CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL SIR GORDON SLYNN

apresentadas em 8 de Março de 1988 *

Senhor Presidente,
Senhores Juízes,

Enquadramento legal e tramitação processual

A regulamentação comunitária antidumping consta do Regulamento (CEE) n.° 2176/84 do Conselho, de 23 de Julho de 1984, relativo à defesa contra as importações que são objecto de dumping ou de subvenções por parte de países não membros da CEE (JO 1984, L 201, p. 1; EE 11 F21, p. 3) (a seguir «regulamento de base»), que se fundamenta no artigo VI do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (GATT) e no segundo código antidumping adoptado no âmbito desse acordo (a seguir «código») JO 1980, L 71, p. 90), que põe em execução o artigo VI e que resultou do Tokyo Round de 1979.

Nos termos do regulamento de base, considera-se que um produto é objecto de dumping quando o seu preço de exportação para a Comunidade for inferior ao valor normal de um produto similar (artigo 2.°, n.° 2), e a Comunidade pode impor um direito antidumping nas condições básicas que a seguir se expõem. Por um lado, deve determinar o valor normal (artigo 2.°, n.os 3 a 7) e o preço de exportação (artigo 2.°, n.° 8) e comparar os dois (artigo 2.°, n.os 9 e 10) a fim de determinar a margem de dumping (artigo 2.°, n.° 13). Por outro lado, e numa operação distinta, a Comunidade deve verificar se o dumping causa prejuízo à indústria comunitária (artigo 4.°). Se o resultado for positivo em ambos os casos e os interesses da Comunidade exigirem intervenção, deve ser imposto um direito antidumping (artigos 11.° e 12.°). O montante do direito não pode exceder a margem de dumping e deve ser mais baixo se um direito inferior for suficiente para fazer desaparecer o prejuízo (artigo 13.°). De acordo com o regulamento de base, o inquérito e a imposição de um direito provisório são da competência da Comissão (artigos 5.° a 7.°, 10.° e 11.°); a instituição de um direito definitivo e a cobrança definitiva do direito provisório são da competência do Conselho (artigo 12.°). Por uma questão de comodidade, no âmbito de um processo antidumping, a Comissão e o Conselho são designados, no exercício das respectivas funções, pela denominação comum de «autoridades comunitárias».

Na sequência de denúncia apresentada pelo «Committee of European Typewriter Manufacturers» («CETMA»), organização que representa praticamente todos os produtores comunitários de máquinas de escrever electrónicas, a Comissão iniciou um processo antidumping relativamente às importações para a Comunidade de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão fabricadas por um certo número de empresas entre as quais a Tokyo Electric Company Ltd («TEC»).

* Tradução do inglês.

A TEC é uma sociedade japonesa que produz e vende caixas registadoras, balanças electrónicas e, desde finais de 1982, máquinas de escrever electrónicas. Mais de 50 % das acções da TEC pertencem à Toshiba Corporation, segundo maior produtor japonês de aparelhos eléctricos. Na Comunidade, a TEC possui filiais, que lhe pertencem inteiramente, que distribuem os seus produtos em França, na Bélgica, na Alemanha e no Reino Unido. Noutros Estados-membros, a TEC vende os seus produtos por intermédio de distribuidores independentes. Uma parte das exportações de máquinas de escrever electrónicas da TEC para a Comunidade consiste em «vendas OEM» («original equipment manufacturer» — importador que vende com a sua própria marca produtos fabricados no estrangeiro) a empresas europeias, como a Utax GmbH na Alemanha, ou a Esselte na Dinamarca, que revendem as máquinas de escrever da TEC com a sua própria marca.

Em 20 de Dezembro de 1984, a Comissão adoptou o Regulamento n.° 3643/84, que institui um direito antidumping provisório sobre determinadas importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão (JO 1984, L 335, p. 43) (daqui em diante «regulamento que institui o direito provisório») e, concretamente, um direito antidumping provisório de 6,9 % sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão, fabricadas e exportadas pela TEC.

Segundo o regulamento de base (artigo 11.°, n.° 5), os direitos provisórios são válidos por um período máximo de quatro meses, que pode, em determinadas condições, ser prorrogado por mais dois. Nos termos do regulamento que institui o direito provisório, este aplicava-se (artigo 3.°) por um período de quatro meses a contar de 23 de Dezembro de 1984, a menos que o Conselho adoptasse medidas definitivas antes da expiração desse período, o que não sucedeu. Porém, pelo Regulamento (CEE) n.° 1015/85, de 19 de Abril de 1985, que prorroga o direito antidumping provisório sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão (JO 1985, L 108, p. 18, com rectificação no JO 1985, L 112, p. 59), o Conselho, sob proposta da Comissão, prorrogou o direito antidumping provisório instituído pelo Regulamento (CEE) n.° 3643/84 por um período máximo de dois meses (artigo 1.°).

Em 19 de Junho de 1985, o Conselho adoptou o Regulamento (CEE) n.° 1698/85, relativo à instituição de um direito antidumping definitivo sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão (JO 1985, L 163, p. 1; EE 11 F28, p. 219) (daqui em diante «regulamento que institui o direito definitivo»), que impôs um direito antidumping definitivo às importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão, à taxa de 21 % no que se refere às máquinas fabricadas pela TEC (artigo 1.°), com efeitos a partir de 23 de Junho de 1985 (artigo 3.°). O regulamento determinou igualmente (artigo 2.°) que os montantes garantidos pelo direito provisório instituído fossem, no caso da TEC, cobrados à taxa do direito provisório (6,9 %).

Por petição apresentada em 19 de Agosto de 1985, a TEC e as suas filiais TEC Belgium SA, da Bélgica («TEC Bélgica»), TEC Elektronic GmbH, da República Federal da Alemanha («a seguir TEC Alemanha»), TEC Europe Company Ltd, de Inglaterra («a seguir TEC Reino Unido») e TEC France SA, de França («a seguir TEC França»), interpuseram recurso contra o Conselho (processo 260/85) pedindo ao Tribunal que se digne:

a) anular os artigos 1.° e 2.° do Regulamento (CEE) n.° 1698/85 do Conselho, na medida em que se aplicam às máquinas de escrever electrónicas fabricadas pela recorrente;

b) condenar o Conselho nas despesas.

Por requerimento entrado em 22 de Agosto de 1985, as recorrentes apresentaram um pedido de medidas provisórias a fim de obterem a suspensão do direito antidumping definitivo (processo 260/85 R). O pedido foi indeferido por despacho do presidente do Tribunal de 18 de Outubro de 1985, que igualmente reservou para final a decisão quanto às despesas do processo de medidas provisórias (Recueil 1985, p. 3467).

O regulamento que institui o direito definitivo determina que certas «máquinas de escrever electrónicas de pequeno porte» sejam excluídas do âmbito de aplicação do direito por se integrarem numa categoria diferente das que são produzidas na Comunidade e que foram objecto de inquérito (considerando 49), e contém uma lista dos modelos excluídos (artigo 1.°, n.° 3). Esta lista foi alargada por diversas vezes: Regulamento (CEE) n.° 3002/85 do Conselho (JO 1985, L 288, p. 5; EE 11 F28 p. 243), Regulamento (CEE) n.° 2127/86 do Conselho (JO 1986, L 187, p. 3) e Regulamento (CEE) n.° 547/87 do Conselho (JO 1987, L 56, p. 1).

A taxa do direito definitivo fixada no caso da TEC pelo regulamento que institui o direito definitivo foi elevada, para rectificação de um erro de cálculo, de 21 % para 24 % pelo artigo 1.° do Regulamento (CEE) n.° 113/86 do Conselho (JO 1986, L 17, p. 2). Por petição entrada em 2 de Maio de 1986, a TEC interpôs outro recurso com a finalidade de obter: a) a anulação do artigo 1.° do Regulamento (CEE) n.° 113/86, na medida em que se aplica às máquinas de escrever electrónicas fabricadas pela TEC, e b) a condenação do Conselho nas despesas. Os argumentos invocados neste processo são essencialmente idênticos aos invocados no processo 260/85, salvo que o Conselho alega inadmissibilidade por se tratar de duplicação e por falta de argumentos distintos especificamente invocados contra o Regulamento (CEE) n.° 113/86. Pede, em todo o caso, a condenação das recorrentes nas despesas. Por despacho de 11 de Março de 1987, o Tribunal apensou os processos 260/85 e 106/86.

A Comissão e o CETMA intervieram em apoio do Conselho. A UTAX GmbH (empresa alemã, sem relações de propriedade especiais com a TEC, que importa, *inter alia*, máquinas de escrever electrónicas da TEC no sistema OEM e as vende com a sua própria marca) interveio em apoio da TEC.

Diversos argumentos incidiram sobre o tratamento aplicado pelas autoridades comunitárias a outro produtor e exportador japonês de máquinas de escrever electrónicas, a Nakajima All Co. Ltd (a seguir «Nakajima»), uma das empresas abrangidas pelo inquérito. Em primeiro lugar, pelo artigo 1.°, n.° 2, do regulamento que institui o direito provisório, a Comissão encerrou o processo antidumping em relação às máquinas de escrever electrónicas fabricadas e exportadas pela Nakajima, tendo encontrado uma margem de dumping de 1,2 %, que considerou *de minimis* (considerandos 28 e 29). A Nakajima foi também expressamente excluída do âmbito de aplicação do regulamento que institui o direito definitivo (artigo 1.°, n.° 2), mas, ao mesmo tempo, a Comissão reabriu o processo à luz de novas conclusões quanto à rentabilidade no mer-

cado japonês (JO 1985, C 149, p. 3). Subsequentemente, pelo Regulamento (CEE) n.° 2812/85, de 7 de Outubro de 1985 (JO 1985, L 266, p. 5; EE 11 F2 p. 176), a Comissão impôs um direito antidumping provisório de 28 % sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas da Nakajima originárias do Japão, com efeitos a partir de 10 de Outubro de 1985. Todavia, na sequência de exposições da Nakajima e de «um importador independente», a Comissão reviu a sua posição, utilizando «um período de inquérito actualizado» e uma margem de lucro mais baixa para determinação do valor normal, e encerrou novamente o processo antidumping em relação às máquinas de escrever electrónicas fabricadas pela Nakajima pela Decisão 86/34/CEE, de 12 de Fevereiro de 1986 (JO 1986, L 40, p. 29). O resultado é a Nakajima não ter de pagar qualquer direito provisório e todas as importâncias já pagas para garantia do direito provisório se tornarem reembolsáveis, nos termos do artigo 11.°, n.° 7, do regulamento de base; portanto, a Nakajima não tem de pagar qualquer direito antidumping.

