ACÓRDÃO DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA (Sexta Secção)
13 de Fevereiro de 1992 *

No processo C-105/90,

Goldstar Co. Ltd, Seul (Coreia do Sul), representada por Maurice Byrne, solicitor, assistido por S. O. Spinks, do escritório Coudert Brothers de Bruxelas, com domicílio escolhido no Luxemburgo no escritório dos advogados Arendt & Medernach, 4, avenue Marie-Thérèse,

recorrente,

contra

Conselho das Comunidades Europeias, representado por Hans-Jürgen Lambers, director no Serviço Jurídico, e Erich H. Stein, consultor jurídico, na qualidade de agentes, assistidos por Hans-Jürgen Rabe, do escritório Schön e Pflüger, Hamburgo e Bruxelas, com domicílio escolhido no Luxemburgo no gabinete de Jörg Käser, director da Direcção dos Assuntos Jurídicos do Banco Europeu de Investimento, 100, boulevard Konrad-Adenauer, Kirchberg,

recorrido,

apoiado por

Comissão das Comunidades Europeias, representada por Eric White, membro do Serviço Jurídico, na qualidade de agente, com domicílio escolhido no Luxemburgo no gabinete de Roberto Hayder, representante do Serviço Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

interveniente,

* Língua do processo: inglês.

e por

Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies, associação de direito neerlandês, estabelecida em Eindhoven (Países Baixos), representada por Dietrich Ehle e Volker Schiller, advogados no foro de Colónia, com domicílio escolhido no Luxemburgo no escritório dos advogados Loesch e Wolter, 81, rue Zithe,

interveniente,

que tem por objecto a anulação do Regulamento (CEE) n.° 112/90 do Conselho, de 16 de Janeiro de 1990, que institui um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de certos leitores de discos compactos, originárias do Japão e da República da Coreia, e que determina a cobrança definitiva do direito provisório (JO L 13, p. 21),

O TRIBUNAL DE JUSTIÇA (Sexta Secção),

composto por: F. A. Schockweiler, presidente de secção, P. J. G. Kapteyn e G. F. Mancini, juízes,

advogado-geral: W. Van Gerven
secretário: J. A. Pompe, secretário adjunto

visto o relatório para audiência,

ouvidas as alegações das partes na audiência de 25 de Setembro de 1991,

ouvidas as conclusões do advogado-geral apresentadas na audiência de 14 de Novembro de 1991,

profere o presente

Acórdão

1 Por petição apresentada na Secretaria do Tribunal de Justiça em 17 de Abril de 1990, a sociedade Goldstar Co. Ltd, estabelecida em Seul, solicitou, nos termos do artigo 173.°, segundo parágrafo, do Tratado CEE, a anulação do Regulamento (CEE) n.° 112/90 do Conselho, de 16 de Janeiro de 1990, que institui um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de certos leitores de discos compactos, originárias do Japão e da República da Coreia, e que determina a cobrança definitiva do direito provisório (JO L 13, p. 21), na medida em que o mesmo diz respeito à sociedade recorrente.

2 A Goldstar é uma sociedade do grupo sul-coreano Lucky Goldstar e fabrica produtos eléctricos e electrónicos destinados tanto ao mercado coreano como a mercados estrangeiros. Em Junho de 1987, a Goldstar foi objecto de uma queixa apresentada à Comissão por uma associação de fabricantes europeus de leitores de discos compactos, o Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (a seguir «Compact»), que a acusava de vender esses produtos na Comunidade a preços de *dumping*.

3 O processo *antidumping* iniciado pela Comissão com base no 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, a seguir «regulamento de base»), conduziu inicialmente à imposição à Goldstar de um direito *antidumping* provisório de 32,5 % do preço líquido franco-fronteira comunitária não desalfandegado. O Conselho, sob proposta da Comissão, fixou em seguida o direito *antidumping* definitivo em 26,1 %, através do seu Regulamento n.° 112/90, contra o qual a Goldstar interpôs o presente recurso.

