CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL JEAN MISCHO
apresentadas em 13 de Dezembro de 1990 *

Senhor Presidente,
Senhores Juízes,

1. Os fundamentos invocados pela Minolta Camera Co. Ltd (a seguir «Minolta») contra a legalidade do Regulamento (CEE) n.° 535/87 do Conselho, de 23 de Fevereiro de 1987, que institui um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão [1] (a seguir «regulamento impugnado» ou «regulamento definitivo») são, em certos aspectos, diferentes, ou mesmo novos, relativamente aos que alegaram os outros produtores japoneses de fotocopiadores de papel normal (a seguir «FPN») no quadro dos respectivos recursos. São, por um lado, os fundamentos relativos ao cálculo ilegal da margem de *dumping* e ao carácter desrazoável da margem de lucro incluída no valor normal calculado, que a Minolta é a única a alegar. É, por outro lado, o fundamento baseado na recusa do Conselho de proceder, no quadro da comparação entre o valor normal e o preço de exportação, a certos ajustamentos para ter em conta diferenças nas condições de venda, fundamento que, embora assente numa argumentação semelhante à que foi expendida noutros processos, incide sobre tipos de encargos parcialmente diferentes. Finalmente, são os fundamentos baseados na inclusão dos encargos de venda, encargos administrativos e outros encargos gerais das filiais de vendas (a seguir «encargos VAG»), bem como do valor de certos descontos (os descontos ditos de «retoma»), concedidos por essas filiais, no valor normal calculado, fundamentos que, embora tendo sido também alegados noutros processos, são sustentados por uma argumentação que, em muitos aspectos, é original.

2. Só lembrarei em pormenor esses diferentes fundamentos e argumentos na medida do necessário para a compreensão da minha exposição, permitindo-me remeter para o relatório para audiência quanto ao restante.

A — Quanto à determinação do valor normal

3. *1.* Com o seu primeiro fundamento, a Minolta alega que, ao incluir no valor normal calculado os encargos VAG das suas filiais de vendas no Japão, o Conselho não teria procedido a uma comparação válida entre o valor normal e o preço de exportação, por não os ter comparado no mesmo estádio comercial. Defende, em particular, que o Conselho teria desse modo incluído no valor normal calculado encargos correspondentes a um estádio situado para além do estádio saída da fábrica, que, segundo ela, foi o estádio a que o preço de exportação teria sido calculado. A Minolta considera que esta maneira de proceder contraria o disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), e n.° 9, do regulamento de base [2], bem

* Língua original: francês.

1 — JO L 54, p. 12.

2 — Regulamento (CEE) n.° 2176/84 do Conselho, de 23 de Julho de 1984, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia (JO L 201, p. 1; EE 11 F21 p. 3).

como as disposições correspondentes do GATT e do código *antidumping* de 1979 [3].

4. No que concerne o regulamento de base, é forçoso constatar que o Tribunal já rejeitou argumentações semelhantes às ora expendidas pela Minolta nos seus acórdãos de 5 de Outubro de 1988, ditos das «máquinas de escrever electrónicas» (a seguir «MEE»). No n.° 19 do acórdão Canon/Conselho (277/85 e 300/85, Colect. 1988, p. 5731), o Tribunal declarou que

«a exigência de possibilidade de comparação imposta pelo artigo 2.°, n.° 3, alínea a), (fica) satisfeita, (quando) o valor normal e o preço de exportação (são) estabelecidos a partir da primeira venda a um comprador independente»

e que

«estes elementos devem, então, ser comparados tal como foram determinados, sem prejuízo dos ajustamentos e deduções expressamente previstos nos n.os 9 e 10 do citado artigo 2.°».

5. No caso em apreço, o valor normal e o preço de exportação foram também estabelecidos a partir da primeira venda a um comprador independente. Com efeito, o valor normal foi calculado não só com base nos custos suportados pela Minolta, mas também nos suportados pelas suas filiais de vendas. Quanto ao preço de exportação, este foi estabelecido nos termos do artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base, «com base no preço a que o produto importado é revendido pela primeira vez a um comprador independente». A acusação de infracção ao *artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii)*, não é, portanto, procedente. É certo que no acórdão Canon/Conselho, já referido, o Tribunal se referia especificamente à alínea a) da disposição em causa. Considero, todavia, que o que vale para a alínea a) vale também para a alínea b), ii), destinando-se o cálculo do valor normal a suprir a falta de um valor normal determinado nos termos das alíneas a) e b), i), e tendo o Tribunal lembrado no n.° 26 do mesmo acórdão que

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

Aliás, a Minolta baseou-se, entre outros aspectos, nos termos «preço comparável» constante das alíneas a) e b), i), em apoio da sua tese de que o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), imporia que a comparação entre o preço de exportação e o valor normal fosse válida [4].

6. Acresce que, no acórdão Tokyo Electric/Conselho da mesma data (260/85 e 106/86, Colect., p. 5855), o Tribunal também aplicou ao cálculo do valor normal com base no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), a tese da «entidade económica única», que visa evitar que custos que estão manifestamente englobados no preço de venda de um

3 — O código *antidumping* intitulado «Acordo relativo à Aplicação do Artigo 6.° do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio» foi aprovado, em nome da Comunidade Económica Europeia, pela Decisão 80/271/CEE do Conselho, de 10 de Dezembro de 1979, relativa à conclusão dos acordos multilaterais resultantes das negociações comerciais de 1973-1979 (JO L 71, pp. 1, 90; EE 11 F12 pp. 38, 127).

4 — Ver os n.os 4.2 e 4.26 da petição.

produto quando essa venda é efectuada por um departamento de vendas inserido na organização do produtor deixem de o estar quando a mesma actividade de vendas é exercida por uma sociedade juridicamente distinta, mas economicamente controlada pelo produtor (v. n.os 25 a 29). Indicar simplesmente a inclusão dos encargos VAG das filiais de vendas no valor normal não basta, portanto, para provar que o montante adicionado aos custos de produção, a título de encargos VAG, não é «razoável», na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base.

7. Resulta, além disso, designadamente do n.° 30 do acórdão Tokyo Electric/Conselho, já referido, que, em caso de repartição das actividades de produção e de vendas no interior de um grupo constituído por sociedades juridicamente distintas mas economicamente ligadas, tal como essa repartição foi também organizada pela Minolta,

«é exactamente tomando em consideração a primeira venda a um comprador independente que se pode determinar correctamente o valor normal no estádio 'à saída da fábrica'».