Finalmente, deve acrescentar-se que, após o encerramento da fase escrita e antes da audiência do presente processo, o Tribunal proferiu, em 7 de Maio de 1987, uma série de acórdãos (nos processos 240/84, NTN Toyo/Conselho, Colect. p. 1809; 255/84, Nachi Fujikoshi/Conselho, Colect. p. 1861; 256/84, Koyo Seiko/Conselho, Colect. p. 1899; 258/84, Nippon Seiko/Conselho, Colect. p. 1923, e 260/84, Minebea/Conselho, Colect. p. 1975, os processos dos «microrrolamentos de esferas»), que tratam certas questões que também se suscitam no presente caso.

A TEC apresenta quatro fundamentos para a anulação. Dizem respeito:

1) à margem de lucro utilizada no cálculo do valor normal;

2) aos encargos de vendas incluídos no valor normal calculado;

3) ao tratamento dado aos encargos de vendas da TEC França e

4) à determinação do prejuízo.

Primeiro fundamento: a margem de lucro utilizada no cálculo do valor normal

Durante o período de inquérito escolhido pela Comissão (de 1 de Abril de 1983 a 31 de Março de 1984), a TEC não vendeu máquinas de escrever electrónicas no Japão. Por conseguinte, segundo o artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base, o valor normal tinha de ser ou o preço comparável do produto similar exportado para um país terceiro ou o valor calculado. As autoridades comunitárias escolheram este último. Nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), do regulamento de base, o valor calculado é obtido «pela soma do custo de produção e de uma margem de lucro razoável». Esta disposição precisa em seguida: «Regra geral, e na condição de ser normalmente realizado um lucro aquando das vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem, o elemento a juntar a título de lucro não deve ser superior ao lucro normal. Nos outros casos, esse elemento é determinado a partir de qualquer base razoável, recorrendo às informações disponíveis.»

No regulamento que institui o direito provisório, uma margem de lucro de 10 % foi «considerada razoável» (considerando 16)

mas, tal como a Comissão informou o Tribunal, esse valor era apenas estimativo e foi revisto à luz de inquérito posterior. No regulamento que institui o direito definitivo «considerou-se razoável incluir no valor calculado dos seus (da TEC) modelos uma margem de 32,39 % do volume de negócios», ou seja, 47,92 % dos custos (considerando 16).

À primeira vista, uma margem de 47,92 % dos custos não parece em si improvável, embora seja muito mais alta que o valor utilizado no regulamento que institui o direito provisório e que as margens de lucro admitidas em regulamentos antidumping anteriores, que não tinham excedido 10 %. O considerando 16 do regulamento que institui o direito definitivo esclarece que, quando, em relação a certos outros produtores, o valor normal foi determinado com base nas vendas realizadas no mercado interno (e não calculado), se revelaram importantes margens de lucro. A mais baixa era de 32,39 % do volume de negócios (47,92 % dos custos). Assim, considerou-se razoável incluir esse número, *inter alia*, no valor calculado dos modelos da TEC, como margem de lucro normal no mercado interno. Em resposta à afirmação de que a margem de lucro é excessiva e devida a circunstâncias especiais do mercado interno, o considerando prossegue afirmando que «a margem de lucro mais razoável a adoptar é a margem real».

Esta explicação não satisfaz a TEC, que alega que: a) uma margem de lucro tão elevada como 47,92 % não pode constituir uma «margem de lucro razoável» ou um «lucro normal», na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), do regulamento de base; b) a aplicação de uma margem de lucro de 47,92 % viola a regra estabelecida no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), de que o elemento a juntar a título de lucro não deve ser superior ao lucro «normalmente realizado aquando das vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem»; c) o método utilizado pelas autoridades comunitárias para determinar o «lucro razoável» no caso em apreço conduz a resultados arbitrários e imprevisíveis, violando o princípio da segurança jurídica; d) a utilização, pelas autoridades comunitárias, de uma margem de lucro de 47,92 % para a determinação definitiva do valor normal dos produtos da TEC é discriminatória porque a Nakajima foi tratada diferentemente; e) a margem de lucro de 47,92 % utilizada na determinação definitiva se baseia em dados que não foram comunicados à recorrente e que, por conseguinte, não podem ser legalmente invocados pelas autoridades comunitárias.

Na análise destas questões (e outras semelhantes) em que o Conselho ou a Comissão têm de apreciar situações económicas complexas (como num processo antidumping), o Tribunal limita a sua fiscalização dessa apreciação à verificação do respeito pelas regras processuais aplicáveis, da correcta exposição dos factos que fundamentam a escolha e da inexistência de erro manifesto na apreciação desses factos ou de desvio de poder (ver, por exemplo, o n.° 21 do acórdão proferido no processo 258/84, Nippon Seiko/Conselho, já citado).

A questão fundamental neste caso é a de saber se tomar a margem de lucro efectiva de uma empresa nas vendas no mercado interno e atribuí-la ficticiamente a outra em-

presa que não vende no mercado interno constitui um modo correcto de calcular o valor normal. O objectivo do valor normal calculado é funcionar como substituto do preço de venda no mercado interno como base para o valor normal, quando não haja vendas no mercado interno ou quando essas vendas não permitam uma comparação válida. Um método de cálculo do valor normal que o aproxime dos preços reais no mercado interno está em conformidade com esse objectivo. O artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), do regulamento de base, que, nesta matéria, respeita rigorosamente o artigo 2.°, n.° 4, do código, determina a inclusão no valor normal calculado de uma margem de lucro razoável e dispõe que, regra geral, o elemento a adicionar a título de lucro não deve exceder o lucro normal (se o houver) obtido na venda de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem. Não se exige expressamente que o lucro seja realizado pela mesma empresa, mas apenas que deve ser realizado «normalmente» na venda de produtos da mesma categoria geral. No caso em apreço, considerou-se que a «mesma categoria geral» significava «máquinas de escrever electrónicas». Em minha opinião, essa escolha está correcta e não aceito que isso devesse ser tomado como significando uma categoria mais ampla de equipamento de escritório. Se a Comissão apurou que as vendas de máquinas de escrever electrónicas no mercado japonês eram normalmente feitas com lucro, penso que a inclusão desse lucro no cálculo do valor normal em relação a empresas que não venderam no mercado japonês está em conformidade com a letra do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), do regulamento de base.

A *Comissão* verificou que três empresas realizaram normalmente lucros no mercado interno, cada uma delas a taxa diferente: a Brother (71 %), a Silver Seiko (61 %) e a Canon (47,92 %). Quando, como neste caso, diversas empresas obtiveram lucros, considero ser lícito à Comissão, dentro dos seus poderes de apreciação, calcular o montante do lucro normal com base na média das diferentes margens de lucro encontradas. Na realidade, a Comissão considerou a mais baixa das três margens de lucro (47,92 %), o que constitui uma situação mais favorável para a empresa em questão e cabe, *a fortiori*, nos poderes de apreciação da Comissão.

A alegação de ter sido violado o princípio da segurança jurídica a este respeito parece-me infundada. Em primeiro lugar, sugere-se que o princípio da segurança jurídica foi violado porque os modelos cuja margem de lucro se utilizou foram vendidos no Japão em quantidades demasiado pequenas para poderem constituir uma base estatisticamente fiável. Penso que esta sugestão deve ser rejeitada. Os modelos em questão foram vendidos em quantidades relativamente substanciais e as autoridades comunitárias só utilizaram os lucros das vendas no mercado interno japonês quando essas vendas foram superiores a 5 % do volume das exportações para a Comunidade, limiar introduzido precisamente para salvaguardar a segurança jurídica (quarto considerando do regulamento que institui o direito definitivo). Sugere-se seguidamente ser arbitrário considerar que a TEC venderia com a margem de lucro da Canon. Embora seja verdade que se trata de uma hipótese, o argumento perde todo o valor pelo facto de ser a hipótese mais favorável à TEC. Como acabo de dizer, as autoridades comunitárias não eram obrigadas a atribuir à TEC a vantagem da mais baixa das três margens de lucro efectivamente encontradas, quando podiam legitimamente ter utilizado a média das três, o que teria dado um montante mais

elevado. A seguir, afirma-se que este método para determinar a «margem de lucro razoável» é imprevisível. Na medida em que uma empresa (neste caso a TEC) não conhece exactamente os lucros de outra empresa (a Canon), é certo que este método de determinar uma «margem de lucro razoável» para efeitos de cálculo do valor normal implica um certo grau de imprevisibilidade para a primeira empresa. Todavia, isso não significa que chegue a haver violação do princípio da segurança jurídica. Há que examinar as consequências da pretensa violação. A TEC afirma que as consequências são que um exportador nunca saberia como fixar os seus preços de modo a evitar o dumping e ser-lhe-ia impossível tomar medidas para o evitar. Isto não é inteiramente exacto. Haverá necessariamente um momento em que o exportador é informado de que é possível concluir-se pela existência de dumping e ele poderá propor um aumento dos seus preços de modo a eliminar o dumping: artigo 10.° do regulamento de base. Se ele não o fizer no prazo especificado no artigo 10.°, n.° 1, pode ainda aumentar os preços voluntariamente e pedir um reexame do regulamento antidumping, nos termos do artigo 14.° do regulamento de base. Quando, como no caso em apreço, um exportador persiste em praticar preços que foram considerados como sendo de dumping, não pode queixar-se de violação do princípio da segurança jurídica. Mesmo no que se refere ao período anterior, o princípio da segurança jurídica tem de ser contraposto, *inter alia*, ao princípio da igualdade de tratamento. Se, seguindo o argumento da TEC, uma margem de lucro real não pode ser utilizada para o cálculo do valor normal, a alternativa consiste em utilizar um valor fictício. Pelas razões enunciadas no parágrafo seguinte, daí poderia resultar discriminação entre duas classes de exportadores e, nesse caso, o princípio da igualdade de tratamento pesa mais do que o princípio da segurança jurídica ou, pelo menos, tem o mesmo peso. Penso não ter sido demonstrado que o método de determinação de uma «margem de lucro razoável» impugnado constitui violação do princípio da segurança jurídica.