4 O inquérito sobre as práticas de *dumping* abrangeu o período compreendido entre 1 de Junho de 1986 e 31 de Maio de 1987 (a seguir «período de referência»), no decurso do qual a Goldstar vendeu na Coreia e na Comunidade cinco modelos de leitores de discos compactos (a seguir «LDC»). Trata-se, em primeiro lugar, dos modelos GCD 613 e GCD 616, distribuídos na Coreia sob a própria marca de Goldstar e que esta vendeu na Comunidade tanto sob a sua própria marca como aos Original Equipment Manufacturers (a seguir «OEM»). Trata-se, em segundo lugar, dos modelos GCD 603, GCD 605 e GCD 606, cuja produção cessou em 1985. Todos estes modelos vendidos na Comunidade durante o período de referência tinham sido exportados antes de 1 de Junho de 1986.

5 A Comissão e o Conselho determinaram o valor normal desses cinco modelos segundo três métodos. Segundo o primeiro desses métodos, o valor normal foi calculado com base no preço médio ponderado praticado no mercado interno relativamente a todas as vendas a compradores independentes. Esse método dizia respeito aos modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616, cujas vendas no mercado coreano representavam mais de 5 % das vendas de exportação desses modelos para a Comunidade.

6 O segundo método foi aplicado ao modelo GCD 613, cujas vendas no mercado interno eram inferiores a 5 % das vendas correspondentes para a Comunidade. Segundo este método, o valor normal foi calculado de acordo com o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base. Os montantes utilizados para o valor calculado foram as médias ponderadas das despesas suportadas e dos lucros realizados pela Goldstar para a venda na Coreia dos modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616.

7 O terceiro método diz respeito aos modelos GCD 613 e GCD 616 que a Goldstar vendeu na Comunidade aos OEM. O seu valor normal foi calculado, uma vez que tais vendas não tinham ocorrido no mercado coreano. Esse valor calculado foi baseado nos mesmos montantes que os escolhidos no âmbito do segundo método, com excepção dos montantes relativos aos lucros. Estes foram estimados, para as vendas aos OEM, em 30 % dos realizados sobre as vendas efectuadas sob a marca de Goldstar.

8 Para mais ampla exposição dos factos do litígio, da tramitação do processo, bem como dos fundamentos e argumentos das partes, remete-se para o relatório para audiência. Estes elementos dos autos apenas serão adiante retomados na medida do necessário para a fundamentação da decisão do Tribunal.

9 Em apoio do seu recurso, a Goldstar invoca três fundamentos que dizem respeito, respectivamente, aos três métodos escolhidos pelo Conselho para a determinação do valor normal.

Quanto ao fundamento relativo às vendas efectuadas no decurso de operações comerciais normais ou que permitem uma comparação válida

10 A Goldstar alega que o Conselho infringiu o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base, na medida em que considerou que os modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 eram vendidos na Coreia no decurso de operações comerciais normais e que essas vendas permitiam uma comparação válida. A Goldstar considera que o valor normal desses modelos não devia ter sido baseado nos preços praticados nesse mercado, mas no valor calculado. Em apoio destas afirmações, a Goldstar invoca essencialmente dois argumentos.

11 Em primeiro lugar, a Goldstar sustenta que as noções de operações comerciais normais e de comparação válida pressupõem um volume de vendas suficiente em termos absolutos num mercado interno representativo. O Conselho ignorou essas exigências sob dois aspectos. Em primeiro lugar, só considerou o volume dessas vendas em termos relativos, na medida em que aplicou a chamada regra dos 5 %, que exprime o volume das vendas no mercado interno em percentagem das exportações para a Comunidade. Em seguida, não tomou em consideração as características e a dimensão do mercado coreano de LDC que se limitava, aquando do período de referência, a 5 000 exemplares vendidos.

12 A este respeito, há que observar em primeiro lugar que, segundo o texto e a economia do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do regulamento de base, é o preço realmente

pago ou a pagar no decurso de operações comerciais normais que é necessário tomar em consideração prioritariamente para determinar o valor normal (ver acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, n.° 11, 277/85 e 300/85, Colect., p. 5731). Com efeito, resulta do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base, que este princípio só pode ser derrogado quando não tiver ocorrido qualquer venda do produto similar no decurso de operações comerciais normais ou quando tais vendas não permitam uma comparação válida.

13 Cabe observar que a noção de operações comerciais normais diz respeito à natureza das próprias vendas consideradas. A mesma tem por objectivo excluir, para a determinação do valor normal, as situações em que as vendas no mercado interno não são celebradas em condições comerciais normais, nomeadamente quando um produto for vendido a preços inferiores aos custos de produção ou quando as transacções se efectuarem entre partes que se associaram ou que concluíram um acordo de compensação.