Como a própria recorrente não contesta que o preço de exportação, tal como foi calculado, corresponde ao estádio «saída da fábrica», é forçoso concluir que, ao proceder como procedeu, o Conselho não infringiu o *artigo 2.°, n.° 9,* do regulamento de base, que dispõe que «(o preço de exportação e o valor normal) devem ser normalmente comparados no mesmo estádio comercial, que será de preferência o estádio à saída da fábrica».

8. É certo que a tese da Minolta redunda, na prática, em pedir que os encargos suportados pelas suas filiais de vendas japonesas não sejam incluídos no valor normal, pelo facto de os encargos suportados pelas suas filiais na Comunidade terem sido deduzidos do preço praticado em relação ao primeiro comprador independente, no âmbito do cálculo do preço de exportação. Foi, aliás, o tratamento diferente dado aos encargos das suas filiais, consoante estivessem estabelecidas no Japão ou na Comunidade, que levou a Minolta a considerar que, se o preço de exportação foi determinado no estádio «saída da fábrica», não se poderia fazer o mesmo com o valor normal.

9. Confesso que, à primeira vista, se pode ser tentado a partilhar as dúvidas e as interrogações da recorrente. É certo que se pode facilmente estar de acordo em qualificar como estádio «saída da fábrica», como fez o Tribunal, o estádio da venda ao primeiro comprador independente, e isso precisamente com a preocupação de fazer prevalecer a realidade económica sobre as construções jurídicas. Pode-se mesmo considerar eventualmente que, ao calcular o valor normal incluindo nele todos os encargos VAG que concorrem para a venda ao primeiro comprador independente e ao tomar-se como base o preço pago pelo primeiro comprador independente para calcular o preço de exportação, se está a usar em ambos os casos como ponto de referência o mesmo estádio comercial. É forçoso constatar, porém, que, ao dar, nos dois casos, um tratamento diferente aos encargos suportados pelas filiais, ou seja, acrescentando-os aos custos de produção para efeitos de cálculo do valor normal e deduzindo-os do preço pago pelo primeiro comprador independente aquando do cálculo do preço de exportação, o estádio da primeira venda a um comprador independente constitui, no primeiro caso, o ponto de chegada da operação, mas, no segundo, o seu ponto de partida.

10. Nem por isso é menos verdade que o preço de exportação assim calculado inclui os encargos do departamento «exportação» do produtor, que correspondem, *quanto ao estádio comercial*, aos encargos da sociedade de vendas que opera no mercado interno.

11. Por outro lado, no n.° 31 do acórdão Tokyo Electric/Conselho, já referido, o Tribunal rejeitou categoricamente, no contexto do cálculo do valor normal, o argumento de que os encargos VAG deveriam ser tratados do mesmo modo quando se calcula o valor normal e quando se calcula o preço de exportação, lembrando simplesmente os acórdãos «rolamentos de esferas», de 7 de Maio de 1987 (240/84, 255/84, 256/84, 258/84 e 260/84, Colect., pp. 1809, 1861, 1899, 1923 e 1975), segundo os quais

«existem três séries distintas de regras, cada uma das quais deve ser respeitada separadamente, para determinar o valor normal, determinar o preço de exportação e efectuar a comparação entre ambos».

Além disso, no n.° 37 do acórdão Canon/ /Conselho, também já referido, o Tribunal inferiu da independência assim afirmada dos métodos de cálculo do valor normal e do preço de exportação que

«a validade da comparação prevista no artigo 2.°, n.° 9, não pode... ficar subordinada à condição de o valor normal e o preço de exportação serem calculados segundo métodos idênticos».

12. Depois, no que concerne as disposições do GATT e do código *antidumping* que a recorrente invoca, não me parece que seja necessário tomar posição sobre a tese da Minolta, segundo a qual elas podem ser invocadas no quadro de um recurso interposto ao abrigo do artigo 173.° do Tratado CEE, sem que sejam «directamente aplicáveis» na acepção da jurisprudência «International Fruit Company»[5], nem, aliás, sobre a sua natureza «directamente aplicável», caso aquela tese não se revelasse procedente. O artigo 2.°, n.os 3 e 9, do regulamento de base, com base no qual foi adoptado o regulamento impugnado, parece-me, de qualquer modo, perfeitamente conforme às disposições correspondentes do GATT e do código *antidumping*. Tanto o artigo VI, n.° 1, do GATT, como o artigo 2.°, n.os 1 e 4, do código *antidumping*, falam, tal como o artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base, no «preço comparável» praticado no decurso de operações comerciais normais em relação ao produto similar destinado ao consumo no país de exportação, ou na sua falta, no custo de produção no país de origem acrescido de um «montante (ou suplemento) razoável» para os encargos de administração, de venda e outros e para os lucros. Quanto ao artigo 2.°, n.° 6, do código *antidumping*, apenas prefigura o artigo 2.°, n.° 9, do regulamento de base quando prevê que,

«para que seja equitativa... essa comparação incidirá sobre os preços praticados no mesmo estádio comercial, que será normalmente o estádio à saída da fábrica...».

5 — Acórdão de 12 de Dezembro de 1972, International Fruit Company (21/72 a 24/72, Recueil, p. 1219).

13. É verdade que tanto o artigo VI, n.° 1, do GATT como o artigo 2.°, n.° 6, do código *antidumping* acrescentam que

«em todos os casos (segundo as suas particularidades) serão tidas devidamente em conta as diferenças nas condições de venda, as diferenças de tributação e outras diferenças que afectem a comparabilidade dos preços».

Mesmo tratando-se de comparar preços, isto é, o preço no mercado interno (o valor normal) e o preço de exportação, não se pode inferir do que precede, como pretende a Minolta, que as expressões «mesmo estádio comercial» e «estádio à saída da fábrica» se referem aos custos incluídos no preço pago pelo comprador ao vendedor. Por um lado, com efeito, esta disposição, que foi retomada no artigo 2.°, n.° 10, primeiro parágrafo, do regulamento de base, não se destina a definir o que se deve entender por «estádio comercial», mas diz respeito, de modo geral, aos ajustamentos a que se deve proceder para ter em conta as diferenças de toda a ordem que afectam a possibilidade de comparação dos preços. Por outro lado, ao determinar o estádio comercial em relação aos custos incluídos no preço pago pelo comprador ao vendedor (e não em relação à categoria de compradores que pagam esse preço), apagam-se as diferenças existentes entre o que devem representar (também no quadro do GATT) respectivamente o valor normal e o preço de exportação, que constituem os dois parâmetros que permitem medir a existência de *dumping*. Ao contrário do valor normal, que representa o preço pago no mercado interno pelo produto em causa destinado ao consumo no país de exportação, o preço de exportação não representa o preço pago *no* mercado de exportação, mas o preço pago pelo produto vendido para exportação *para* esse mercado.