Penso dever ser rejeitada a alegação de que deve ser utilizada uma margem de lucro hipotética para os modelos cujo valor normal tenha sido calculado, ao passo que as margens reais são utilizadas para os modelos cujo valor normal se baseia nas vendas efectuadas no mercado interno. Embora possam ser utilizadas margens hipotéticas por falta de informações detalhadas, por exemplo no início do processo, uma vez determinado o valor dos lucros normais das vendas no mercado interno, esse valor, regra geral, deve, ou pelo menos pode, ser utilizado para cálculo do valor normal, de acordo com o penúltimo período do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii). (Noutros casos, o último período autoriza a Comissão a determinar a margem de lucro «a partir de qualquer base razoável», embora isso não suceda no presente processo). Em parte alguma da disposição se exige que a Comissão continue a utilizar uma margem de lucro hipotética após haver determinado um «lucro normal». Além disso, se o fizesse haveria o risco de criar desigualdades entre os casos em que o valor normal foi calculado (utilizando uma margem de lucro hipotética de, por exemplo, 10 %) e aqueles em que o valor normal se baseou nos preços das vendas no mercado interno (com uma margem de lucro entre 47 e 71 %).

Concluo, portanto, ser lícito em princípio utilizar a margem de lucro real de uma empresa nas vendas no mercado interno atri-

buindo-a a outra empresa que não efectua vendas desse tipo, para efeitos de cálculo do valor normal dos seus produtos. A questão seguinte é a de saber se a margem de lucro concretamente atribuída à TEC foi correctamente determinada.

Foi alegado que as margens de lucro no mercado interno atribuídas à Brother e à Silver Seiko estão viciadas de erro. Esta questão é irrelevante no presente processo porque essas margens de lucro não foram aplicadas à TEC, mas apenas a da Canon. Foi alegado ter a margem de lucro da Canon no mercado interno sido mal calculada, essencialmente por incluir importantes encargos de publicidade, suportados em escala invulgarmente elevada para lançamento do produto. Pelas razões apontadas nas minhas conclusões nos processos apensos 277 e 300/85, Canon/Conselho, para as quais remeto, considero que a margem de lucro nas vendas da Canon no mercado interno foi validamente calculada e, por conseguinte, este argumento não procede. Ainda que, contrariamente a esta posição, a imputação dos encargos da Canon com publicidade estivesse errada, a própria Canon afirma que o montante suplementar gasto com publicidade foi excepcional e temporário, donde resulta que a margem de lucro apurada continua a ser uma indicação válida dos lucros «normalmente realizados» no mercado interno e pode, de acordo com o regulamento de base, ser utilizada para cálculo do valor normal dos produtos, *inter alia*, da TEC.

Uma vez que, nesta perspectiva, o «lucro normal» obtido no mercado interno foi validamente determinado, está fora de questão que a margem de lucro tenha sido demasiado alta para ser «razoável», como exige o primeiro período do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), do regulamento de base, bem como o artigo 2.°, n.° 4, do código. Ambos fixam em detalhe o que deve entender-se por «razoável» e resulta tanto da letra como do espírito destas disposições que uma margem de lucro real validamente determinada com base nas vendas no mercado interno é o exemplo básico do que deve entender-se por «razoável». Tal como se afirma no considerando 16 do regulamento que institui o direito definitivo, «a margem de lucro mais razoável a adoptar é a margem real».

Embora a questão não se ponha, portanto, considero que uma margem de lucro de 47,92 % não é, em si, excessiva. O Conselho e o CETMA admitem que essa margem parece alta, mas afirmam que, no altamente protegido mercado japonês, são possíveis lucros elevados. A TEC não refutou esta alegação. Afirmou que deveriam ter sido consideradas as margens de lucro dos equipamentos de escritório em geral. Penso que esta alegação deve ser rejeitada: a gama desses produtos é demasiado vasta e as suas características (por exemplo novidade e tecnologia) demasiado variáveis para constituírem uma base de comparação utilizável. Nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), essa comparação está limitada a «produtos da mesma categoria geral», e, ao considerar que essa categoria incluía apenas máquinas de escrever electrónicas, a Comissão utilizou correctamente os seus poderes.

Sobre este ponto, concluo portanto que a margem de lucro de 47,92 % atribuída à TEC foi validamente determinada.

A *TEC* alega também que, uma vez que foi incluída nos preços-alvo de venda dos produtos comunitários uma margem de lucro de 10 % para efeitos de determinar o prejuízo sofrido pela indústria comunitária (considerandos 33 e 35 do regulamento que institui o direito definitivo), deveria ter sido utilizado um valor semelhante para cálculo do valor normal dos produtos da TEC. Foram utilizados preços-alvo de venda porque os preços efectivos praticados pelos produtores da Comunidade tinham baixado devido aos baixos preços das importações japonesas (considerando 33). Uma vez que o preço-alvo de venda era inteiramente fictício, a margem de lucro nele incluída apenas podia ser uma estimativa: ao contrário do que sucedia com o valor normal, não havia vendas a preço inteiro no mercado comunitário que pudessem ser utilizadas para esse efeito. Uma vez que a rentabilidade real da indústria comunitária durante o período de inquérito se situava abaixo de um nível susceptível de garantir a sua existência (considerando 31), a Comissão tinha de fixar um lucro fictício a um nível adequado à subsistência dessa indústria. A indústria comunitária alegou ser necessário um nível de 20 % do volume de negócios antes de impostos, mas a Comissão considerou adequada uma margem de 10 % das vendas, à luz de um certo número de factores descritos em pormenor no considerando 35 do regulamento que institui o direito definitivo. Por conseguinte, o lucro incluído nos preços-alvo de venda dos produtos comunitários tinha necessariamente de ser uma estimativa, ao passo que essa restrição não se aplicava à margem de lucro utilizada para calcular o valor normal dos produtos japoneses. Pelo contrário, o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), do regulamento de base indica especificamente que os lucros reais normalmente realizados no mercado interno devem ser, «regra geral», utilizados como indicador.

Além disso, tanto no regime do regulamento de base como no do código, a determinação da margem de dumping (que implica o apuramento do valor normal) e do prejuízo constituem operações distintas que devem permanecer separadas durante todo o processo. São as duas condições básicas e ambas devem ser preenchidas independentemente antes de um direito antidumping poder ser imposto. Face a esta distinção fundamental, o regime do regulamento de base (e do código) não exige qualquer correlação entre a estimativa do lucro dos produtos comunitários utilizada na determinação do prejuízo e a margem de lucro utilizada no cálculo do valor normal dos produtos da TEC. Por conseguinte, este argumento deve ser rejeitado.

Quanto à alegação da TEC de que a Comissão e o Conselho não podiam apoiar-se em determinadas informações não transmitidas à TEC, o artigo 7.°, n.° 4, alínea a), do regulamento de base dispõe que exportadores como a TEC podem tomar conhecimento de todas as informações fornecidas à Comissão por qualquer parte interessada num inquérito, na condição, nomeadamente, de essas informações não serem confidenciais na acepção do artigo 8.° do regulamento de base e de dirigirem um pedido escrito à Comissão com indicação das informações solicitadas. No artigo 8.° do regulamento de base estão contidas as disposições que regem a confidencialidade dessas informações. O Conselho afirma terem sido transmitidas à TEC todas as informações que podiam sê-lo com base nessas disposições. Esta afirmação é apoiada por cópias de telex e de cartas apresentadas ao Tribunal, que mostram ter sido comunicada à

TEC a margem de lucro utilizada e, subsequentemente, fornecidas a seu pedido outras informações sobre os modelos utilizados, as margens de lucro individuais determinadas, as quantidades vendidas no mercado interno, o método utilizado para cálculo da margem de lucro e a composição da lista dos clientes. A Comissão explicou que as restantes informações solicitadas não podiam ser fornecidas por serem confidenciais. A TEC recebeu, pois, muito amplas informações sobre a margem de lucro utilizada para cálculo do valor normal. A sua única queixa específica é agora a de não ter recebido informações sobre a dedução dos encargos referentes às vendas. Esta acusação deve ser rejeitada, em primeiro lugar, porque não resulta dos documentos apresentados que a TEC pediu essas informações e, em segundo lugar, porque a Comissão não teria podido transmitir essas informações por forma a permitir à TEC confirmá-las sem revelar o nome da empresa em questão, violando a sua obrigação de confidencialidade. Estou convencido de que a Comissão transmitiu à TEC todas as informações solicitadas, respeitando a sua obrigação de confidencialidade e, consequentemente, eu rejeitaria este argumento.

Finalmente, afirma-se que o Conselho e a Comissão discriminaram a TEC a favor da Nakajima quanto à «margem de lucro razoável» utilizada no cálculo do valor normal. A discriminação consiste em tratar de maneira diferente situações semelhantes ou do mesmo modo situações diferentes. No regulamento que institui o direito definitivo foi utilizada uma margem de lucro de «32,39 % do volume de negócios» para cálculo do valor normal dos produtos da TEC: na Decisão 86/34 foi utilizada uma margem de lucro de «26 % do volume de negócios» para cálculo dos produtos da Nakajima. São tratamentos claramente diferentes e seriam discriminatórios se as duas empresas estivessem em situações semelhantes. A TEC sustenta que estão: o Conselho e a Comissão afirmam o contrário. Retomam em grande medida o que se afirma no quinto considerando da Decisão 86/34, dizendo que a «estrutura especial» da Nakajima justificava a utilização de uma margem de lucro mais baixa. O considerando continua: «Para o efeito, a Nakajima apresentou elementos que revelaram que a Nakajima, ao contrário de todas as outras empresas japonesas envolvidas no processo relativo a máquinas de escrever electrónicas do Japão, era basicamente uma fábrica, mas sem dispor de um serviço ou estrutura de vendas convencional para qualquer um do muito limitado número de produtos fabricados. A Nakajima limitou-se a vender a um pequeno grupo de clientes no mundo. Considerou-se assim não ser adequado aplicar à Nakajima uma margem de lucro idêntica à referida no Regulamento (CEE) n.° 1698/85, determinada para uma empresa com características completamente diferentes».

