uniforme aplicada ao conjunto dos produtores em causa, correspondente à média de todas as margens de lucro realizadas sobre os referidos produtos relativamente aos produtores em questão, é contrária a esse objectivo. 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.

RELATÓRIO PARA AUDIÊNCIA
apresentado no processo C-105/90 *

I — Matéria de facto e tramitação processual

1. *Enquadramento jurídico*

1. O artigo 2.°, n.° 4, do acordo relativo à aplicação do artigo 6.° do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (JO 1980, L 71, p. 90; EE 11 F12 p. 127, a seguir «código *antidumping* de 1979») prevê que:

«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 venda e outras, e para os lucros. Regra geral, a majoração para lucros não excederá o lucro normalmente realizado aquando de vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem.»

2. O Conselho instituiu um regime comum relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping*, em conformidade com as obrigações internacionais da Comunidade, como decorrem do artigo 6.° do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (a seguir «GATT») e do código *antidumping*. Esse regime é previsto pelo 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

* Língua do processo: inglês.

Económica Europeia (JO L 209, p. 1, a seguir «regulamento de base»).

3. O artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base diz respeito ao valor normal. Esta disposição define o valor normal como sendo o preço comparável realmente pago ou a pagar no decurso de operações comerciais normais por produto similar destinado ao consumo no país de exportação ou de origem. Todavia, quando não ocorrer qualquer venda de produto similar no decurso de operações comerciais normais no mercado interno do país de exportação ou de origem, ou quando tais vendas não permitirem uma comparação válida:

«i) O preço comparável de produto similar quando este for exportado para um país terceiro, o qual, podendo ser o preço de exportação mais elevado, tem de ser, contudo, um preço representativo,»

ou

«ii) 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».

4. Segundo o quarto considerando do regulamento de base, não se verificam operações comerciais normais, 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.

2. *Matéria de facto*

5. Na sequência de uma queixa apresentada em Junho de 1987 pelo Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (a seguir «Compact») em nome de fabricantes que representam a maioria da produção comunitária de leitores de discos compactos, a Comissão deu início a um processo *antidumping* relativo às im-

portações na Comunidade de leitores de discos compactos abrangidos pelo código NC 8519 99 10, originários do Japão e da Coreia do Sul, e abriu um inquérito. O inquérito sobre as práticas de *dumping* abrangeu o período compreendido entre 1 de Junho de 1986 e 31 de Maio de 1987.

6. A sociedade sul-coreana Goldstar Co. Ltd, estabelecida em Seul, era uma das empresas em causa nesse inquérito. Essa sociedade faz parte do grupo Lucky Goldstar e fabrica produtos eléctricos e electrónicos destinados tanto ao mercado coreano como aos mercados estrangeiros. Durante o período do inquérito, a Goldstar vendeu cinco modelos de leitores de discos compactos (a seguir «LDC») na Coreia e na Comunidade. Trata-se dos modelos GCD 613 e GCD 616, que a Goldstar vendeu na Comunidade tanto sob a sua própria marca como aos Original Equipment Manufacturers (a seguir «OEM»), assim como dos modelos GCD 603, GCD 605 e GCD 606. A produção destes últimos modelos cessou em 1985. As quantidades destes modelos vendidos na Comunidade durante o período do inquérito tinham sido exportadas antes de 1 de Junho de 1986.

7. Em 12 de Julho de 1989, a Comissão adoptou o Regulamento (CEE) n.° 2140/89, que institui um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de certos leitores de discos compactos originárias do Japão e da Coreia do Sul (JO L 205, p. 5, a seguir «regulamento provisório»). A taxa do direito provisório aplicável às importações da Goldstar elevava-se a 32,5 % do preço líquido franco-fronteira comunitária não desalfandegado.

8. No caso da Goldstar, a Comissão procedeu à determinação do valor normal segundo três métodos:

1) Em primeiro lugar tomou como referência o preço médio ponderado praticado no mercado interno para todas as vendas a compradores independentes (n.° 23 dos considerandos do regulamento provisório). Este método dizia respeito aos modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616.