14. Ambos reflectem, pois, o montante recebido pelo produtor/exportador. A este propósito, o relatório do grupo de peritos sobre os direitos *antidumping* e os direitos compensatórios publicado pelo GATT em Março de 1961, que a recorrente referiu várias vezes, é perfeitamente revelador quando indica que

«o objectivo essencial consistia em proceder a uma comparação efectiva entre o preço normal no mercado interno do país exportador e o preço de um produto similar à saída deste país e não à entrada no país importador»,

nem, *a fortiori*, no mercado interno deste país. Portanto, de nada serve comparar, como fez a Minolta, os preços efectivos praticados pelas suas filiais japonesas aos clientes independentes no Japão com os preços efectivos praticados pelas suas filiais europeias aos clientes independentes na Comunidade, dado que, por definição, o valor normal, que corresponde ao preço normal pago ao produtor no mercado interno, abrange todos os custos (e lucros) que concorrem para a venda nesse mercado [6], ao passo que o preço de exportação *para* a Comunidade não abrange, por definição, os custos (e lucros) relativos a actividades desenvolvidas *na* Comunidade e que concorrem para a venda no mercado comunitário. No acórdão de 14 de Março de 1990, Gestetner/Conselho e Comissão (C-156/87, Colect., p. I-781), o Tribunal baseou-se num raciocínio semelhante para rejeitar o pedido da Gestetner, importador numa base OEM de FPN fabricados pela Mita, de que fosse considerado como preço de exportação o preço por ela pago à Mita Europe, filial eu-

6 — Neste contexto, é interessante assinalar que, no acórdão de 11 de Julho de 1990, Electroimpex/Conselho (C-157/87, Colect., p. I-3021), o Tribunal rejeitou uma definição do conceito de *dumping* baseada na comparação do preço de venda de um produto com o seu preço de custo (v. os n.os 20 a 22).

ropeia da Mita que intervinha nas vendas num estádio anterior à importação para a Comunidade. Com efeito, o Tribunal considerou, no n.° 31 do acórdão, que «os custos inerentes a uma tal actividade reduzem efectivamente o montante recebido pelo fabricante exportador, na medida em que são normalmente suportados pelo importador».

15. Concluo de quanto precede que o regulamento não viola o artigo VI, n.° 1, do GATT nem o artigo 2.° do código *antidumping*, tal como não viola o artigo 2.°, n.os 3 e 9, do regulamento de base, que constitui a sua transposição para a ordem jurídica comunitária.

16. Por último, no que diz respeito aos argumentos baseados em abuso de poder, bem como em violação do princípio da protecção da confiança legítima, do princípio da proporcionalidade e do princípio da igualdade, considero que esses argumentos não podem ser desligados dos acima examinados. Todos eles se baseiam na premissa de que, ao incluir os encargos VAG das filiais de vendas da Minolta no valor normal calculado, o Conselho teria efectuado uma comparação não conforme ao disposto no regulamento de base, no GATT e no código *antidumping*. Tal como os fundamentos baseados na violação do disposto nestas normas, devem ser rejeitados.

17. 2. O segundo fundamento da recorrente baseia-se na inclusão no valor normal calculado para os seus modelos de uma margem de lucro de 14,6 %, que não seria «razoável» ou que seria superior ao «lucro normal», na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base.

Lembremos que não foi contestado que todos os modelos de FPN da Minolta, que foram simultaneamente vendidos no Japão e exportados para a Comunidade, foram vendidos no mercado interno a preços em média inferiores ao seu custo de produção (incluindo os encargos VAG), ou seja, «com prejuízo». Foi por esta razão que o Conselho decidiu, nos termos do artigo 2.°, n.° 4, do regulamento de base, calcular o valor normal para esses FPN. Resulta da parte final do n.° 10 dos considerandos do regulamento impugnado que, a título de margem de lucro a incluir no valor calculado nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), o Conselho utilizou o lucro médio realizado pelos outros exportadores de FPN nos seus modelos que, durante o período de referência, foram vendidos no Japão a um preço em média superior ao custo de produção.

18. Note-se, em primeiro lugar, que a Minolta não contesta os números que serviram de base para o cálculo da margem de lucro média de 14,6 %, mas avança vários argumentos destinados a demonstrar que o método de cálculo adoptado pelo Conselho tinha forçosamente que levar à fixação de um lucro que não seria nem «razoável» nem «normal».

19. A Minolta começa por criticar a exclusão das vendas com prejuízo do cálculo do lucro médio. Em seu entender, quando o Conselho conclui que «(é) normalmente realizado um lucro aquando das vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem» [ver os termos do penúltimo período do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base], embora alguns desses produtos sejam vendidos com prejuízo, o «lucro normal» a incluir no valor calculado não deve exceder o lucro normalmente realizado no *conjunto*

dos referidos produtos, incluindo, portanto, os que são vendidos com prejuízo. Ora, no caso em apreço, o Conselho teria excluído dos seus cálculos os aparelhos vendidos com prejuízo e teria aplicado a *todos* os modelos da Minolta vendidos no mercado interno o lucro calculado com base apenas nas restantes vendas.

20. Perante esta argumentação, deve dizer-se, para começar, que

«tendo as vendas consideradas lucrativas incluído todas as vendas de máquinas efectuadas *em média* acima do custo de produção» (v. n.° 10, quarto parágrafo, dos considerandos do regulamento impugnado),

não foram afastadas todas as vendas com prejuízo: foram igualmente tomadas em conta eventuais vendas com prejuízo, desde que, globalmente, tenha sido realizado um lucro com as vendas do modelo considerado.