Estes argumentos não me convencem. Pelas razões acima expostas, considero ser compatível com o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), do regulamento de base utilizar a margem de lucro mais baixa encontrada nas vendas efectivas no mercado japonês para cálculo do valor normal. Está provado que, no caso da Nakajima, o valor normal teve de ser calculado. Não estou convencido de que a estrutura da empresa devesse alterar a base adoptada para determinar a rentabiliade aquando do cálculo desse valor normal, de modo a justificar a utilização de uma margem de lucro diferente da utilizada para os outros exportadores, incluindo a TEC. Contudo, não me parece necessário

exprimir uma opinião definitiva nesta matéria, porque, se a margem de lucro utilizada para a TEC é lícita em todos os outros aspectos (como considero que é), qualquer discriminação a favor da Nakajima pode viciar a Decisão 86/34 mas não o regulamento impugnado no presente processo. Neste, uma discriminação como essa não pode, em meu entender, constituir uma irregularidade susceptível de proporcionar fundamentos para a anulação do regulamento que institui o direito definitivo; nem a TEC pode pedir que lhe seja aplicada a margem de lucro de 26 %, quando a que lhe foi efectivamente aplicada é lícita sob todos os outros aspectos.

Consequentemente, considero dever ser rejeitado o primeiro fundamento de anulação invocado pela TEC, relativo à «margem de lucro razoável» utilizada para cálculo do valor normal dos seus produtos.

Segundo fundamento: encargos de vendas incluídos no valor normal calculado

O segundo fundamento de anulação invocado pela TEC refere-se ao outro componente do valor normal calculado, o custo de produção. A este respeito, a *TEC* alega que, ao incluírem no custo de produção dos seus produtos um montante para encargos de vendas num estádio comercial posterior ao estádio de saída da fábrica e relativos a vendas de produtos diferentes dos que estão em causa, as autoridades comunitárias fizeram uma incorrecta aplicação do regulamento de base nos seguintes aspectos.

a) O método utilizado pela Comissão para empolar o custo de produção das máquinas de escrever electrónicas da TEC, através da inclusão dos encargos de vendas, administrativos e outros encargos gerais («VGA») da TEC Electronics Co Ltd (a seguir «TEC Electronics»), uma subsidiária da TEC que se dedica principalmente à distribuição de caixas registadoras e balanças electrónicas, mas não de máquinas de escrever electrónicas, essencialmente a retalho no Japão, é incompatível com o artigo 2.°, n.os 9, 10 e 11 do regulamento de base.

b) O valor calculado não se destina a conduzir a um valor normal «como se» tivesse havido vendas no mercado interno.

c) Ainda que a premissa básica das autoridades comunitárias estivesse correcta, não justificaria, mesmo assim, a inclusão dos encargos «VGA» da TEC Electronics no custo de produção das máquinas de escrever electrónicas da TEC.

d) Os únicos encargos VGA a ter em conta nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), para efeitos de determinação do valor calculado do produto em causa, são os que se referem ao próprio produto e não os que dizem respeito à venda de produtos diferentes.

As máquinas de escrever electrónicas, pelo menos até ao presente, são fabricadas com teclado alfanumérico (quer dizer, com algarismos árabes e letras romanas), mas não com caracteres japoneses. Portanto, ao contrário de muitos outros produtos (por exemplo, os rolamentos de esferas), não são vendáveis do mesmo modo no Japão e no resto

do mundo. Para estes produtos, há apenas um mercado muito restrito no Japão, sendo o mercado típico constituído por empresas que têm relações comerciais com países que utilizam um alfabeto ocidental ou outras organizações com relações com esses países. O produto é fabricado no Japão essencialmente para exportação, como demonstram as estatísticas apresentadas ao Tribunal neste conjunto de processos e pelo facto de a recorrente no presente processo vender exclusivamente no mercado externo. Um dos principais mercados de exportação do produto é, naturalmente, a CEE.

Nestas circunstâncias, não haverá grande sacrifício no facto de um fabricante não vender o produto no seu mercado interno.

A TEC alega ser errado o método de cálculo do valor normal como se tivesse efectivamente havido vendas no mercado interno. Considero inaceitável este argumento. Se tivesse sido essa a intenção, a legislação deveria ter previsto apenas a utilização do «preço no mercado interno» como termo de comparação com o preço de exportação. O facto de tanto o código como o regulamento de base terem adoptado o conceito mais amplo de «valor normal» prova que os seus autores consideraram que o conceito de «preço no mercado interno» era demasiado limitado e que tiveram a intenção de adoptar um conceito mais amplo capaz de abranger um leque maior de situações, a fim de garantir a eficácia da legislação. O conceito de base continua a ser, no entanto, o de preço no mercado interno. Isto resulta da evolução histórica da legislação e da sua actual estrutura, por exemplo, da ordem em que se encontram as alíneas do artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base. Em minha opinião, é correcto dizer-se, como faz o Conselho, que o valor normal calculado é uma tentativa de determinação de um equivalente do preço real no mercado interno, como se tivesse havido vendas no mercado interno em circunstâncias em que o preço de venda constituísse uma indicação fiável. Proceder como se tivesse havido vendas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais parece-me ser um modo adequado, se não mesmo o melhor, de calcular o valor normal de acordo com a economia geral e o objectivo da legislação.

Do mesmo modo, se fosse possível a um exportador eximir-se à verificação de dumping abstendo-se simplesmente de comercializar o seu produto no mercado interno, a legislação tornar-se-ia, em larga medida, letra morta. Aceitar-se o argumento da TEC teria, parece-me, esse efeito. A TEC não vendeu máquinas de escrever electrónicas no Japão, mas tanto o código como o regulamento de base prevêem o cálculo de um valor normal precisamente para permitir que um processo antidumping decorra com eficácia, *inter alia*, nessas circunstâncias. O valor normal calculado inclui um montante «razoável» de custos de produção, e o que é «razoável» deve necessariamente ser determinado por referência às circunstâncias em que as vendas são efectivamente realizadas no decurso de operações comerciais normais no mercado interno. Calcular o valor normal, a este propósito, «como se» tivesse efectivamente havido vendas no mercado interno, parece-me não só caber no âmbito de competência das autoridades comunitárias como ser a maneira mais óbvia de cumprir o regulamento de base. Além disso, esta solução tem a vantagem de aplicar critérios semelhantes tanto aos fabricantes com vendas relevantes no mercado interno como aos que as não fazem, evitando assim o risco de discriminação entre ambos. Para além do risco de discriminação que implica, o argu-

mento da TEC deve, em meu entender, ser rejeitado, especialmente no caso do produto que nos ocupa (principalmente fabricado para exportação), porque tende a tornar inoperante a legislação antidumping.

Face à análise que antecede, não considero possível sustentar o argumento, aduzido pela TEC, de que o valor normal calculado se refere ao valor do produto exportado. Não é assim. Refere-se ao valor dos produtos em causa em relação ao mercado interno. O Regulamento n.° 789/82 do Conselho (JO 1982, L 90, p. 1) (o «regulamento relativo aos fios de algodão originários da Turquia») não serve de apoio à TEC nesta matéria. Naquele caso, as autoridades comunitárias não dispunham de qualquer dado fiável sobre as vendas no mercado interno e, para cálculo do valor normal, tiveram de recorrer às informações disponíveis e, para o efeito, extrapolar a partir dos encargos relacionados com as exportações. Esta solução foi imposta pelas circunstâncias especiais do caso e não serve de apoio ao princípio mais geral sustentado pela TEC. De resto, essas circunstâncias especiais não se verificam no caso presente, pelo que não se pode afirmar que o mesmo método devesse ser aqui aplicado.

Concluo, portanto, que as autoridades comunitárias tinham legitimidade para calcular o valor normal em relação à TEC «como se tivessem sido efectuadas vendas no mercado interno» (considerando 15 do regulamento que institui o direito definitivo).

Quanto aos precisos elementos que deveriam ser incluídos no «custo de produção», o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), do regulamento de base especifica: «O custo de produção é calculado com base no conjunto dos custos, quer fixos, quer variáveis, que se relacionem com os materiais e o processo de fabrico, no decurso de operações comerciais normais no país de origem, acrescidos de um montante razoável para cobrir os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais».

A TEC alega que os encargos de vendas da sua empresa de vendas TEC Electronics não deveriam ter sido utilizados para esse efeito. Este argumento deve, em meu entender, ser rejeitado. Em primeiro lugar, as três empresas deste grupo de processos que efectuaram vendas no mercado interno em número suficiente para serem utilizadas como base para o valor normal (a Brother, a Silver Seiko e a Canon) fizeram-no através das respectivas empresas de vendas associadas. Em segundo lugar, a TEC vendeu no Japão outros produtos electrónicos, através da TEC Electronics. Havia boas razões, ou pelo menos suficientes, para supor que, se tivesse vendido máquinas de escrever electrónicas no Japão, a TEC o teria feito por intermédio da TEC Electronics. Esta hipótese não só se enquadra no âmbito do poder discricionário da Comissão, como parece ser a mais provável, face aos elementos ao dispor do Tribunal.

Nesta hipótese, o preço de venda da TEC à TEC Electronics não podia ser utilizado como base para o valor normal, por serem empresas associadas. O artigo 2.°, n.° 7, do regulamento de base dispõe: «Para a determinação do valor normal, as transacções entre partes que aparentem estar associadas ou ter concluído entre si um acordo de compensação podem ser consideradas como não sendo operações comerciais normais, a menos que as autoridades comunitárias estejam convencidas que os preços e os custos em questão são comparáveis aos de operações

entre partes não ligadas por tais laços». Dapara cálculo do valor normal não deveria ser o preço de transferência da TEC para a TEC Electronics mas o preço da primeira venda efectiva, ou seja, da TEC Electronics a um comprador independente. O cálculo do valor normal nesta base hipotética está em conformidade com o artigo 2.°, n.° 7.