14 Ora, é necessário verificar que a Goldstar nunca afirmou que as suas vendas de LDC no mercado interno durante o período de referência tinham sido celebradas em condições comerciais que não eram normais.

15 Assim, convém examinar se as vendas realizadas no mercado interno permitiam uma comparação válida. Esta exigência diz respeito à questão de saber se essas vendas eram suficientemente representativas para servir de base à determinação do valor normal. As transacções celebradas no mercado interno devem, com efeito, reflectir um comportamento normal dos compradores e resultar de uma formação normal dos preços.

16 O Conselho e a Comissão têm por hábito considerar essa exigência satisfeita quando as vendas realizadas pelo produtor em causa no mercado interno excedem 5 % das vendas de exportação para a Comunidade. No caso em apreço, o Conselho considerou que as vendas no mercado interno ultrapassavam efectivamente 5 % das exportações para a Comunidade e que não havia que derrogar a prática seguida a esse respeito.

17 Quanto a esta prática, convém referir que a mesma proporciona aos operadores económicos interessados uma certa segurança jurídica no que diz respeito à apreciação da representatividade das vendas no mercado interno pelas instituições comunitárias. Devido a essa garantia, o critério dos 5 % merece ser acolhido *e* só pode ser derrogado em circunstâncias excepcionais.

18 Tal circunstância pode surgir quando o volume global do mercado interno não é suficientemente importante para que os preços de venda resultem do jogo da oferta e da procura. A Goldstar afirma, a este respeito, que o volume do mercado de LDC durante o período de referência se limitava a 5 000 exemplares vendidos e que esse volume não é suficientemente importante.

19 Para apreciar esta afirmação convém observar que os mercados dos aparelhos electrodomésticos e electrónicos têm geralmente várias fases de desenvolvimento durante as quais o volume das vendas aumenta gradualmente, enquanto o nível dos preços se caracteriza paralelamente por uma tendência no sentido da baixa. Em cada fase de desenvolvimento, o jogo da oferta e da procura impõe um nível de preços diferente. É assim que no decurso das primeiras fases um volume de vendas relativamente baixo ocasiona um nível de preços relativamente elevado.

20 Ora, durante o período de referência, o mercado coreano caracterizava-se por um volume de vendas relativamente limitado e um nível de preços relativamente estável.

21 A luz desta observação, o Conselho estava no direito de considerar que um volume global de vendas de 5 000 LDC permitia uma formação normal dos preços no mercado coreano e que não havia que derrogar a prática dos 5 %. Aliás, o número de 5 000 exemplares representa uma percentagem considerável das exportações de LDC coreanos para a Comunidade durante o período de referência, isto é, 14 %.

22 Uma outra circunstância excepcional que podia justificar uma derrogação à prática dos 5 % era, na opinião da Goldstar, o volume muito baixo das suas vendas realizadas no mercado coreano em termos absolutos. No que respeita a este argumento, há que observar que a importância do volume de vendas em termos absolutos pode variar de um sector da economia para outro. Por este facto, é impossível fixar um limiar mínimo absoluto de alcance geral, abaixo do qual as vendas no mercado interno deixam de permitir uma comparação válida. A importância do volume de vendas em termos absolutos só pode, assim, ser apreciada em função das especificidades de cada caso concreto.

23 Ora, o facto de admitir uma derrogação à prática dos 5 % devido às especificidades de cada caso concreto equivaleria a comprometer a segurança jurídica que esta prática tem por objectivo introduzir na apreciação da representatividade das vendas realizadas por um exportador no seu mercado interno. Deste modo, um baixo volume das vendas em termos absolutos não constitui, em si mesmo, uma circunstância que permita derrogar a prática dos 5 %.

24 Além disso, convém observar que a parte do mercado coreano de LDC ocupada pela Goldstar durante o período de referência não era certamente insignificante. Essa parte ultrapassava efectivamente 5 % do conjunto das vendas efectuadas nesse mercado.

25 Deste modo, o Conselho considerou acertadamente que o número de LDC vendidos pela Goldstar no mercado coreano e a dimensão global desse mercado não permitiam derrogar a sua prática normal dos 5 %.