21. Por outro lado, ainda que a constatação do Conselho — de que todos os métodos de determinação do valor normal enumerados no artigo 2.°, n.° 4, último parágrafo, do regulamento de base, a que o Conselho pode recorrer perante vendas com prejuízo, têm em comum o facto de se basearem em vendas, valores ou preços que incluem ou são susceptíveis de incluir um lucro — não baste para indicar qual deve ser esse lucro se o Conselho escolher o método do cálculo do valor normal, tal como este é descrito no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), parece-me, no entanto, que a Minolta vai demasiado longe quando considera que o artigo 2.°, n.° 4, não tem qualquer pertinência neste contexto. É efectivamente por estarem reunidas as condições de aplicação do artigo 2.°, n.° 4, que o Conselho recorre a um desses métodos que devem, portanto, contribuir para a realização do objectivo visado por este. Ora, o artigo 2.°, n.° 4, autoriza expressamente as instituições a considerar as vendas efectuadas com prejuízo — sob certas condições, que não estão em causa no presente processo — «como não tendo sido efectuadas no decurso de operações comerciais normais». Nestes casos, os preços praticados nessas vendas com prejuízo não podem servir de valor normal, na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do regulamento de base. A sua não tomada em consideração é, pois, em princípio, inerente à aplicação do artigo 2.°, n.° 4. Seria pouco coerente com este objectivo que o Conselho, quando pretende determinar o valor normal dos produtos vendidos com prejuízo utilizando um ou outro dos métodos previstos, fosse obrigado a tomá-los em consideração. Se assim fosse, não se vê por que razão o Conselho deveria determinar o valor normal dos produtos vendidos com prejuízo segundo um dos métodos especialmente previstos no artigo 2.°, n.° 4: se, de qualquer modo, tem que os tomar em consideração, por que não determinar um valor normal médio para todas as vendas, quer se efectuem com prejuízo ou com lucro, baseando-se simplesmente nos preços realmente pagos ou a pagar, na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea a)?

22. O Conselho tem razão ao sublinhar, além disso, que todos os métodos previstos, que são métodos alternativos, deveriam ser aplicados de forma a permitir chegar a valores mais ou menos similares, dado que se trata, em todos os casos, de determinar um valor normal que seja o mais próximo possível do preço de venda de um produto, tal como este seria se o produto em questão fosse vendido no seu país de origem ou de

exportação no decurso de operações comerciais normais. Ora, o primeiro desses métodos, baseado nas

«outras vendas realizadas no mercado interno a um preço não inferior ao custo de produção»,

implica a total exclusão das vendas com prejuízo, de modo que, em caso de utilização deste método, o Conselho pode pura e simplesmente aplicar às vendas efectuadas com prejuízo o lucro realizado nas vendas efectuadas a um preço superior ao custo de produção, transpondo assim para as vendas com prejuízo um lucro realizado noutras vendas, sem passar pelo cálculo de um qualquer lucro médio com base em vendas efectuadas a preços superiores e inferiores ao custo de produção.

23. Além disso, no acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, o Tribunal aceitou que a margem de lucro realizada por um produtor na venda de alguns dos seus modelos no mercado interno e incluída a esse título no preço real considerado como valor normal para efeitos do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), fosse utilizada pelas instituições como margem «razoável», na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), para o cálculo do valor normal de outros modelos do mesmo produtor (v. os n.os 21 e 22). É certo que, nesse caso, o valor normal tinha sido calculado porque os modelos em causa não tinham sido vendidos em quantidades suficientes no mercado interno. Não se vê, porém, que razões poderiam impedir que fosse aplicada a mesma regra quando o valor normal é calculado por outros motivos, por exemplo pelo facto de alguns modelos serem vendidos com prejuízo. Dito isto, este exemplo mostra claramente que o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), não exclui de modo algum que, para efeitos de determinação da «margem de lucro razoável» ou do «lucro normal» a incluir no valor calculado, só sejam tomadas em consideração vendas efectuadas a um preço superior ao custo de produção.

24. Além disso, resulta de outros acórdãos pronunciados nos processos MEE que, em caso de cálculo do valor normal dos produtos de uma sociedade, a margem de lucro pode basear-se no lucro realizado por outra sociedade. Remeto, nomeadamente, para o acórdão de 5 de Outubro de 1988, Sharp Corporation/Conselho (301/85, Colect., p. 5813), no qual o Tribunal declarou que

«nada neste texto [o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii)] proíbe que se utilize como 'margem de lucro razoável' o lucro normalmente realizado por uma sociedade diferente da que é objecto do inquérito *anti-dumping*» (n.° 8).

Nos processos apensos 260/85 e 106/86, Tokyo Electric/Conselho, já referidos, a recorrente tinha posto em causa o facto de o Conselho lhe ter aplicado uma margem de lucro de 47,92 %, que correspondia à que tinha sido realizada por outro produtor na venda no mercado interno de um número limitado de MEE. O Tribunal limitou-se, porém, a declarar que

«a TEC não demonstrou que a margem de lucro em questão não foi realizada no decurso de operações comerciais normais»

para concluir que

«o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do Regulamento n.° 2176/84 não impede que se considere que a margem de lucro adoptada pelas instituições podia ser escolhida como margem razoável, no âmbito do seu poder de apreciação» (n.° 13).

25. É certo que se pode objectar que o que precede indica, quando muito, que o Conselho teria podido aplicar às vendas com prejuízo da Minolta o «lucro normalmente realizado» ou o realizado «no decurso de operações comerciais normais» por outras sociedades, mas não permite determinar o que se deve entender por esses conceitos, e, designadamente, não dá resposta directa à questão de saber se, no caso de essas outras sociedades terem efectuado igualmente vendas com prejuízo, uma margem de lucro que apenas tivesse em conta as suas vendas com lucro constituiria um lucro «normal» na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base, ou se, nesse caso, só a sua margem de lucro realizada «no decurso de operações comerciais normais» poderia ser aplicada ao conjunto dos modelos da Minolta.

26. Continua, porém, a ser verdade que, para justificar a legalidade do recurso à margem de lucro de outra sociedade para efeitos do cálculo do valor normal, o Tribunal salientou expressamente, tanto no n.° 10 do acórdão Sharp Corporation/Conselho como no n.° 16 do acórdão Tokyo Electric/Conselho, já referidos, que

«se o valor normal só pudesse ser determinado, em relação aos produtores sem vendas no mercado interno, com base num lucro hipotético, correr-se-ia o risco de discriminar os outros fabricantes para os quais a margem de lucro realizada com os modelos que vendem no Japão é utilizada no cálculo do valor normal dos outros modelos».