O artigo 2.°, n.° 9, do regulamento de base dispõe que o valor normal e o preço de exportação «devem ser normalmente comparados no mesmo estádio comercial, que será de preferência o estádio à saída da fábrica». No entanto, o cálculo do valor normal à saída da fábrica não significa, em meu entender, que os encargos de vendas de uma empresa de vendas subsidiária não possam ser adicionados aos custos da empresa produtora principal quando, como neste caso, a produção e as vendas estejam repartidas no interior do mesmo grupo de empresas. Rejeito o argumento de que o preço de venda da sociedade-mãe à sua filial de vendas (quer seja um preço hipotético, quer seja real) deva ser necessariamente considerado como «preço à saída da fábrica». Independentemente do facto de o artigo 2.°, n.° 7, do regulamento de base impedir a utilização do preço de transferência como base de cálculo, esse argumento contraria o disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii). Esta disposição baseia-se, no que diz respeito aos custos de produção, na ideia de que é uma única entidade económica a suportar todos os custos de colocação de um produto no mercado: investigação e desenvolvimento, administração geral da sede, publicidade, embalagem, pessoal de vendas, escrituração das vendas e facturação, expedição e todos os outros custos relacionados. É evidente que um preço à saída da fábrica compreende tudo isto e não apenas o custo do processo de fabrico e dos componentes, e o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), determina que todos estes factores sejam incluídos. Se, por acaso, uma empresa reparte as suas actividades de fabrico e de comercialização por diferentes empresas do mesmo grupo, isso não afasta a aplicação desta regra. Uma tal peculiaridade na estrutura das empresas não faz descer à entrada da empresa fabricante uma cortina para além da qual as autoridades comunitárias não podem olhar. O CETMA alega que as empresas japonesas adoptaram deliberadamente uma estrutura desse tipo para evitarem a verificação de dumping: a TEC afirma ter sido apenas motivada por razões de eficiência. Não penso que seja necessário decidir essa questão. Quaisquer que sejam as razões dessa estrutura de empresa, é nítido que o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), impõe às autoridades comunitárias que ignorem a divisão puramente formal e avaliem o custo de produção numa base razoável, nele incluindo os encargos VGA de toda a operação, de modo igual ao que adoptariam se se tratasse de uma empresa única.

Também não aceito o argumento de que os encargos VGA devem ser tratados da mesma maneira tanto no cálculo do valor normal como no do preço de exportação. As duas operações são diferentes: calcular o valor normal é essencialmente uma adição, em que se somam diversos custos da produção e um montante de lucro para obter, em regra, um preço à saída da fábrica. Calcular o preço de exportação em circunstâncias como as do presente caso é essencialmente uma subtracção, «remontando» à primeira venda a um comprador independente na Comunidade para obter, em regra, um preço à saída da fábrica. É certo que o artigo 2.°, n.° 9, do regulamento de base ex-

ige, em princípio, a comparação entre o valor normal e o preço de exportação no mesmo estádio comercial, mas não pode ser interpretado como exigindo que, no cálculo de cada um deles, os encargos VGA sejam tratados da mesma maneira. O Tribunal pronunciou-se nesse sentido nos processo dos *microrrolamentos* (ver, por exemplo, o processo 258/84, Nippon Seiko/Conselho, n.os 14 a 18 e 44). Resulta claramente destes acórdãos que o artigo 2.°, n.os 3 a 7, do regulamento de base estabelece um conjunto de regras de cálculo do valor normal, o artigo 2.°, n.° 8, outro conjunto destinado ao cálculo do preço de exportação, e o artigo 2.°, n.os 9 e 10, outro ainda para efectuar a comparação. Trata-se de três séries distintas de regras, cada uma das quais deve ser respeitada separadamente. (O código também trata separadamente as três matérias: ver artigo 2.°, n.os 4, 5 e 6). O artigo 2.°, n.os 9 e 10, do regulamento de base refere-se em especial aos ajustamentos a efectuar somente depois de o valor normal ter sido determinado nos termos, neste caso, do artigo 2.°, n.os 3, alínea b), subalínea ii), e 7.

Rejeito qualquer argumento no sentido de que o artigo 2.°, n.os 9 e 10, impõe uma obrigação imperativa de tratar os encargos VGA no contexto do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), de uma determinada forma. Isso seria contrário à economia geral do regulamento de base tal como acabo de o descrever e o interpretei nos processos dos *microrrolamentos* (particularmente nas passagens agora citadas).

A objecção da TEC de que os encargos VGA da TEC Electronics não podiam ter sido utilizados por se relacionarem com produtos diferentes das máquinas de escrever electrónicas não pode, em meu entender, ser aceite. Nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), do regulamento de base, deve ser incluído no valor normal calculado um «montante razoável» para os encargos VGA. Estes termos conferem obviamente às autoridades comunitárias uma margem de discricionaridade na determinação desse montante. Estaria em contradição com a finalidade do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii), sustentar que os encargos VGA apenas poderiam ser tomados em conta quando dissessem respeito a vendas do produto em questão efectuadas pelo exportador, uma vez que, por definição, este artigo prevê o cálculo do valor normal quando essas vendas não existam. A TEC Electronics vendia efectivamente outros produtos electrónicos, caixas registadoras e balanças, e os encargos VGA que essas vendas implicaram podem, em meu entender, servir de indicação para os encargos VGA que teriam sido suportados se tivessem sido vendidas máquinas de escrever electrónicas. Nenhum elemento de prova concludente foi apresentado para demonstrar que aqueles encargos constituíam uma indicação substancialmente errada dos encargos VGA que teriam sido suportados se a TEC tivesse efectivamente vendido máquinas de escrever electrónicas no Japão, e concluo que não foi demonstrado terem as autoridades comunitárias excedido os seus poderes a este respeito.

Esta conclusão implica ainda a rejeição do argumento da TEC de que, sendo o volume de negócios da TEC Electronics referente a máquinas de escrever electrónicas igual a zero, os encargos imputáveis às máquinas de escrever são iguais a zero. Uma interpretação tão formalista do artigo 2.°, n.° 11, do regulamento de base é insustentável, por ser contrária ao artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii). O artigo 2.°, n.° 11 não enuncia uma regra absoluta, antes prevê apenas a repartição «caso necessário», e, evidente-

mente, ela não será «necessária» se contrariar a finalidade do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), subalínea ii).

Em minha opinião, portanto, não se demonstrou ser ilegal o tratamento dado pelas autoridades comunitárias aos encargos VGA, para efeitos de cálculo do valor normal da TEC.

Terceiro fundamento: tratamento dado aos encargos de vendas da TEC França

O terceiro fundamento de anulação da *TEC* refere-se ao cálculo do preço de exportação dos seus produtos. Nos casos em que as exportações foram feitas para as suas subsidiárias na CEE, o preço de exportação foi calculado, de acordo com o artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base, «com base nos preços a que havia sido revendido pela primeira vez a um comprador independente o produto importado, devidamente ajustados para ter em conta todas as despesas efectuadas entre a importação e a revenda, incluindo todos os direitos e imposições (considerando 20 do regulamento que institui o direito definitivo).

A este respeito, a TEC alega que a determinação definitiva do dumping está viciada de erro na repartição dos encargos de vendas da sua filial em França e pela imputação desses encargos de vendas incorrectamente calculados às suas filiais na República Federal da Alemanha e no Reino Unido. A primeira parte deste argumento assenta na recusa da Comissão em corrigir um erro na repartição dos encargos de vendas da TEC França.

Em relação ao preço de exportação, o artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base prevê, *inter alia*, que «quando se afigurar que existe uma associação... entre o exportador e um importador..., o preço de exportação pode ser calculado com base no preço a que o produto importado é revendido pela primeira vez a um comprador independente... Nestes casos, são feitos ajustamentos tendo em conta todas as despesas efectuadas entre a importação e a revenda, incluindo todos os direitos e imposições, bem como uma margem de lucro razoável.»

O artigo 2.°, n.° 11, do regulamento de base dispõe: «Em geral, todos os cálculos de custos assentarão em dados contabilísticos disponíveis, normalmente repartidos, caso necessário, proporcionalmente ao volume de negócios para cada produto e cada mercado em causa.» Considero esta norma aplicável, *inter alia*, ao cálculo do preço de exportação nos termos do artigo 2.°, n.° 8.

Considero que o artigo 2.°, n.° 8, significa que, no caso das máquinas de escrever electrónicas que a TEC vendeu através das suas subsidiárias TEC Bélgica, TEC França, TEC Alemanha e TEC Reino Unido, as autoridades comunitárias podiam, ao abrigo deste artigo, calcular o preço de exportação com base no preço a que se efectuou a primeira revenda a um comprador independente, e foi isso que fizeram: considerando 20 do regulamento que institui o direito definitivo. Ao calcularem desta forma o preço de exportação, as autoridades comunitárias tinham de fazer ajustamentos em relação a «todas as despesas» feitas entre a importação e a revenda. Quando uma das subsidiárias da TEC tenha vendido outros produtos além das máquinas de escrever electrónicas objecto do processo antidumping, os seus encargos de vendas devem ser repartidos entre estes produtos e as máquinas de escrever. A este respeito, o artigo 2.°, n.° 11, do re-

gulamento de base determina que, em geral, os dados contabilísticos disponíveis serão normalmente repartidos proporcionalmente ao volume de negócios de cada produto em causa.

Em resposta ao questionário antidumping enviado pela Comissão, a TEC França propôs que os encargos (como os encargos gerais e salários do pessoal administrativo) que diziam respeito tanto às máquinas de escrever como a outros produtos fossem repartidos «numa base que reflectisse a sua importância em relação aos diversos produtos». Por exemplo, sugeriu que os salários dos vendedores de máquinas de escrever e caixas registadoras fossem repartidos com base na proporção do tempo gasto por cada vendedor com cada produto. Este método contraria a regra geral enunciada no artigo 2.°, n.° 11, do regulamento de base. A Comissão recusou-se a aceitar este método e repartiu os encargos comuns com base no volume de negócios. A Comissão explicou isto aos representantes da TEC numa reunião de informação que teve lugar em 9 de Janeiro de 1985, no decurso da qual declarou igualmente ter apurado uma percentagem de 27,7 % para os encargos VGA da TEC França, mas que tinha decidido utilizar o valor inferior (24,87 %) encontrado para a Bélgica, dado as quantidades vendidas serem semelhantes.