26 A Goldstar alega, em segundo lugar, que abandonou a produção dos modelos GCD 603, GCD 605 e GCD 606 em 1985, ou seja, antes do período de referência. O preço a que esses modelos ultrapassados foram vendidos no mercado interno no decurso desse período não permitia, portanto, uma comparação válida.

27 A este respeito, basta observar que o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base só faz referência às vendas. A data de produção dos modelos vendidos não tem, em princípio, qualquer importância para o cálculo do valor normal.

28 Quanto a este aspecto, a Goldstar não demonstrou de modo algum que a data de produção tenha tido qualquer incidência sobre o preço a que os modelos ultrapassados foram vendidos no mercado coreano.

29 Resulta do conjunto das considerações precedentes que o primeiro fundamento deve ser rejeitado.

Quanto ao fundamento relativo à determinação da margem de lucro para o valor calculado

30 A Goldstar alega que o Conselho infringiu o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base, ao determinar o valor calculado do modelo GCD 613 tomando como referência as margens de lucro realizadas aquando das vendas no mercado coreano dos modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616, uma vez que estes lucros não correspondiam aos lucros normalmente realizados nesse mercado. A Goldstar esclarece, a este respeito, que o Conselho devia ter tomado como referência os lucros de outros produtores coreanos, interpretando essa disposição à luz do artigo 2.°, n.° 4, do acordo relativo à aplicação do artigo 6.° do GATT (JO 1980, L 71, p. 90; EE 11 F12 p. 127, a seguir «código *antidumping* de 1979»).

31 Sobre este ponto, convém recordar que, nos termos do artigo 2.°, n.° 4, do código *antidumping* de 1979,

«quando não se realizar nenhuma venda do produto similar no decurso de operações comerciais normais no mercado interno do país exportador ou quando tais vendas, por causa da situação especial do mercado, não permitirem uma comparação válida, a margem de *dumping* será determinada por comparação com um preço

comparável do produto similar quando este é exportado para um país terceiro, podendo esse preço ser o preço de exportação mais elevado, mas devendo ser um preço representativo, ou com o custo de produção no país de origem majorado de um montante razoável para despesas de administração, de vendas e outras, e para os lucros. Regra geral, a majoração para lucros não excederá o lucro normalmente realizado aquando de vendas de produtos de mesma categoria geral no mercado interno do país de origem».

32 Esta disposição, redigida em termos gerais, não especifica se o lucro normalmente realizado aquando de vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem se refere aos lucros realizados pelo exportador em causa ou se se trata do lucro médio realizado pelo conjunto dos produtores no mercado interno.

33 Em seguida deve recordar-se que, segundo o acórdão de 7 de Maio de 1991, Nakajima All Precision Co. Ltd/Conselho, n.° 37 (C-69/89, Colect., p. I-2069), o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base está conforme com o artigo 2.°, n.° 4, do código *antidumping* de 1979, na medida em que, sem desrespeitar o espírito desta última norma, se limita a concretizar os métodos razoáveis de determinação do valor normal calculado em relação às diversas situações que se possam apresentar na prática.

34 O artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), tem a seguinte redacção:

«... o valor calculado, pela soma do custo de produção e de uma margem de lucro razoável. 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. O montante dos encargos de venda, das despesas administrativas e de outros encargos gerais e do lucro é calculado tomando como referência as despesas efectuadas e os lucros auferidos pelo produtor ou pelo exportador aquando das vendas rentáveis de produtos similares no mercado interno. Caso tais

informações não se encontrem disponíveis, sejam falíveis ou não se revelem adequadas, os mesmos serão calculados tomando como referência as despesas efectuadas e os lucros auferidos por outros produtores ou exportadores no país de origem ou no país de exportação aquando de vendas rentáveis de um produto similar. Caso não seja aplicável nenhum desses dois métodos, as despesas efectuadas e os lucros auferidos serão calculados tomando como referência as vendas realizadas pelo exportador ou por outros produtores ou exportadores da mesma área de negócios no país de origem ou no país de exportação ou em qualquer outra base razoável».

35 No acórdão de 7 de Maio de 1991, C-69/89, atrás referido, foi decidido que os três métodos de determinação do valor normal calculado previsto no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base deviam ser considerados pela ordem da sua apresentação.