Pode aplicar-se o mesmo raciocínio no caso de se ter recorrido ao cálculo do valor normal porque certos produtos são vendidos a um preço inferior ao custo de produção: se o Conselho pode validamente aplicar às sociedades que só vendem com prejuízo no mercado interno alguns dos seus modelos a margem de lucro realizada com as «outras vendas» (ou uma margem de lucro média baseada no conjunto das suas vendas efectuadas a um preço em média superior ao custo de produção)[7], deve igualmente poder aplicar essa mesma margem de lucro a outras sociedades cujas vendas foram todas efectuadas com prejuízo (ou cujas vendas foram efectuadas a um preço em média inferior ao custo de produção). Caso contrário, e parafraseando os citados acórdãos,

«correr-se-ia o risco de discriminar os outros fabricantes para os quais a margem de lucro efectivamente realizada com a venda de certos modelos é utilizada no cálculo do valor normal dos outros modelos vendidos com prejuízo».

27. Quero salientar, por último, que o novo regulamento de base[8], que sucedeu ao Regulamento n.° 2176/84, prevê expressa-

7 — Foi o que o Conselho fez em relação a três modelos da Canon.

8 — Regulamento (CEE) n.° 2423/88 do Conselho, de 11 de Julho de 1988, 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 209, p. 1).

mente que os lucros a incluir no valor calculado são determinados com referência às «vendas rentáveis» de produtos similares, quer sejam do mesmo produtor ou de outros produtores.

28. Tendo em conta quanto precede, pode-se aplicar no caso em apreço o adágio «quem pode o mais, pode o menos»: uma vez que o Conselho podia validamente aplicar aos modelos da Minolta vendidos a preços inferiores ao custo de produção a margem de lucro efectivamente realizada por outros produtores nas suas vendas de modelos similares ou diferentes, também tinha seguramente o direito de lhes aplicar uma margem de lucro média que tivesse em conta não só as vendas de outros produtores efectuadas a preços superiores ao custo de produção, mas também as suas vendas com prejuízo, e isto tanto mais quanto, no caso da Minolta, o Conselho não aplicou a margem média de um único outro produtor, que teria podido ser a margem mais elevada apurada, mas, como vimos, aplicou uma média geral de todas as margens médias individuais verificadas (v. n.° 10, penúltimo parágrafo, dos considerandos do regulamento impugnado). Não se pode, portanto, defender que o método de cálculo seguido pelo Conselho tenha levado à determinação de uma margem de lucro para a Minolta que não era «razoável» ou que era superior ao «lucro normal», na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base.

29. Os dois exemplos teóricos dados pela recorrente não são susceptíveis de pôr em causa esta conclusão.

30. Primeiro, o Conselho não fez aquilo que a Minolta, baseada nos seus exemplos, o acusa de ter feito. O Conselho não teria considerado lucros de 10 % ou de 60 % para os modelos 1 e 2 das sociedades B ou C, nem, portanto, um lucro de 35 % para os três modelos da sociedade A. De igual modo, e segundo o método que efectivamente seguiu, teria concluído por um mesmo lucro de 10 % para as duas sociedades Alfa e Beta, embora uma delas tivesse vendido alguns modelos com prejuízo. Mas, sobretudo, resulta do que precede que o Conselho podia legalmente ter feito aquilo que a Minolta, através desses exemplos, lhe censura. Com efeito, como o artigo 2.°, n.° 4, do regulamento de base prevê expressamente a determinação do valor normal

«com base em outras vendas realizadas no mercado interno a um preço não inferior ao custo de produção»,

o Conselho teria podido aplicar aos modelos 1 e 2 das sociedades B e C, bem como aos modelos da Beta vendidos com prejuízo, o lucro realizado por essas sociedades com os modelos vendidos a um preço superior ao custo de produção. Por outro lado, tendo o Tribunal reconhecido, designadamente nos acórdãos de 5 de Outubro de 1988, Sharp Corporation/Conselho, Tokyo Electric/ /Conselho e Canon/Conselho, já referidos, que a margem de lucro realizada por outros produtores ou pelo mesmo produtor noutros modelos do produto similar pode ser utilizada no âmbito do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base, o Conselho poderia ter procedido do mesmo modo se tivesse optado, como fez com a Minolta, pelo valor calculado.

31. Finalmente, a remissão feita pela Minolta para o método aplicado pelo Conselho para determinar, no contexto da fixação do direito *antidumping*,

«em quanto é que os rendimentos de cada produtor comunitário teriam de aumentar de modo a obter-se uma taxa de rendimento de 12 % para cada tipo de transacção» [v. n.° 107, alínea iii), dos considerandos do regulamento impugnado],

parece-me desprovida de qualquer pertinência no contexto da determinação da margem de lucro média dos produtores japoneses a incluir no valor normal. Por outro lado, a afirmação feita no n.° 10, segundo parágrafo, dos considerandos do regulamento impugnado, de que «esta perspectiva (seguida para o cálculo dos lucros para efeitos de determinação do valor normal) é inteiramente compatível com a adoptada para os cálculos do prejuízo relativos à indústria comunitária» não diz respeito ao tratamento dado às vendas com prejuízo, mas à questão de saber se se deviam calcular os lucros só relativamente aos FPN ou em relação ao conjunto das actividades dos exportadores em matéria de fotocópia.

32. Quanto aos outros argumentos aduzidos pela Minolta contra o modo como o Conselho determinou o lucro a incluir no valor normal, basta constatar que não encontram qualquer apoio nos textos. Exigir que o lucro «razoável» ou «normal» seja determinado em relação ao lucro realizado durante de toda a existência dos FPN, e isso para ter em conta as variações da sua rentabilidade no tempo, parece-me que vai além do que prevê o artigo 2.°, n.° 4 do regulamento de base, quando permite excluir as vendas com prejuízo, na condição nomeadamente de estas

«se (processarem) ao longo de um período bastante longo e (respeitarem) a quantidades substanciais» [alínea a].

Com efeito, considero que o Conselho não é obrigado a apreciar a realização desta condição relativamente a um período superior ao período do inquérito *antidumping* que, nos termos do artigo 7.°, n.° 1, alínea c), do regulamento de base,

«incidirá normalmente sobre um período mínimo de seis meses imediatamente anterior ao início do processo»

e que, no presente caso, abrangeu o período de Janeiro a Julho de 1985 inclusive (v. o n.° 5 dos considerandos do regulamento provisório [9]). Faço notar, aliás, que esta interpretação corresponde ao que prevê o novo regulamento de base [10], nos termos do qual as vendas com prejuízo

«podem ser consideradas como não tendo sido efectuadas no decurso de operações comerciais normais se:

9 — Regulamento (CEE) n.° 2640/86 da Comissão, de 21 de Agosto de 1986, que institui um direito *antidumping* provisório sobre as importações de fotocopiadores de papel normal originários do Japão (JO 239, p. 5).