A TEC não contestou, nem contesta, o facto de a Comissão fazer a repartição com base no volume de negócios. De facto, dados os termos do artigo 2.°, n.° 11, isso era difícil. Contudo, num documento de 31 de Janeiro de 1985, a TEC alegou que a Comissão tinha repartido a totalidade dos encargos da TEC França com salários quando uma parte do seu pessoal não se ocupava de máquinas de escrever e não devia ter sido incluído nos cálculos. A TEC sustentou que a maior parte do pessoal cujos encargos tinham sido incluídos nos cálculos trabalhavam em sucursais e se ocupavam exclusivamente da venda de balanças electrónicas a utilizadores finais. Excluindo os encargos com esse pessoal, a TEC calculou os encargos VGA da TEC França em 16,97 %. A TEC renovou a alegação numa carta de 10 de Maio de 1985 dirigida à Comissão. Esta não deu resposta a este ponto específico e o regulamento que institui o direito definitivo foi adoptado em 19 de Junho de 1985, aparentemente com base no valor de 27,7 % para os encargos VGA da TEC França. O argumento da TEC é agora de que isso não foi correcto porque as máquinas de escrever electrónicas foram vendidas apenas pela sede da TEC França e, por conseguinte, os encargos com os salários do pessoal das sucursais da TEC França não deviam ter sido incluídos nos cálculos.

Na contestação, o Conselho afirma:

«A Comissão repartiu certos custos não específicos da TEC França com base no volume de negócios. Embora a Comissão esteja disposta a afastar-se da regra geral estabelecida no artigo 2.°, n.° 11, sempre que haja elementos de prova suficientes para justificar esse afastamento, considerou que isso não se verificou no presente caso. As recorrentes não podem, portanto, alegar um pretenso erro da Comissão. Havia desacordo entre a TEC e a Comissão quanto ao método de repartição adequado e a Comissão não foi convencida pelos argumentos da TEC a este respeito.»

Parece-me que estas afirmações se referem à decisão da Comissão de repartir os custos

proporcionalmente ao volume de negócios. No entanto, esta decisão não é contestada no presente processo: o que se impugna são os valores assim repartidos. Não me parece que a contestação do Conselho seja, por si só, suficiente para responder a essa contestação.

Na réplica, a TEC repete o seu argumento. Acrescenta que, quando a Comissão visitou a TEC França para efectuar o inquérito, a TEC França se propôs mostrar à Comissão um mapa dos salários e funções de todo o pessoal, e que poderia ter fornecido posteriormente uma cópia desse mapa se tivesse sido informada da sua importância.

Na tréplica, o Conselho afirma, quanto a este ponto: «As recorrentes não demonstram de modo algum como é que esse mapa teria podido provar o que estava em litígio, ou seja, se os salários em questão podiam ser parcialmente imputados às máquinas de escrever electrónicas». É exacto. Trata-se duma mera alegação. De resto, o mapa não foi apresentado ao Tribunal. O Conselho prossegue: «Em todo o caso, a repartição dos encargos foi totalmente discutida tanto durante a visita à TEC França em Junho de 1984 como nas reuniões de informação em Janeiro e Maio de 1985. Se a TEC considerava que o mapa era de importância capital, teria podido apresentá-lo a todo o tempo durante o inquérito da Comissão».

A mera proposta de apresentação às autoridades comunitárias de um mapa com os salários e funções do pessoal nada prova de relevante para este efeito. Não estava na posse das autoridades comunitárias no momento relevante, e não se provou que ele confirmaria esta alegação da TEC. Penso que o mapa não é decisivo quanto a este ponto.

Por outro lado, o Conselho não respondeu ao argumento de base da TEC. Não nega que parte do pessoal da TEC se dedicava exclusivamente a outros produtos. Também não contesta que os seus agentes podiam ter confirmado isso no decurso do inquérito na TEC França. Alguns elementos de prova apresentados pela TEC apontam no sentido de que certos salários do pessoal podem ter sido incluídos no cálculo dos encargos VGA da TEC França, quando deviam ter sido excluídos. Não estou convencido de que a separação seja necessariamente tão clara ou completa como alega a TEC, mas a questão foi levantada com clareza suficiente nas observações de 31 de Janeiro de 1985 e nada indica que as autoridades comunitárias lhe tenham prestado qualquer atenção.

Embora as autoridades comunitárias tenham de prestar atenção a um grande número de detalhes no decurso de um processo antidumping, não penso que possam ignorar totalmente uma questão essencial como esta. O Tribunal não dispõe de elementos suficientes para decidir se houve erro de facto ou erro de apreciação manifesto mas, em minha opinião, as normas processuais aplicáveis nesta matéria não foram respeitadas.

O artigo 2.°, n.° 11, do regulamento de base dispõe, no seu início: «Em geral, todos os cálculos de custos assentarão em dados contabilísticos disponíveis». O artigo 7.°, n.° 7, alínea b), do mesmo regulamento dispõe, *inter alia*: «Quando uma parte em causa... recusar o acesso às informações necessárias ou não as facultar num prazo razoável... podem ser estabelecidas, com base nos dados disponíveis, conclusões preliminares ou finais, positivas ou negativas.» Penso que as autoridades comunitárias não podem invocar qualquer destas disposições no presente contexto. Não se pode dizer que a

TEC França «tenha recusado o acesso» às informações com interesse para esta questão e outras informações foram propostas aos investigadores da Comissão, sob a forma de mapa dos salários e funções do pessoal. Assim, não interpreto qualquer destas disposições como permitindo às autoridades comunitárias ignorar a questão suscitada pela TEC relativamente aos salários do pessoal.

Consequentemente, o regulamento que institui o direito definitivo deveria, em meu entender, ser reexaminado por aquelas autoridades, para reverem o cálculo dos encargos VGA da TEC França, para efeitos de determinar o preço de exportação, na medida em que esses encargos resultem de salários do pessoal da TEC França. O regulamento deveria permanecer em vigor durante esse reexame, mas considero que uma decisão nesse sentido se enquadra no âmbito dos poderes conferidos ao Tribunal pelos artigos 173.° e 174.° do Tratado CEE.

A segunda parte do terceiro argumento da TEC diz que a Comissão imputou arbitrariamente os encargos de vendas da TEC França às filiais da TEC na Alemanha e no Reino Unido.

O Conselho responde que esta alegação está em contradição com os factos: a TEC declarou que os encargos de vendas da TEC França eram representativos e deveriam ser utilizados para as outras filiais da TEC.

Nas suas observações de 31 de Janeiro de 1985, após ter ela própria calculado os encargos VGA da TEC França em 16,97 %, a TEC prossegue, afirmando: «A Tokyo Electric Company pede à Comissão que utilize o valor de 16,97 % para cálculo dos encargos VGA de todas as suas filiais. No seu cálculo provisório, a Comissão parece ter considerado que a base mais razoável para cálculo dos encargos VGA das filiais europeias consiste em utilizar o mais baixo dos encargos das filiais que foram objecto de verificação. Na fase da determinação provisória, a Comissão utilizou o valor relativo à TEC Bélgica. Na realidade, o valor de 16,97 % da TEC França teria constituído uma base mais razoável de cálculo dos encargos VGA da TEC Reino Unido e da TEC Alemanha do que o valor referente à filial belga.»

É claro que a TEC estava de acordo com a utilização por analogia do valor VGA da TEC França para a TEC Alemanha e para a TEC Reino Unido, enquanto houvesse a perspectiva (pelo menos assim pensava) de desse facto resultar um valor mais baixo do que o provisoriamente utilizado (24,87 %, valor determinado para os encargos VGA da TEC Bélgica). A TEC alega essencialmente que, em vez de ter dado um valor mais baixo, como ela esperava, a utilização da TEC França como «substituta» conduziu a um valor superior para os encargos VGA. Isto não fundamenta uma alegação de tratamento arbitrário. Tal como o Conselho afirma com razão, a TEC estava pronta a aceitar que os encargos da TEC França fossem considerados representativos das outras filiais europeias. A TEC não apresenta qualquer razão para supor que os encargos da TEC França, tal como calculados pela Comissão, não eram representativos. Nestas circunstâncias, o regulamento de base não obriga a Comissão a efectuar um inquérito separado sobre os custos de cada uma das filiais do exportador.

Todavia, uma vez que, em minha opinião, o processo utilizado para calcular os encargos VGA da TEC França não foi inteiramente

correcto, esse valor não pode ser válido para as outras duas filiais a que foi aplicado e o regulamento que institui o direito definitivo também deve ser revisto neste ponto.

Quarto fundamento: a determinação do prejuízo

O quarto fundamento de anulação da TEC refere-se à determinação do prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

A margem de dumping e o prejuízo sofrido pela indústria comunitária devem ser determinados separadamente, e cada um deles constitui um limite máximo da taxa do direito antidumping que seja (se vier a sê-lo) imposto. O artigo 13.°, n.° 3, do regulamento de base dispõe, por conseguinte: «O montante desses direitos não pode exceder a margem de dumping...; esse montante deve ser inferior se esse direito inferior for suficiente para fazer desaparecer o prejuízo».

Em resposta a uma pergunta do Tribunal, o Conselho declarou que a margem de dumping determinada em relação à TEC era de 44,30 % e que o nível do prejuízo que os seus produtos causavam era de 24,05 %. Sendo este último valor o mais baixo, ele constituía a taxa máxima do direito que as autoridades comunitárias podiam impor. Na realidade, arredondaram o valor por defeito para o número inteiro mais próximo e impuseram um direito definitivo de 24 % (regulamento que institui o direito definitivo, com as alterações nele introduzidas pelo Regulamento n.° 113/86).

Qualquer novo cálculo da margem de dumping não terá, portanto, qualquer efeito na taxa do direito instituído sobre os produtos da TEC, a não ser que reduza a margem (de 44,3 %) para menos de 24 %. Embora o Tribunal não disponha de números exactos e não possa prever os novos cálculos a efectuar pelas autoridades competentes, parece-me improvável que um novo cálculo dos encargos VGA da TEC França, tal como recomendei a propósito do terceiro fundamento de anulação, tenha como resultado uma tão grande diminuição da margem de dumping. Nestas circunstâncias, o exercício seria inútil.

A TEC alega que a determinação do prejuízo não tem justificação. O seu argumento tem também duas partes. Em primeiro lugar, a TEC alega que não há qualquer razão para impor direitos antidumping sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas compactas correspondentes ao código Nimexe 84.51-14, porque a parte do mercado japonês nesses produtos baixou de 100 % em 1980 para menos de 75 % em 1983 (embora o volume das exportações tenha aumentado) e porque as próprias Olympia e Olivetti as importaram de países não membros (entre os quais o Japão).