2) Relativamente ao modelo GCD 613, a Comissão determinou o valor normal com base no valor normal calculado segundo as modalidades previstas no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base, porque esse modelo não foi vendido em quantidades suficientes no mercado sul-coreano. O critério escolhido pela Comissão para apreciar se as quantidades vendidas eram suficientes é uma percentagem; as vendas no mercado interno devem pelo menos representar 5 % da quantidade exportada para a Comunidade. Os montantes utilizados para o valor calculado foram as médias ponderadas das despesas suportadas e dos lucros realizados pela Goldstar para a venda dos modelos GCD 603, GCD 605 e GCD 606 e GCD 616 na Coreia (n.os 46 a 48 dos considerandos do regulamento provisório).

3) Foi calculado um outro valor normal para os modelos GCD 613 e GCD 616 que a Goldstar tinha vendido na Comunidade aos OEM, dado que essas vendas não tinham ocorrido no mercado coreano. Este valor calculado utiliza os mesmos montantes que os considerados para o segundo método. Todavia, tendo em conta as diferenças existentes entre as vendas aos OEM e as relativas a outras categorias de clientes, a Comissão aplicou uma taxa de lucro correspondente a 30 % do realizado sobre as vendas efectuadas sob a marca de Goldstar (n.os 28, 51 e 52 dos considerandos do regulamento provisório).

9. O Conselho seguiu estes métodos de determinação do valor normal aquando da adopção do Regulamento (CEE) n.° 112/90, 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, a seguir «regulamento definitivo»). A taxa definitiva aplicável à Goldstar é de 26,1 %.

10. No decurso do processo administrativo, a Goldstar opôs-se à utilização destes métodos. Alegou, quanto ao primeiro método, que as suas vendas realizadas no mercado coreano não podiam ser utilizadas como base para o cálculo do valor normal, uma vez que o volume das suas vendas era muito baixo em termos absolutos e que os seus preços de venda, muito elevados, não podiam ser considerados como reflectindo a situação geral dos preços. Deste modo, essas vendas não correspondiam, segundo a Goldstar, a operações comerciais normais.

11. A Comissão considerou a este respeito que um baixo volume de vendas no mercado interno em valor absoluto não pode constituir em si mesmo uma razão suficiente para considerar que essas vendas não correspondem a operações comerciais normais justificando uma derrogação à prática normal que consiste em calcular os valores normais com base nas vendas no mercado interno de modelos que, em quantidade, excedam 5 % das vendas para a Comunidade (n.° 27 dos considerandos do regulamento provisório). A Comissão verificou, quanto aos preços praticados nesse mercado, que a Goldstar os tinha facturado no decurso de operações comerciais normais. Consequentemente, a Comissão não pôde admitir o argumento aduzido. O Conselho acolheu essas verificações da Comissão (n.° 21 dos considerandos do regulamento definitivo).

12. No respeitante à utilização do segundo método, a Goldstar alega que, para o cálculo dos valores normais, a Comissão não devia aplicar o lucro médio realizado sobre as suas vendas rentáveis, uma vez que as quantidades, embora excedam 5 % das vendas da exportação, eram baixas em valor absoluto e que, por conseguinte, o lucro realizado era pouco fiável e inadequado para a determinação do valor normal. Todavia, a Comissão e o Conselho consideraram que o baixo valor absoluto das vendas realizadas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais não podia, enquanto tal, ser suficiente para justificar a utilização de outro método geral de cálculo dos lucros (n.° 50 dos considerandos do regulamento provisório e n.° 37 dos considerandos do regulamento definitivo).

13. Por último, a Goldstar opôs-se à aplicação do terceiro método por duas razões. Sustentou, em primeiro lugar, que a utilização de uma taxa de lucro igual a 30 % do realizado sobre as vendas de produtos de marca não se conciliava com a margem fixa de 5 % aplicada anteriormente pela Comissão. Contudo, esta considerou que, numa dada sociedade, existe necessariamente uma relação entre as despesas e os lucros ligados às vendas de modelos da marca desta última e os ligados às vendas de modelos de OEM. Por outro lado, considerou que uma taxa de lucro igual a 30 % do realizado sobre as vendas dos produtos com a marca da sociedade constitui uma estimativa razoável para reflectir as diferenças que poderiam existir

entre o preço dos produtos com a marca da sociedade e os dos OEM, se as vendas destes últimos tivessem ocorrido no mercado coreano. O facto de a Comissão ter julgado oportuno utilizar uma percentagem fixa em processos anteriores não é incompatível com a adopção de um método específico considerado mais preciso para um determinado produto. Além disso, a referida taxa dá, segundo a Comissão e o Conselho, para o mercado coreano, uma margem de lucro mais favorável aos exportadores que não realizaram qualquer venda no mercado interno do que a taxa fixa utilizada pela Comissão em processos anteriores (n.° 39 dos considerandos do regulamento definitivo).