36 Assim, a margem de lucro deve ser calculada prioritariamente em função do lucro realizado pelo produtor sobre as vendas rentáveis de produtos similares efectuadas no mercado interno. Só no caso de estes dados não estarem disponíveis ou não serem fiáveis ou não serem adequados é que a margem de lucro é calculada tomando como referência os lucros realizados por outros produtores sobre as vendas... do produto similar.

37 Ao favorecer deste modo a utilização dos dados relativos ao produtor individual em causa, o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base destina-se a assegurar que o valor normal calculado corresponda o mais possível à situação que existiria se o produtor tivesse efectivamente vendido o produto em causa no mercado interno em quantidades suficientes. Esta disposição garante, assim, que cada empresa seja julgada em função de características que lhe são próprias.

38 A este respeito, há que precisar que é necessário incluir nessas características a política de preços praticada pelo produtor em causa no mercado interno e que os dados relativos aos lucros gerados por essa política não podem ser ignorados pelo simples facto de a margem de lucro ser especialmente elevada em relação à realizada por outros produtores nesse mercado.

39 Daqui se conclui que o Conselho era obrigado a calcular a margem de lucro do valor normal calculado do modelo GCD 613 em função dos lucros realizados pela Goldstar aquando das vendas dos outros modelos no mercado coreano.

40 Assim, o segundo fundamento deve ser rejeitado.

Quanto ao fundamento relativo ao cálculo da margem de lucro para efeitos da determinação do valor normal calculado dos modelos vendidos na Comunidade aos compradores OEM

41 A Goldstar sustenta que o Conselho infringiu o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base, na medida em que avaliou, para o valor calculado dos modelos GCD 613 e GCD 616 vendidos aos compradores OEM na Comunidade, a margem de lucro aplicável em 30 % da margem de lucro aplicável às vendas realizadas na Coreia sob a marca de Goldstar. Este modo de proceder não tem em consideração o facto de que não há qualquer relação entre vendas aos OEM e vendas sob a marca do produtor. Seria não apenas arbitrário mas também contrário à prática seguida pelas instituições comunitárias noutros processos, em que teriam considerado uma percentagem fixa de 5 % em relação a todas as sociedades em causa. Por último, o Conselho teria violado o princípio da igualdade de tratamento ao aplicar taxas de lucro diferentes para os produtores coreanos em causa, quando estes se encontravam todos na mesma situação devido ao facto de não terem feito qualquer venda aos OEM no mercado coreano.

42 Antes de apreciar a pertinência destas acusações, convém observar que, durante o período de referência, nenhum produtor coreano tinha vendido os seus produtos aos OEM no mercado coreano e que as instituições comunitárias não dispunham, consequentemente, de qualquer informação relativa a este tipo de vendas nesse mercado. Estas instituições procederam, assim, ao cálculo do valor normal com base em dados relativos às vendas dos produtos de marca. Todavia, a fim de tomar em consideração diferenças entre os preços dessas vendas e os das vendas aos

OEM, aplicaram relativamente à Goldstar uma taxa de lucro correspondente a 30 % do realizado sobre as vendas de produtos de marca.

43 Assim, há que examinar, à luz das acusações da Goldstar, se a taxa de 30 % constitui um montante razoável na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), última frase, do regulamento de base.

44 A este respeito, é necessário examinar em primeiro lugar se o Conselho teve devidamente em conta as diferenças entre as vendas aos OEM e as dos produtos de marca, ao determinar a margem considerada para as vendas aos OEM em função dos lucros realizados sobre as vendas de produtos de marca.

45 No que diz respeito à relação entre os dois tipos de vendas, convém observar que a diferença essencial se situa ao nível da comercialização. Com efeito, os dois tipos de vendas dirigem-se a clientelas diferentes que operam geralmente em estádios de comercialização diferentes, mas o produto vendido ao consumidor final por um OEM é similar ao vendido sob a marca do fabricante. Os custos de produção são pois comparáveis relativamente aos dois tipos de vendas.

46 Consequentemente, as vendas aos OEM e as vendas tradicionais reflectem duas possibilidades de escoamento da produção de um mesmo fabricante. A escolha de uma ou de outra dessas possibilidades é feita em função de critérios de rentabilidade idênticos, específicos da empresa em questão.