O direito antidumping definitivo foi instituído sobre as «importações de máquinas de escrever electrónicas, com ou sem mecanismos de cálculo incorporados, das subposições ex 84.51 A, ou ex 84.52 B da pauta aduaneira comum, correspondente aos códigos Nimexe 84.51 — ex 12, ex 14, ex 19, ex 20 ou 84.52 — ex 95, originárias do Japão» (artigo 1.°, n.° 1, do regulamento que institui o direito definitivo). Dentre os diferentes códigos Nimexe aqui citados, a TEC escolhe o código 84.51-14 para definir a categoria de máquinas de escrever a que chama «compactas». Este código abrange «máquinas de escrever propriamente ditas, "de caracteres normais", que pesem, sem mala, 12 kg ou menos, eléctricas», por oposição, em especial, às máquinas «que pesem,

sem mala, mais de 12 kg», que se incluem no código 84.51-19.

No caso em apreço, o prejuízo foi determinado em relação a máquinas de escrever electrónicas abrangidas por todos os códigos Nimexe citados. O argumento da TEC baseia-se na ideia de que o prejuízo sofrido deveria ter sido determinado separadamente em relação ao que designa como máquinas de escrever electrónicas «compactas», por um lado, e aquilo a que chama máquinas de escrever electrónicas «profissionais», por outro. Esta questão havia já sido apresentada às autoridades comunitárias no decurso do processo e rejeitada nestes termos: «Dois exportadores alegaram a existência de dois mercados distintos para as máquinas de escrever electrónicas, um para as chamadas máquinas "portáteis" ou de "pequeno porte" e outro para as máquinas "profissionais". No que respeita a esta última categoria, os exportadores defenderam que as importações japonesas não haviam causado qualquer prejuízo. Os exportadores não apresentaram provas em apoio das suas afirmações. De facto, foi estabelecido no decurso do inquérito que a produção comunitária compreendia todos os modelos de máquinas de escrever electrónicas em questão; consequentemente, todos os modelos foram objecto de um inquérito... Por outro lado, com a evolução da técnica, a separação entre os diferentes grupos de modelos está em vias de desaparecer, se é que jamais existiu, de modo que não é oportuno dividir artificialmente o mercado das máquinas de escrever electrónicas em grupos de modelos» (considerando 30 do regulamento que institui o direito definitivo).

Esta é a linha de defesa que o Conselho, apoiado pelo CETMA, mantém no presente processo. Parece-me que a posição descrita no considerando 30 deve ser considerada como um uso correcto do poder discricionário de que as autoridades comunitárias dispõem na determinação do prejuízo sofrido, a não ser que seja apresentada prova irrefutável do contrário. Essa prova não foi feita.

Verifica-se que, na maior parte dos casos, as máquinas de escrever electrónicas importadas são desalfandegadas sob um dos três códigos Nimexe: 84.51-14, 84.51-19 (ambos acima mencionados) e 84.51-20 «Máquinas de escrever: outras» (isto é, outras que não máquinas de escrever convencionais com caracteres normais). Se o limiar de 12 kg permite estabelecer uma distinção entre os dois primeiros códigos Nimexe, o mesmo não se pode dizer do terceiro, em relação ao qual o peso é irrelevante. Não há limite de peso na pac. Em todo o caso, a classificação Nimexe não pretende representar as condições de mercado de um dado produto: tem outros objectivos. Em consequência, não penso que a existência de um código Nimexe mais ou menos correspondente à noção de máquina de escrever «compacta» possa servir de base para invalidar o método adoptado pelas autoridades comunitárias.

Não se pode dizer, em meu entender, que a existência de mercados separados para máquinas «compactas» e «profissionais» seja evidente. Embora o peso seja um factor susceptível de permitir uma distinção, as funções desempenhadas pelas máquinas devem constituir um factor pelo menos tão importante, e não foi demonstrada a existência de qualquer diferença substancial entre as duas pretensas categorias.

A TEC procura apoiar-se no facto de a Comissão e as denunciantes se terem por vezes referido a máquinas de escrever «compactas». Em primeiro lugar, a TEC retira a re-

ferência do seu contexto: ainda que essa distinção tenha sido utilizada por razões de comodidade, em estatísticas, por exemplo, não foi utilizada sistematicamente. Por isso, o CETMA afirmou na sua denúncia: «A denúncia é dirigida contra todos os modelos de máquinas de escrever electrónicas... As máquinas de escrever electrónicas abrangem desde as máquinas portáteis leves e de pequeno formato até às máquinas aperfeiçoadas de escritório para uso profissional. A linha divisória entre os diversos modelos é vaga... Todas as máquinas de escrever electrónicas são «produtos similares» porque têm características muito semelhantes e funções basicamente idênticas». Em segundo lugar, não há «estoppel» que se possa invocar contra o Conselho, dado toda a determinação do prejuízo no regulamento que institui o direito definitivo ter sido claramente baseada no conceito de mercado único para todos os modelos de máquinas de escrever electrónicas.

A aplicação da ideia de que o prejuízo só podia ser avaliado e determinado em relação ao conjunto do mercado de máquinas de escrever electrónicas levou as autoridades comunitárias a examinar especificadamente cada um dos modelos de máquinas de escrever. Como resultado, chegaram à conclusão de que um modelo que a TEC considera «compacto» era comparável com um modelo produzido na Comunidade pela Triumph-Adler. A TEC não negou que fossem comparáveis. Verificou-se que o dumping neste modelo provocou prejuízo nas vendas desse modelo da Triumph-Adler produzido na Comunidade. Quando, por outro lado, se verificou que certas «máquinas de escrever electrónicas de pequeno porte» importadas do Japão pertenciam a uma categoria diferente das produzidas na Comunidade e que foram objecto de inquérito, foi fixada uma lista de modelos excluídos do direito (considerando 49 e artigo 1.°, n.° 3, do regulamento que institui o direito definitivo), várias vezes ampliada. Em meu entender, era uma maneira possível de tratar a questão dos modelos pequenos que não competiam com a produção comunitária, e não se provou ter essa análise modelo a modelo para determinação do prejuízo excedido o poder discricionário das autoridades comunitárias.

Em consequência, concluo não ter sido demonstrado que as autoridades comunitárias eram obrigadas a determinar o prejuízo com base na existência de um mercado separado de máquinas de escrever electrónicas «compactas», qualquer que seja a sua definição. Mesmo que assim fosse, a parte do mercado detida pelas importações japonesas no período considerado, a que a TEC se refere, é apenas um dos vários factores do prejuízo que as autoridades comunitárias devem ter em conta ao determinar esse prejuízo, nenhum dos quais é necessariamente decisivo: artigo 4.°, n.° 2, do regulamento de base. A própria TEC faz alusão a outro factor, este apontando na direcção oposta, ou seja, o volume das importações. Este ponto isolado não é, em minha opinião, concludente.

No que se refere aos modelos vendidos pela Olympia e pela Olivetti na Comunidade, mas produzidos fora desta, o Conselho reconheceu que um dos modelos pretensamente produzidos na Comunidade com cujo preço-alvo foi comparado o modelo TW 1000 da TEC para determinação da margem de prejuízo era, de facto, produzido em Singapura, e declarou que seriam tomadas medidas para corrigir o erro. O Conselho adoptou então o Regulamento

n.° 113/86, que altera o regulamento que institui o direito definitivo. Nos seus considerandos pode ler-se: «No seguimento da imposição do direito definitivo, verificou-se que tinham que ser revistos certos cálculos. Esses cálculos não se relacionam com as margens de dumping, mas com o nível de direitos necessário à eliminação do dano: — no caso de Brother Industries Ltd, Silver Seiko Ltd, TEC Tokyo Electric Company Ltd e Towa Sankinden Corporation, a comparação entre os seus preços de venda na Comunidade e os preços-objectivo a que se refere o considerando 36 do Regulamento (CEE) n.° 1698/85 tem erroneamente incluído alguns elementos relativos a modelos de máquinas de escrever electrónicas fabricadas por um produtor comunitário fora da Comunidade. Esses elementos devem ser excluídos da comparação.» Esta revisão teve como resultado ser o direito definitivo sobre os produtos da TEC aumentado de 21 % para 24 %. A TEC interpôs o seu segundo recurso, processo 106/86, contra o Regulamento n.° 113/86, mas os seus memorandos não incluem argumentos novos sobre este ponto. Concretamente, verifica-se que as autoridades comunitárias corrigiram o erro apontado no decurso do processo.

O facto de a Olympia e a Olivetti terem, no período em causa, importado certos modelos do Japão e os terem vendido com a sua própria marca não pode, só por si, privá-las de protecção contra o prejuízo causado por importações em dumping. Isso só poderia acontecer se o próprio importador comunitário em questão tivesse importado os produtos objecto de dumping que lhe causavam o pretenso prejuízo (caso em que esse produtor poderia ser excluído do âmbito da «produção da Comunidade» para efeitos de determinação do prejuízo: regulamento de base, artigo 4.°, n.° 5, primeiro travessão). Isso, porém, não sucede no caso em apreço. Os modelos que a Olympia importou do Japão destinaram-se a preencher lacunas então existentes na sua gama de produtos e não fizeram concorrência aos modelos que ela próprio produziu. O mesmo sucedeu com a Olivetti. A Triumph-Adler, por seu turno, não importou quaisquer máquinas de escrever electrónicas do Japão. Consequentemente, nenhuma das denunciantes causou prejuízo a si própria importando máquinas de escrever japonesas a preços de dumping. Parece-me que, se uma delas tivesse desse modo causado prejuízo às outras, isso não afectaria o direito da denunciante prejudicada a ser protegida do prejuízo nos termos do regulamento de base. Mas essa questão não tem de ser decidida porque o Conselho verificou que nem as importações do Japão feitas pela Olympia nem as feitas pela Olivetti causaram prejuízo às outras denunciantes. Esta conclusão é confirmada pelo facto de terem sido importados poucos modelos, de eles serem apenas modelos da zona inferior da gama e de o volume total de importações se ter mantido relativamente baixo em todos os períodos relevantes. Em minha opinião, a TEC não apresentou elementos de prova suficientes para refutar esta conclusão. Por conseguinte, as autoridades comunitárias não eram obrigadas a excluir a Olympia e a Olivetti da determinação do prejuízo por terem importado certos modelos do Japão, e não se provou que a determinação do prejuízo no regulamento que institui o direito definitivo esteja incorrecta a este respeito.