14. Em seguida, a Goldstar alegou que a Comissão devia ter utilizado, no cálculo dos valores normais calculados relativamente aos OEM, a margem fixa de 30 % dos lucros realizados pelos exportadores coreanos sobre as vendas de produtos de marca e não a taxa de 30 % dos lucros realizados por ela própria sobre as vendas de produtos da sua própria marca. A Comissão considerou a este respeito que a relação entre os lucros dos OEM e os ligados aos produtos de marca deve, em primeiro lugar, ser estabelecida ao nível de cada exportador se a sociedade em questão vender produtos da sua própria marca no mercado interno, dado que uma sociedade que pode abastecer um mercado realizando importantes lucros tentará normalmente daí tirar vantagens em vez de fornecer, com uma baixa margem de lucro, um cliente OEM que se tornará, de facto, um concorrente. Deste modo, só pode ser feita referência a outros exportadores se o exportador em causa não vender qualquer produto da sua própria marca no mercado interno (n.° 40 dos considerandos do regulamento definitivo).

II — Fase escrita e pedidos das partes

15. O recurso da Goldstar foi registado na Secretaria do Tribunal de Justiça em 18 de Abril de 1990.

16. Por despachos respectivamente de 20 de Setembro e 5 de Dezembro de 1990, a Comissão e Compact foram admitidos a intervir em apoio dos pedidos do Conselho.

17. Por despacho de 5 de Dezembro de 1990, o Tribunal deferiu os pedidos de tratamento confidencial apresentados pela Goldstar e decidiu só comunicar ao Compact as versões não confidenciais da petição inicial e da réplica. Decidiu igualmente que as partes não transmitirão à Compact as informações que foram qualificadas de confidenciais.

18. Por despacho de 6 de Fevereiro de 1991, o Tribunal decidiu que as observações da Comissão só fossem comunicadas à Compact na sua versão não confidencial, apresentada pela Comissão.

19. *A Goldstar, recorrente,* conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— anular o Regulamento n.° 112/90 do Conselho, de 16 de Janeiro de 1990, na medida em que o mesmo diz respeito à recorrente;

— condenar o Conselho nas despesas.

20. O *Conselho, recorrido,* conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— negar provimento ao recurso;

— condenar a recorrente nas despesas da instância.

21. Por documentos apresentados respectivamente na Secretaria do Tribunal em 21 de Dezembro de 1990 e em 25 de Fevereiro de 1991, a Comissão e Compact, intervenientes, apoiaram os pedidos do Conselho.

22. O Tribunal, com base no relatório preliminar do juiz-relator, ouvido o advogado-geral, decidiu iniciar a fase oral do processo sem instrução prévia.

III — Fundamentos e argumentos das partes

1. *Primeiro fundamento: vendas efectuadas no decurso de operações comerciais normais ou que permitem uma comparação válida*

23. A *Goldstar* alega que o Conselho violou o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base, na medida em que não admitiu que os modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 vendidos no mercado coreano no decurso do período do inquérito não eram vendidos no âmbito de operações comerciais normais e não permitiam uma comparação válida. O valor normal desses modelos devia ter sido baseado não nos preços praticados nesse mercado mas no valor calculado.

24. Segundo a Goldstar, o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base impõe que as vendas no mercado interno tenham sido efectuadas em quantidades suficientes para poderem servir de base ao valor normal e que esse mercado seja representativo, de modo a poder dizer-se que as vendas correspondem a operações comerciais normais ou que permitem uma comparação válida. Essa exigência implica que o volume das transacções efectuadas no mercado interno deve ser suficientemente importante para permitir uma comparação válida com as exportações. As instituições comunitárias consideram que essa exigência se encontra satisfeita quando o volume dessas transacções atinge o nível de 5 % das vendas à exportação para a Comunidade.

