utilizadores finais. Neste caso, a menos que cada categoria de clientes represente proporções muito diversas no conjunto das vendas das duas sociedades, devem ser consideradas como operando no mesmo estádio de comércio. O facto de as recorrentes não terem seriamente sustentado que era necessário efectuar ajustamentos específicos pode significar que ligeiros desvios existentes entre as diferentes categorias de clientes não justificavam ajustamentos de alguma importância.

IV — Respostas das partes às perguntas formuladas pelo Tribunal

Na sua resposta de 21 de Abril de 1987, a *Brother* tomou posição sobre um certo número de aspectos, em relação aos quais lhe tinham sido pedidos esclarecimentos pelo Tribunal.

Indicou em primeiro lugar que a totalidade das suas vendas de MEE no Japão correspondia a 3,31 % das suas exportações no mundo, CEE não incluída, sem todavia repartir esse número por modelos. Repetiu em seguida que o seu lucro relativo às vendas de MEE se situa em cerca de 11 % se, como as instituições fizeram, se quiser considerar a BIL e a BSL como uma única e mesma entidade.

No que toca à percentagem do volume de negócios relativo às vendas de MEE em comparação com as vendas de outros produtos, a Brother esclareceu que as vendas de MEE constituíram 17,26 % do seu volume de negócios no ano de referência.

Afirmou em seguida que não participou em qualquer concertação ou acordo para penetrar nos mercados através de práticas predatórias, como prova o facto de ter realizado lucros substanciais na exportação para a CEE. Esses lucros demonstram que os preços praticados pela Brother não têm nada de predatório e são, por conseguinte, a melhor prova da inexistência de qualquer concertação para penetrar no mercado da CEE.

Na opinião da Brother, a função e o poder do Ministério japonês do Comércio Internacional e da Indústria (MITI) não ultrapassam em nada os que são atribuídos, em geral, às autoridades públicas dos estados de economia de mercado. De igual modo, o papel da Japan Business Machine Makers Association limita-se ao de qualquer organização profissional.

Convidada a indicar as razões por que preferiu criar filiais de distribuição em vez de vender directamente a compradores inde-

pendentes, a Brother explicou que esse sistema permite a melhor transparência possível das operações de um grupo, e, portanto, a sua melhor gestão. A eficácia do grupo também aumentaria por isso.

Finalmente, tomando posição sobre a questão de saber porque se opõe à tomada em consideração do número total de MEE vendidas no mundo para efeitos do cálculo da margem de lucro, quando tinha aceitado esse método no cálculo dos custos de produção, a Brother observa que critica menos a sobreavaliação do lucro que a utilização de dois denominadores diferentes.

O *Conselho* indicou, em conformidade com a pergunta formulada pelo Tribunal, a margem de dumping, o nível do prejuízo verificado e a taxa do direito imposto à recorrente.

A *Comissão*, respondendo às perguntas que lhe foram dirigidas, observa em primeiro lugar que, mesmo que a forma mais correcta de calcular o lucro para efeitos de cálculo do valor normal tivesse sido a de deduzir do preço praticado pelas filiais de vendas no Japão os encargos de produção e de distribuição das MEE no Japão, esse método teria conduzido todavia aos mesmos resultados que o método escolhido, pelo facto de os encargos de vendas mais elevados terem sido então imputados às transacções comerciais internas.

Esclareceu em seguida que não deduziu os custos de publicidade da filial da vendas no Japão para chegar ao valor normal baseado nos preços internos porque esses preços são necessariamente fixados pelas filiais em causa a um nível que lhes permita pagar os referidos encargos, pois estes fazem parte de encargos gerais que têm de ser pagos de uma forma ou de outra e são-no normalmente sobre as receitas das vendas domésticas.

Quando o valor normal é calculado, deve ser incluído um montante razoável para os custos de venda, encargos administrativos e outros encargos gerais. Esse montante deve igualmente incluir os custos da publicidade, que são encargos gerais.

Quanto à questão de saber por que razão as instituições consideraram que os números publicados no balanço da recorrente não são concludentes, a Comissão salienta que os balanços e as contas de ganhos e perdas de uma empresa cobrem todas as suas actividades e não fornecem por isso, no caso de uma sociedade que produz e comercializa toda uma série de produtos, pormenores suficientes sobre os custos de produção de cada produto considerado individualmente. No caso da Brother, as vendas de MEE representaram, por exemplo, apenas 3,6 % das suas vendas de produtos na Comunidade e 17 % das suas vendas de produtos no mundo. Acresce a isto que qualquer transacção comercial no interior de um grupo como a Brother se baseia em preços internos de transferência e que os balanços de uma empresa do grupo reflectem naturalmente esses preços, e não os preços ou custos do mercado. Resulta destas considerações que os números que constam do balanço da sociedade recorrente não são fiáveis para efeitos da determinação do valor normal.

No que toca à margem de dumping calculada para um produto cujo preço de venda no Japão parecia, segundo os números fornecidos pela Brother, corresponder ao preço de venda na Comunidade, a Comissão apresenta, por sua vez, números que mostram,

pelo contrário, uma diferença substancial entre o preço de exportação e o preço interno. Os custos que uma empresa japonesa deve suportar para vender no mercado comunitário (transporte, direitos aduaneiros, encargos gerais, armazenagem, seguros, etc.) são bastante importantes, de forma que, se o preço interno e o preço de venda praticado por uma filial na Comunidade fossem quase os mesmos, haveria quase certamente dumping.

As últimas perguntas dirigidas à Comissão destinavam-se a saber, por um lado, se ela estava de acordo com a recorrente em considerar que os preços de venda a grandes consumidores (ministérios, hospitais, etc.) são necessariamente mais elevados que os preços de venda a um comprador normal, apesar da diminuição dos custos que deveria à primeira vista resultar do facto de se venderem grandes quantidades de MEE a um único comprador, e, em caso afirmativo, por que razões, e, por outro, se ela tivera em conta as características particulares das vendas a grandes consumidores.

A Comissão respondeu que, em sua opinião, as vendas em grandes quantidades acarretam normalmente custos mais baixos e que, os preços de venda aos grandes consumidores, como aliás a qualquer outro comprador, dependem na realidade de todas as condições contratualmente fixadas.

No caso da Olivetti, que efectua vendas a grandes consumidores, os custos adicionais máximos devidos a essas vendas são da ordem de 3 % a 4 % do seu preço. O impacto, sobre o preço-alvo, dos custos adicionais associados às vendas a grandes consumidores é, assim, largamente inferior a 1 % e pode, por isso, ser considerado insignificante.

G. Bosco
Juiz relator

CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL SIR GORDON SLYNN
apresentadas em 8 de Março de 1988

(ver processo 56/85, p. 5655, 5671)