10 — Regulamento n.° 2423/88 do Conselho, já referido, nota 8.

a) se processarem em quantidades substanciais durante o período de inquérito tal como definido no n.° 1, alínea c), do artigo 7.°,

b) ...».

Do mesmo modo, exigir que o lucro «razoável» ou «normal» seja determinado em relação às vendas de todos os modelos, incluindo os que são vendidos com prejuízo, com fundamento no facto de os produtores serem obrigados a oferecer à sua clientela uma gama completa de modelos, incluindo portanto modelos não rentáveis, é ignorar o próprio texto do artigo 2.°, n.° 4, do regulamento de base, que regula o tratamento das vendas com prejuízo sem tecer qualquer consideração relativamente às razões que incitaram os produtores a efectuá-las.

33. A Minolta alega ainda que, mesmo que o Conselho tivesse podido considerar apenas, na determinação da margem de lucro «razoável», o lucro nos modelos (globalmente) rentáveis (*quod non*), deveria, no entanto, tê-lo expresso tomando em consideração o volume de negócios de todas as vendas, incluindo as vendas não rentáveis. Ora, como o Conselho afirmou, com razão,

«se... se tomassem em consideração as vendas efectuadas com prejuízo, estas seriam então incluídas, de facto, no cálculo (do lucro normalmente realizado nas vendas internas), quando, por força do disposto no artigo 2.°, n.° 4, do Regulamento n.° 2176/84, não podem sê-lo» (v. o n.° 58 da contestação).

Além disso, não me parece que se possa tirar qualquer argumento, neste contexto, do método seguido pelo Conselho para o cálculo da margem de *dumping*, que constitui uma operação distinta relativamente à que consiste em determinar a margem de lucro a incluir no valor normal (v. artigo 2.°, n.° 13, do regulamento de base).

34. No que diz respeito, finalmente, à inclusão, na margem de lucro «razoável», do lucro realizado com [11] as filiais de vendas japonesas, posso limitar-me a assinalar que resulta do n.° 17 do acórdão de 5 de Outubro de 1988, Silver Seiko/Conselho, já referido, que, perante uma «entidade económica única», as instituições não são obrigadas a escolher a margem de lucro do produtor em vez da da sua filial de vendas e que lhes é lícito considerar as margens de lucro combinadas das duas sociedades.

35. O fundamento baseado no carácter desrazoável do lucro incluído no valor normal deverá, pelo exposto, ser julgado totalmente improcedente.

36. 3. Com o seu terceiro fundamento, a recorrente alega que o Conselho teria erradamente integrado nos encargos VAG incluídos no valor normal calculado um montante correspondente ao valor de certos descontos concedidos pelas filiais de vendas japonesas da Minolta aos respectivos clientes.

37. Na petição, a Minolta critica o Conselho sobretudo por ter equiparado os descontos em questão aos pagamentos por retoma a que se referem os n.os 13 e 14 dos considerandos do regulamento impugnado, em-

11 — Trata-se certamente do lucro realizado *pelas* filiais de vendas japonesas.

bora não dispusesse de qualquer prova que lhe permitisse qualificá-los como tal. Ora, ressalta claramente das notas tomadas pelos próprios advogados da Minolta aquando da verificação a que os agentes da Comissão procederam nos escritórios da Minolta, em Fevereiro de 1986, que, pelo menos nessa altura, os representantes da recorrente reconheciam designadamente que

«quando os utilizadores compram novos aparelhos, os concessionários retomam os antigos e a Minolta concede uma subvenção aos concessionários» (v. página 11 das referidas notas constantes do anexo IV B da petição).

Por outro lado, numa carta dirigida à Comissão em Julho de 1986 (junta como anexo II à contestação), os advogados da Minolta, ao mesmo tempo que lembravam que os descontos em questão, a seu ver, «não constituem verdadeiramente descontos por retoma», afirmam — para explicarem que no passado eles foram assim designados — que esses descontos

«se destinavam a ajudar os concessionários da MJS (a sua principal filial de vendas) a vender novos FPN e, ao mesmo tempo, a pagar aos seus compradores um certo montante como contrapartida pelos seus antigos aparelhos».

As instituições dispunham, portanto, de provas relativas à existência de descontos concedidos para ter em conta a «retoma» de antigos aparelhos.

38. Aliás, na réplica, a Minolta concentrou as suas observações nas questões jurídicas relativas à qualificação dos descontos em questão no quadro do inquérito *antidumping*. E a causa dessa atitude foi o facto de ela pensar que tinha encontrado na contestação do Conselho a confirmação expressa de um elemento que, desde o princípio, ela tinha considerado que se opunha à qualificação desses descontos como pagamentos por retoma e, portanto, à sua inclusão no valor normal, ou seja, que ela própria «nunca recuperou nem tentou recuperar os aparelhos retomados». Ora, já vimos nas nossas conclusões no processo C-175/87, Matsushita/Conselho, que essa constatação, bem como o facto de o desconto controvertido ter sido concedido aos distribuidores independentemente da questão de saber se estes tinham efectivamente acordado uma retoma com os seus clientes, ou se essa retoma tinha efectivamente sido feita, não chegam para negar que esse desconto se destinava a permitir-lhes efectuar retomas e retirar do mercado os FPN usados, nem que a inexistência — incontestada — de um mercado de usados no Japão, que daí derivava, trouxe à Minolta as mesmas vantagens de que beneficiaram os outros produtores e que vêm descritas no final do n.° 13, segundo parágrafo, dos considerandos do regulamento impugnado. Quanto à constatação de que os descontos em causa são concedidos com base numa tabela uniforme e não variam, portanto, entre uma operação e outra, não é susceptível de provar que a sua concessão não está ligada ao facto de ter havido uma operação que implicava uma retoma, mas tende antes a confirmar que visa proporcionar à Minolta vantagens que, como é o caso, não estão ligadas ao valor de recuperação ou de revenda dos aparelhos retomados.

39. Decorre do que precede que os pagamentos por retoma devem ser incluídos no valor normal, quer este seja determinado com base no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do regulamento de base, como no caso da Matsushita, quer seja calculado nos termos do disposto na alínea b), ii), como aconteceu com a Minolta.