25. Segundo a Goldstar, as instituições comunitárias cometeram no caso em apreço um erro manifesto de apreciação ao elevarem essa prática dos 5 % à categoria de uma regra jurídica geral autónoma, que exclui todos os outros factores de apreciação, dado que este princípio dos 5 % só fornece um indício entre outros para cumprir a exigência do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base. Essa disposição exige não apenas que o volume das vendas no mercado interno seja suficientemente importante em relação ao volume das exportações, mas também que essas vendas sejam suficientemente importantes em termos absolutos.

26. A Goldstar assinala que as próprias instituições reconheceram a existência dessa dupla exigência no Regulamento (CEE) n.° 1698/85 do Conselho, de 19 de Junho de 1985, relativo à instituição de um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão (JO L 163, p. 1;

EE 11 F28 p. 219), no qual o Conselho considerou que «o mercado japonês não é demasiado estreito, nem em termos relativos nem em termos absolutos, para ser adoptado como base de comparação». Esta forma de proceder impõe-se se se tiver em conta o quarto considerando do regulamento de base, segundo o qual os preços internos não devem entrar em linha de conta quando, por qualquer razão, não forneçam uma base apropriada. A questão de saber se as vendas internas constituem essa base para a determinação da existência de *dumping* não se refere tanto à relação entre as vendas à exportação e as do mercado interno, mas antes às características das próprias vendas internas.

27. A Goldstar especifica a este respeito que as vendas internas de produtos abaixo de um certo limiar nacional mínimo devem ser consideradas desprezíveis e não constituem uma base apropriada para a determinação da existência de *dumping*. Ora, essas vendas não fornecem essa base quando o próprio mercado interno é demasiado reduzido.

28. A Goldstar considera que a necessidade de tomar em consideração a dimensão e as características do mercado interno é confirmada pelo artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base que refere vendas celebradas «no decurso de operações comerciais normais no mercado interno» e que permite tomar como referência o lucro realizado por «outros produtores ou exportadores» sobre as «vendas rentáveis do produto similar» nesse mercado.

29. No caso em apreço, as características e a dimensão do mercado coreano não permitem tomar as vendas da Goldstar nesse mercado como base de comparação. Durante o período do inquérito, o volume total das vendas internas limitava-se a 5 000 exemplares vendidos. Um mercado tão exíguo é de natureza imatura e demonstra que os preços não se regem ainda forçosamente pela lei da oferta e da procura. Essa natureza imatura é confirmada pelo facto de que só havia poucas produções em língua coreana gravadas em disco. Isso tem por consequência que os preços no mercado coreano se mantiveram artificialmente estáveis em 1986 e 1987 e que os LDC eram aí consideravelmente mais caros do que na Comunidade.

30. Nestas circunstâncias, o Conselho e a Comissão cometeram um erro manifesto de apreciação recusando derrogar o princípio dos 5 % e não tirando as conclusões apropriadas da situação existente no mercado coreano. A Goldstar considera, além disso, que o Conselho violou o artigo 190.° do Tratado CEE, porque não apresentou qualquer justificação quanto à razão pela qual as vendas em causa deviam ser consideradas como realizadas no decurso de operações comerciais normais e permitindo uma comparação válida.

31. Este erro de apreciação e esta falta de fundamentação também dizem respeito ao facto de o Conselho não ter excluído os modelos GCD 603, GCD 605 e GCD 606 da determinação do *dumping*. A venda destes modelos no mercado interno não permitia uma comparação válida para efeitos da determinação do valor normal, porque a produção desses modelos tinha sido interrompida antes do período do inquérito. Essa verificação impõe-se ainda mais se se considerar que estão em causa vendas em quantidades desprezíveis de modelos ultrapassados num mercado acabado de criar.

32. O *Conselho* observa, antes de mais, que o objectivo do artigo 2.°, n.° 3, alíneas a) e b), é o de velar por que o valor normal corresponda ao verdadeiro valor comercial do produto em causa, sem que esse valor seja falseado por distorções artificiais. Essa disposição impõe a esse respeito duas condições distintas, que a Goldstar parece confundir.