47 Deste modo há forçosamente uma relação entre as vendas aos OEM e as efectuadas sob a marca do produtor, de modo que o Conselho podia razoavelmente determinar a margem de lucro das vendas aos OEM em função da obtida sobre a venda dos produtos de marca.

48 Convém examinar em seguida se o Conselho cometeu um erro de apreciação ao fixar uma margem de lucro individual relativamente às vendas da Goldstar aos OEM, quando em processos anteriores tinha considerado uma margem média idêntica para todos os produtores em causa.

49 A este respeito, convém recordar que o valor normal calculado se destina a determinar o preço de venda de um produto, como o mesmo seria se esse produto fosse vendido no mercado interno, e que a utilização de dados relativos ao produtor individual em causa é o que melhor corresponde a esse objectivo, nomeadamente quando esses dados diferem consideravelmente dos relativos aos outros produtores.

50 No que diz respeito ao cálculo de uma margem de lucro para as vendas aos OEM, é portanto necessário verificar que uma margem uniforme aplicada ao conjunto dos produtores em causa é contrária a esse objectivo, quando as margens de lucro realizadas sobre as vendas de produtos de marca, que serviram de base de cálculo para a margem uniforme, diferem consideravelmente. Com efeito, ao produtor que só tivesse realizado uma baixa margem seria aplicada uma margem média superior, ao passo que o produtor que tivesse obtido uma margem real elevada beneficiaria de uma margem média inferior.

51 Ora, no caso em apreço, a Goldstar realizou, aquando das suas vendas de produtos de marca no mercado coreano, uma margem de lucro real especialmente elevada. Em contrapartida, nos processos a que a Goldstar se refere e que são invocados no n.° 26 das conclusões do advogado-geral, as empresas em causa tinham obtido margens reais que eram muito próximas umas das outras.

52 Nestas circunstâncias, há que considerar que o Conselho agiu correctamente ao determinar para a Goldstar uma margem de lucro individual relativamente aos modelos GCD 613 e GCD 616 que vendeu a compradores OEM na Comunidade.

53 Por último, convém examinar se o Conselho fixou de modo arbitrário essa margem de lucro individual em 30 % da margem obtida pela Goldstar sobre as vendas de produtos de marca, tendo em consideração o facto de que determinou uma margem fixa de 5 % em processos de *dumping* anteriores.

54 A este respeito, há que precisar em primeiro lugar que a margem fixa de 5 %, considerada pelo Conselho num desses processos, correspondia aproximadamente a um terço da margem de lucro média realizada pelos produtores em causa sobre as suas vendas internas, quando em dois outros a margem de 5 % representava mais de um terço dessa margem de lucro média.

55 Convém observar em seguida que, no decurso do processo administrativo, a própria Goldstar propôs às instituições comunitárias uma relação de 30 %, entendendo-se todavia que essa percentagem devia ser calculada com base nos lucros médios realizados pelo conjunto dos produtores.

56 Por conseguinte, não se pode acusar o Conselho de ter fixado arbitrariamente a margem de lucro em causa.

57 Resulta do conjunto das considerações precedentes que o Conselho não infringiu o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base ao avaliar, para o valor calculado dos modelos GCD 613 e GCD 616 vendidos aos compradores OEM na Comunidade, a margem de lucro em 30 % da margem de lucro aplicável às vendas de produtos de marca.

58 O terceiro fundamento deve assim ser igualmente rejeitado tal como, consequentemente, a globalidade do recurso.

Quanto às despesas

59 Por força do artigo 69.°, n.° 2, do Regulamento de Processo, a parte vencida deve ser condenada nas despesas, se assim tiver sido pedido. Tendo a recorrente sido vencida, há que condená-la nas suas despesas, bem como nas do recorrido. A Comissão e Compact, que intervieram em apoio do recorrido, suportarão, nos termos do artigo 69.°, n.° 4, do Regulamento de Processo, as suas próprias despesas.

Pelos fundamentos expostos,

O TRIBUNAL DE JUSTIÇA (Sexta Secção)

decide:

1) É negado provimento ao recurso.

2) A recorrente é condenada nas despesas, com excepção das dos intervenientes.

Schockweiler Kapteyn Mancini

Proferido em audiência pública no Luxemburgo, em 13 de Fevereiro de 1992.

O secretário
J.-G. Giraud

O presidente da Sexta Secção
F. A. Schockweiler