Consequentemente, sou de parecer que a primeira parte do argumento da TEC quanto à determinação do prejuízo deve ser rejeitada.

A segunda parte da argumentação da TEC no que respeita à determinação do prejuízo

consiste em dizer que o método utilizado pelas autoridades comunitárias para determinar o nível de subcotação dos preços não é válido. A utilização de «preços-alvo» hipotéticos é contrária ao artigo 4.° do regulamento de base [ver conclusões do advogado-geral VerLoren van Themaat no processo 53/83, Allied Corporation/Conselho (Recueil 1985, p. 1621, 1631)]. A passagem citada faz referência ao artigo 4.° do Regulamento n.° 3017/79, actualmente substituída pelo artigo 4.° do regulamento de base, de teor idêntico. Pode, pois, considerar-se aplicável a este último. Na passagem em questão afirma-se:

«Segundo [o artigo 4.°, n.° 2, alínea b)], deve investigar-se especialmente "se houve subcotação significativa dos preços em relação ao preço de um produto similar na Comunidade". Em meu entender, este preço deve ser o preço efectivo de mercado comparável, praticado pelos produtores do país importador. Não considero compatível com a letra do artigo 4.° nem com o aspecto de economia de mercado que lhe está subjacente que, para efeitos de comparação de preços, a Comissão — de acordo com as informações prestadas pelo Conselho na audiência — determine abstractamente um preço de mercado ideal para os produtores comunitários com base nos custos de produção acrescidos de uma margem de lucro considerada normal» (tradução provisória).

Todavia, e apesar desta crítica, o advogado-geral VerLoren van Themaat concordou com a determinação do prejuízo nesse caso porque, em seu entender, tinha sido provado que os preços efectivos comparáveis na Comunidade tinham sido subcotados. Duas páginas adiante, afirma também, à guisa de conclusão sobre este ponto: :

«Ainda que a pressão no sentido da baixa exercida sobre os preços dos produtores franceses (como sustentam os recorrentes) se devesse principalmente aos preços praticados pelos produtores neerlandeses, isso não ajudaria os recorrentes. Como assinalei, é quase certo estarem os preços praticados pelos produtores neerlandeses sujeitos a pressão no sentido da baixa por efeito dos preços de importação em causa neste caso, de modo que uma pressão no sentido da baixa exercida sobre os preços dos produtores franceses também parece resultar indirectamente dos preços de importação praticados pelos recorrentes. No âmbito da margem de apreciação que também deve ser reconhecida à Comissão na interpretação do artigo 4.°, n.° 1, do Regulamento n.° 3017/79, isso parece bastante» (tradução provisória).

Lendo esta parte das suas conclusões no seu conjunto, eu consideraria que o advogado-geral VerLoren van Themaat admite, em certas circunstâncias, a utilização de preços-modelo para determinação do prejuízo; mas, se as suas palavras na primeira passagem citada fossem tomadas à letra, sou de parecer de que elas se dirigiam a uma situação diferente da do caso em apreço e não se destinavam a abranger o que aqui está em causa.

A presente situação caracteriza-se por um dumping em grande escala, praticado durante um período considerável, que teve necessariamente por efeito fazer baixar os preços dos produtos em questão no interior da Comunidade. Não é provável que tentar medir a subcotação dos preços por referência a preços já deprimidos conduza a um resultado significativo e, para alcançar o objectivo do artigo 4.°, n.° 2, alínea b), do regulamento de base, há que encontrar um meio alternativo de comparação conveniente. Parece-me que calcular o preço no

interior da Comunidade tal como ele seria se não tivesse sido baixado por efeito de importações a preços de dumping constitui uma alternativa válida, compatível com a letra e a finalidade do artigo 4.°, n.° 2, alínea b).

Resta discutir se o preço fictício foi correctamente calculado ou se qualquer vício afectou esse cálculo, em especial no que respeita à utilização de «preços-alvo». [É certo que a comparação descrita nos considerandos 33 a 36 do regulamento que institui o direito definitivo serviu não só para determinar se houve «subcotação significativa do preço», para os efeitos do artigo 4.°, n.° 2, alínea b), mas também para determinação do prejuízo causado à indústria comunitária, cuja medida fixa o limite máximo do montante do direito, nos termos do artigo 13.°, n.° 3, do regulamento de base. Todavia, esta outra função da comparação não foi contestada pela TEC na sua petição e, portanto, não tem que ser discutida.] No que concerne à utilização dos preços-alvo no regulamento que institui o direito definitivo, a TEC afirma na sua réplica no processo 260/85 ter descoberto, após a apresentação da petição, que três modelos em relação aos quais a Comissão havia fixado preços-alvo eram produzidos em Singapura e não na Comunidade. O Conselho respondeu que as autoridades comunitárias haviam reconhecido esse erro e o tinham corrigido através do Regulamento n.° 113/86. Aqui também, os argumentos expendidos no processo 106/86 não fornecem qualquer fundamento para se considerar que o Regulamento n.° 113/86 não corrigiu o erro inicialmente apontado.

A TEC alega ainda existirem deficiências na comparação da subcotação de preços feita pela Comissão no regulamento que institui o direito provisório (considerando 31). Esta matéria só é relevante no presente processo, que visa a anulação não desse regulamento mas a do regulamento que institui o direito definitivo, se o considerando 32 deste último incorporar o considerando 31 do primeiro. O considerando 32 está redigido da seguinte forma: «Não foi apresentado nenhum elemento de prova recente respeitante aos outros factores de prejuízo citados nos considerandos 30 a 33 do Regulamento (CEE) n.° 3643/84. Consequentemente, estas conclusões são confirmadas». À primeira vista, os termos «estas conclusões» parecem referir-se às conclusões sobre rentabilidade constantes do considerando anterior do regulamento que institui o direito definitivo, o considerando 31. É igualmente possível interpretá-lo, como fazem o Conselho e a Comissão, no sentido de que o considerando 32 do regulamento que institui o direito definitivo pretendia confirmar as conclusões sobre o prejuízo constantes dos considerandos 30 a 33 do regulamento que institui o direito provisório, a propósito de matéria diversa da rentabilidade. Este é, parece-me, o significado natural desses termos no seu contexto.

A TEC alega que o exame da subcotação dos preços feita pela Comissão para efeitos do regulamento que institui o direito provisório não foi perfeito: em primeiro lugar, nenhum dos três modelos «comunitários» comparados com o modelo TW 1000 da TEC eram produzidos na Comunidade durante o período do inquérito. Em segundo lugar, a subcotação dos preços baseou-se numa comparação com modelos comunitários mais caros do que os posteriormente considerados comparáveis com os modelos da TEC.

Parece-me que esta alegação deve ser rejeitada: em primeiro lugar, considerou-se efectivamente ser o modelo TW 1000 da TEC comparável a um modelo produzido na Comunidade pela Triumph-Adler. Em segundo lugar, os defeitos da comparação da Comissão foram eliminados na comparação totalmente revista feita para efeitos do regulamento que institui o direito definitivo. Neste último caso, a Comissão comparou outros modelos e esta última comparação não foi criticada pela TEC.

Consequentemente, sou de parecer de que o quarto fundamento de anulação da TEC, referente à determinação do prejuízo, deve ser integralmente rejeitado.

A TEC anexou à sua réplica no processo 260/85 um memorando comum às recorrentes nesse e no processo 250/85, processos apensos 273/85 e 107/86, processos apensos 277 e 300/85 e processo 301/85, essencialmente referente à comparação entre o preço de exportação e o valor normal. Os fundamentos aí invocados e que não constam da petição da TEC são inadmissíveis, nos termos do artigo 42.°, n.° 2, do Regulamento Processual e não têm que ser considerados.

Despesas

O Conselho alegou que o segundo recurso interposto pela TEC (processo 106/86) era inadmissível, por todas as questões em litígio se referirem ao regulamento que institui o direito definitivo e não ao Regulamento n.° 113/86, cuja anulação se pedia, e por não conter qualquer argumento novo especificamente referente a este último regulamento. Embora o argumento seja válido, penso que foi útil a impugnação do regulamento modificativo e que é justo permitir à recorrente proteger-se contra a eventualidade de o seu pedido inicial ser parcialmente frustrado por uma alteração da legislação impugnada, adoptada no decurso do processo. O Conselho alegou que um recurso repetitivo constitui um abuso processual, pelo que a TEC deveria ser, em todo o caso, condenada nas despesas do seu segundo recurso. Eu estaria certamente inclinado a concordar com esta opinião se as partes tivessem insistido em apresentar conclusões repetitivas *in extenso*, mas, uma vez que aceitaram pleitear (após a petição) por simples referência às suas alegações no processo 260/85, penso que as despesas no processo 106/86 devem ser decididas do mesmo modo que as do processo 260/85.

Em meu entender, a TEC só tem razão quanto a um dos quatro fundamentos de anulação que invocou e este justifica apenas uma anulação parcial do regulamento ora impugnado. Parece-me adequado pagar a TEC 75 % das despesas do Conselho, da Comissão e do CETMA. Quanto ao processo de medidas provisórias, considero que, por ter sido completamente vencida, a TEC deve ser condenada a pagar as despesas do Conselho, do CETMA e da Comissão, por força do artigo 69.°, n.° 2, do Regulamento Processual, devendo a UTAX suportar as suas próprias despesas.

Conclusão

Consequentemente, considero que o Tribunal deve:

1) anular o regulamento que institui o direito definitivo na medida em que diz respeito à inclusão dos salários do pessoal da TEC França no preço de exportação calculado dos produtos da TEC vendidos por intermédio da TEC França, da TEC Alemanha e da TEC Reino Unido;

2) decidir que o regulamento que institui o direito definitivo permaneça integralmente em vigor até que as autoridades tenham calculado de novo o preço de exportação e alterado o regulamento em conformidade;

3) negar provimento ao recurso quanto ao restante;

4) no processo de medidas provisórias, condenar a TEC no pagamento das despesas do Conselho, da Comissão e do CETMA e condenar a UTAX a suportar as suas próprias despesas;

5) nos processos principais, condenar a TEC no pagamento de 75 % das despesas do Conselho, da Comissão e do CETMA e condenar a UTAX a suportar as suas próprias despesas.