33. É necessário, em primeiro lugar, que as vendas no mercado interno sejam realizadas no decurso de operações comerciais normais. Esta condição aplica-se à transacção considerada enquanto tal e implica a exclusão de vendas que não sejam livremente negociadas, quer dizer, as vendas em relação às quais o preço fixado não reflecte os interesses comerciais normais do vendedor e do comprador. O Conselho assinala que a Goldstar não contesta que os preços facturados para os GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 vendidos na Coreia eram preços livremente negociados permitindo vendas com lucro. Deste modo, essas vendas efectuaram-se no decurso de operações comerciais normais.

34. O artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base exige, em segundo lugar, que as vendas no mercado interno permitam uma comparação válida. Esta exigência aplica-se aos preços de venda considerados do ponto de vista do mercado. A este respeito, trata-se de saber se o preço livremente negociado é um preço verdadeiramente representativo. Essa representatividade do preço implica que seja atingido um certo volume de vendas. O regulamento de base não fixa qualquer limiar que permita determinar esse volume, de modo que as instituições se encarregaram de o fazer recorrendo à prática dos 5 %. Segundo o Conselho, essa prática, que reforça a segurança jurídica, foi sancionada expressamente pelo Tribunal no acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho (277/85 e 300/85, Colect., p. 5768).

35. A aplicação deste princípio é suficiente para determinar o carácter representativo dos preços praticados no mercado interno. O artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base não impõe, assim, nem uma análise das vendas realizadas nesse mercado em termos absolutos nem uma análise do volume do mercado interno. Uma análise quantitativa em termos absolutos debater-se-ia, aliás, com a dificuldade de encontrar um parâmetro fiável. É significativo, a este respeito, que a recorrente não proponha nenhum.

36. Quanto à análise do volume do mercado interno, o Conselho sustenta que a representatividade exigida pelo artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base é referente aos preços de venda e às margens individuais praticadas pelos próprios exportadores em causa e não faz referência aos mercados. O volume desses mercados não tem, assim, importância se estiver satisfeito o critério dos 5 %.

37. Aliás, um mercado de 5 000 exemplares é considerável em comparação com os 34 000 exemplares exportados e tendo em conta o facto de que só havia poucos discos compactos em língua coreana e que os preços dos LCD eram artificialmente estáveis em 1986 e 1987.

38. Por último, o Conselho considera que os preços dos modelos GCD 603, GCD 605 e GCD 606 podiam ser incluídos na determinação do valor normal, mesmo se

esses modelos tinham sido produzidos antes do período do inquérito. Com efeito, o artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base só faz referência às vendas e não dá qualquer importância ao momento da produção.

39. Na opinião de *Compact*, as vendas de LDC eram suficientemente importantes no mercado coreano e a parte desse mercado detida pela Goldstar era suficientemente importante para pôr em evidência um mercado representativo correspondendo a operações comerciais normais e oferecendo uma base válida para o cálculo do valor normal.

40. Compact especifica que o volume do mercado coreano, durante o período do inquérito, ultrapassava as 5 000 unidades vendidas. O mercado coreano, nessa altura, correspondia aproximadamente a 20 000 unidades. Esse mercado é suficientemente representativo, ainda que continue limitado em comparação com o mercado comunitário. Compact considera a este respeito que uma certa diferença no tempo, no que diz respeito ao desenvolvimento dos dois mercados, é perfeitamente normal.

41. A parte deste mercado coreano detida pela Goldstar oscilava durante o período do inquérito entre 20 % e 30 %. A Goldstar beneficiava ao mesmo tempo da sua forte posição no sector dos aparelhos eléctricos em geral.

42. O facto de os modelos GCD 603, GCD 605 e GCD 606 não serem já fabricados em 1986 e 1987 não tem, segundo Compact, qualquer importância. Qualquer pequena alteração de um produto é acompanhada de um novo número de modelo. Os produtos continuam similares.

43. A *Comissão* observa que, para a determinação do valor normal, o regulamento de base refere-se antes de mais aos preços praticados pelo exportador no mercado interno. Só se pode recorrer aos outros métodos se esses preços não forem utilizáveis. Essa situação surge quando os mesmos não são representativos devido a um reduzido volume de vendas no mercado interno.