40. Finalmente, pelas razões indicadas nas minhas conclusões nos processos C-171/87, Canon/Conselho, e C-174/87, Ricoh/Conselho, deve igualmente julgar-se improcedente o fundamento que a Minolta alega a título subsidiário, ou seja, que embora o custo relativo aos pagamentos por retoma tenha podido ser incluído no valor normal ao abrigo do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), ele deveria dele ser deduzido por força do artigo 2.°, n.° 10, alínea c).

B — Quanto à comparação

41. Com o seu quarto fundamento, a Minolta alega que, em violação do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do regulamento de base, o Conselho teria recusado introduzir no valor normal os ajustamentos adequados para ter em conta certos tipos de encargos que, no entanto, teriam uma «relação directa com as vendas consideradas».

42. No que respeita à exclusão dos *salários dos chefes de vendas* do ajustamento efectuado a título dos salários pagos aos vendedores, penso que o Conselho considerou legitimamente que essa relação directa não existia, uma vez que o inquérito revelara que a sua função principal é a de gerir e dirigir equipas de vendedores e não a de procederem eles próprios directamente a vendas. Não quero tomar posição quanto à tese do Conselho de que seria «por excepção» que os salários pagos aos vendedores figuram entre os encargos enumerados no artigo 2.°, n.° 10, alínea c), e que o termo «vendedores» deveria, por conseguinte, ter uma interpretação estrita. Contudo, faço questão de observar que a posição da recorrente, que consiste em defender que nada naquela disposição justifica tal interpretação estrita, que acarreta uma distinção entre diferentes categorias de «vendedores», me parece demasiado genérica. Efectivamente, ela ignora o facto de que, para poderem ser objecto de um ajustamento, os «salários pagos aos vendedores» devem, tal como os outros tipos de encargos enumerados, ter uma relação directa com as vendas consideradas, o que implica que há salários que não têm essa relação directa [12].

43. No que respeita aos *encargos ligados à utilização de carrinhas pelos vendedores,* deve notar-se que, segundo a própria Minolta,

«os encargos suportados com os veículos eram *principalmente* encargos de transporte, uma vez que *uma das utilizações principais* desses veículos era a entrega de aparelhos FPN aos clientes da recorrente»,

mas que

12 — Deve notar-se que, no Regulamento n.° 2423/88, de 11 de Julho de 1988, que é o regulamento de base actualmente em vigor, os salários pagos aos vendedores são expressamente definidos como sendo os pagos ao «pessoal que se dedica inteiramente a operações de venda directa». Este novo regulamento de base especifica ainda que, «por razões de maior transparência... não se deve proceder a qualquer ajustamento relativamente a encargos de venda gerais, visto que tais encargos não estão directamente relacionados com as vendas consideradas, com excepção dos salários dos vendedores, que não devem ser tratados de um modo diferente das comissões pagas».

«esses veículos eram igualmente utilizados pelos vendedores quando efectuavam vendas e faziam a demonstração de produtos aos clientes» (v. o n.° 7.15 da petição).

Como resulta claramente da resposta do Conselho à pergunta formulada pelo Tribunal, foi para ter em conta essa dupla utilização que o Conselho só concedeu um ajustamento de dois terços desses encargos que foram suportados com a entrega de aparelhos FPN e que foram considerados como estando relacionados com o transporte dos produtos [13].

44. Quanto ao terço restante, foi considerado como correspondendo a despesas correntes de deslocação dos vendedores e, assim sendo, integra-se nos encargos gerais para os quais, «regra geral, não será efectuado qualquer ajustamento» e que, normalmente, não estão directamente relacionados com as vendas consideradas, dado que são suportados independentemente da realização de uma venda (v., a este respeito, designadamente o n.° 19 das minhas conclusões no processo C-174/87, Ricoh/Conselho, assim como o n.° 46 das minhas conclusões no processo C-171/87, Canon/Conselho). Como a recorrente aceita expressamente a repartição assim efectuada na proporção de dois terços para um terço, resulta do que antecede que o Conselho não cometeu qualquer erro ao conceder um ajustamento apenas para uma parte dos encargos relacionados com a utilização das carrinhas. Foi pelas mesmas razões que ele pôde recusar proceder a um ajustamento para a totalidade das *despesas de transporte dos vendedores* nas suas deslocações em comboio, táxi ou avião.

13 — Note-se que o novo regulamento de base especifica expressamente que podem ser objecto de ajustamento «os custos directamente ligados, verificados no transporte do produto em questão...».

45. Finalmente, no que respeita aos *encargos* de armazenagem, transporte, seguro e crédito *suportados pela MO* (a empresa de produção da Minolta), bem como aos *encargos* de transporte, de veículos e de crédito da *MJS* relacionados com as suas vendas às outras filiais de vendas da Minolta, basta-me remeter para o n.° 45 das minhas conclusões no processo C-171/87, Canon/Conselho, do qual resulta que encargos deste tipo não têm uma «relação directa com as vendas consideradas», pois são suportados num estádio anterior a essas vendas, que, no caso de uma organização de produção e de vendas como a instituída pela Minolta, são as feitas ao primeiro comprador independente.

46. O fundamento baseado na recusa do Conselho de proceder a determinados ajustamentos do valor normal nos termos do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do regulamento de base também não procede.

C — Quanto ao cálculo da margem de *dumping*

47. **Como só a Minolta invocou um fundamento baseado no cálculo ilegal da margem de *dumping***, recordemos que, nos termos do artigo 2.°, n.° 13, alínea b), do regulamento de base,

«quando os preços variarem, a margem de *dumping* pode ser estabelecida transacção a transacção ou referindo-se aos preços representativos ou aos preços médios ponderados mais frequentemente praticados».

48. A Minolta alega que, ao utilizar no caso vertente o método «da média ponderada» para o cálculo do valor normal e o método

«transacção a transacção» para o cálculo do preço de exportação, o Conselho não fez uma comparação válida entre esses dois termos, como exige o artigo 2.°, n.os 2, 9 e 13, alínea b), do regulamento de base.

49. Ora, o Tribunal já rejeitou uma argumentação idêntica nos acórdãos de 7 de Maio de 1987, ditos «rolamentos de esferas», já referidos. Por exemplo, nos n.os 15 e 18 do acórdão Nippon Seiko/Conselho (258/84, Colect., p. 1923), declarou expressamente que nem o n.° 13 nem o n.° 9 do artigo 2.° do regulamento de base impõem que o valor normal e o preço de exportação sejam calculados segundo métodos similares ou idênticos. E acrescentou, no n.° 24 do mesmo acórdão, que

«a liberdade de escolher um dos métodos referidos no artigo 2.°, n.° 13, alínea b)... procura precisamente que seja escolhido o método mais apropriado ao objecto do processo de instituição de um direito *antidumping*».

50. A Minolta conclui desta última passagem que só a existência de circunstâncias especiais poderia fazer surgir o método transacção a transacção como o «mais apropriado» para o cálculo do preço de exportação, quando o valor normal tenha sido calculado segundo o método da média ponderada. A este respeito, apoia-se no número seguinte do mesmo acórdão, segundo o qual

«o método transacção a transacção é o único que permite fazer frente a certas manobras que consistem em dissimular o *dumping* graças à prática de preços diferentes, umas vezes superiores outras inferiores ao valor normal».

Segundo a Minolta, daqui resultaria que a aplicação do método transacção a transacção só se justificaria se se provasse que o exportador tinha cometido um acto culposo ou doloso a fim de dissimular o *dumping*.

51. Considero que esta argumentação não pode ser acolhida. Para começar, deve notar-se, como o Tribunal já fez no n.° 21 do acórdão Nippon Seiko/Conselho, que a escolha entre os diferentes métodos de cálculo indicados no artigo 2.°, n.° 13, alínea b), pressupõe a apreciação de situações económicas complexas. Assim, não basta demonstrar que a aplicação de um método diferente do acolhido teria sido perfeitamente possível nas circunstâncias do caso em apreço, mas seria necessário provar que, ao optar pelo método controvertido, o Conselho cometeu um erro manifesto na apreciação dos factos da causa.

52. Por outro lado, a argumentação da Minolta implica que, entre os métodos de cálculo indicados, um deles prevaleceria sobre os outros e valeria, por assim dizer, como regra, de modo que os outros só poderiam ser aplicados a título excepcional. Contudo, não é esse o caso, de modo que o Tribunal pôde basear-se, no n.° 33 do referido acórdão, no simples facto de que

«o método transacção a transacção figura entre os métodos que as instituições podem adoptar para cálculo da margem de *dumping* quando... os preços variam»

para concluir que os princípios da confiança legítima ou da segurança jurídica não se opõem a uma mudança do método de cálculo, mesmo sem aviso prévio.

53. Finalmente, a interpretação que a Minolta faz da passagem citada do n.° 25 do acórdão Nippon Seiko/Conselho não me parece correcta. A existência de «manobras que consistem em dissimular o *dumping*» não é aí apresentada como constituindo uma condição prévia da aplicação do método transacção a transacção. Aliás, nesse caso, não fora invocada a existência de tais manobras. Em meu entender, o Tribunal pretendeu simplesmente descrever aí os *efeitos* que decorrem da aplicação do método transacção a transacção, por força do qual — recorde-se — os preços de exportação superiores ao valor normal são ficticiamente reconduzidos ao nível do valor normal antes de serem integrados, juntamente com os preços de exportação inferiores ao valor normal, no cálculo da média ponderada do conjunto dos preços de exportação.

54. Esta interpretação parece-me ser confirmada pela segunda parte do n.° 25 do acórdão, em que o Tribunal contrapõe ao método controvertido o método da média ponderada, que, «neste contexto», isto é, quando os preços de exportação são ora superiores ora inferiores ao valor normal,

«teria como efeito essencial mascarar as vendas efectuadas a preços de *dumping* com as efectuadas com *dumping* dito 'negativo'«.

55. E pode, além disso, apoiar-se na conexão expressa que o Tribunal estabeleceu entre o método de cálculo da margem de *dumping* «mais apropriado» e a finalidade do processo de instituição de um direito *antidumping* que,

«segundo os artigos 2.°, n.° 1, e 4.°, n.° 1, (do regulamento de base)... tem por fim eliminar o prejuízo ou ameaça de prejuízo que resulta da prática de *dumping* para uma produção estabelecida na Comunidade» (v. a parte final do n.° 24 do acórdão).

Este critério parece-me excluir qualquer consideração subjectiva quanto à intenção do exportador em causa: segundo o Tribunal, não seria por este ser culpado de qualquer manobra destinada a dissimular o *dumping* que o Conselho poderia aplicar o método transacção a transacção e afastar o método da média ponderada, e sim porque e aplicação desta

«deixaria... subsistir na íntegra o prejuízo sofrido pela produção comunitária em causa» (v. a parte final do n.° 25 do acórdão Nippon Seiko/Conselho).

56. Resulta desta conclusão que não se pode também falar em violação do princípio «audi alteram partem» neste contexto: uma vez que o Conselho podia aplicar o método transacção a transacção mesmo não existindo manobras intencionais destinadas a dissimular o *dumping*, não era obrigado a dar à recorrente a possibilidade de apresentar observações sobre os elementos de prova de que ele disporia a esse respeito.

57. Finalmente, quanto à pretensa violação do artigo 190.° do Tratado CEE, deve notar-se antes de mais que tanto a aplicação do método da média ponderada para o cálculo do valor normal como a do método transacção a transacção para o cálculo do preço de exportação resultam claramente dos n.os 5 e 26 dos considerandos do regulamento definitivo, conjugados com os n.os 6 e 29 dos considerandos do regulamento provisório, que se limitam a confirmar. Por outro lado, como o método transacção a transacção figura entre os métodos de cálculo da margem de *dumping* nas mesmas condições que os outros métodos enumerados no artigo 2.°, n.° 13, alínea b), do regulamento de base, considero que o Conselho não era obrigado a invocar, nos considerandos do regulamento controvertido, fundamentos específicos que justificassem o recurso a esse método. O facto de o regulamento impugnado nos processos «rolamentos de esferas» ser mais explícito a este respeito explica-se por, nessa altura, a escolha do método transacção a transacção constituir uma alteração relativamente à prática anterior das instituições.

58. Quanto aos números que constam da compilação confidencial de quadros que a recorrente juntou à petição, e para os quais remete também no presente contexto, não têm qualquer relevância, pois baseiam-se em métodos de cálculo diferentes dos que o Conselho, como vimos, aplicou legitimamente.

Conclusão

59. Não podendo, portanto, ser acolhido nenhum dos fundamentos da recorrente, proponho ao Tribunal que negue provimento ao recurso e condene a Minolta nas despesas, incluindo as dos intervenientes.