44. A prática dos 5 %, sancionada pelo Tribunal no acórdão Canon/Conselho, já referido, dá um indício válido para determinar se o volume das vendas constitui uma base fiável para a determinação do valor normal. Esta prática, que permite garantir uma certa segurança jurídica para os exportadores, não constitui, no entanto, uma regra jurídica que nunca se possa derrogar. A Comissão considera que, no caso em apreço, nenhuma razão justificava essa derrogação. As vendas da Goldstar correspondiam, com efeito, a 10 % do mercado coreano e eram, assim, consideráveis. Além disso, os preços praticados para essas vendas não eram excessivos, dado que seguiam a tendência geral desse mercado.

45. O argumento da Goldstar, segundo o qual só se podem tomar como referência os preços do mercado interno se esse mercado for comparável ao mercado comunitário, não se enquadra no sistema do regulamento de base. As circunstâncias que afectam a possibilidade de comparação dos preços praticados nos dois mercados devem ser tomadas em consideração aquando do exame imposto pelo artigo 2.°, n.os 9 e 10, do regulamento de base. Se se tivessem em conta essas circunstâncias para a determinação do valor normal, beneficiar-se-iam os exporta-

dores de pequenos países em relação aos dos países mais importantes.

46. A Comissão não vê por que razão as vendas a partir de *stocks* não constituem operações comerciais normais tal como definidas no quarto considerando do regulamento de base. Este tipo de vendas corresponde a uma prática absolutamente normal.

2. *Segundo fundamento: determinação da margem de lucro para o valor calculado*

47. A *Goldstar* considera que o Conselho violou o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base, ao determinar o valor calculado do modelo GCD 613 tomando como referência as margens de lucro ponderadas realizadas em relação aos preços de venda dos modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 praticados no mercado coreano durante o período do inquérito. Essas margens não são utilizáveis por duas razões.

48. Em primeiro lugar, a margem de lucro considerada pelo Conselho para o GCD 613 era ela própria baseada nas vendas no mercado interno que não tinham ocorrido no decurso de operações comerciais normais e que não permitiam uma comparação válida com as vendas à exportação.

49. Em segundo lugar, o Conselho não interpretou o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base à luz do artigo 2.°, n.° 4, do código *antidumping* de 1979, segundo o qual a majoração para lucros não excederá, regra geral, o lucro normalmente realizado aquando de vendas de produtos da mesma categoria no mercado interno do país de origem. Esta disposição refere-se assim à situação geral neste mercado, não fazendo qualquer referência ao lucro realizado sobre as vendas do exportador individual em causa. Daqui resulta que a margem de lucro individual do exportador em causa não é utilizável quando excede o lucro geralmente realizado no mercado interno.

50. A Goldstar considera que a sua análise do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base é confirmada pelo acórdão do Tribunal de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido. Nesses processos, o Tribunal não quis dizer que uma margem de lucro calculada com base nas vendas internas de um dado exportador devia ser sempre aplicada para calcular o valor normal, dado que, no caso em apreço, os lucros realizados pela Canon não eram desproporcionados em relação ao mercado interno no qual outros exportadores tinham margens de lucro similares. A Goldstar assinala, além disso, que resulta do acórdão de 5 de Outubro de 1988, Silver Seiko/Conselho, n.° 18 (273/85 e 107/86, Colect., p. 5927), que o valor calculado para duas empresas, a TEC e a Sharp, correspondia à mais reduzida das margens obtidas por outras empresas cujas vendas no mercado interno eram realizadas no decurso de operações comerciais normais permitindo uma comparação válida.

51. A Goldstar conclui que, para a determinação da margem de lucro, o Conselho devia ter tomado como referência os lucros retirados das vendas internas pelos outros produtores coreanos, porque os lucros realizados sobre as vendas dos GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 não correspondiam à situação normal dos lucros no mercado interno.

52. O *Conselho* observa que já refutou o argumento da Goldstar extraído da ausência de representatividade das vendas destes modelos no mercado coreano. Quanto à interpretação do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base, o Conselho considera que o artigo 2.°, n.° 4, do código *antidumping* de 1979 só estabelece uma regra geral, cuja elaboração e aplicação são deixadas à apreciação das autoridades competentes das partes contratantes do GATT.

53. Além disso, as razões que estão na origem do código *antidumping* de 1979 e do regulamento de base corroboram a interpretação segundo a qual o código exige que o inquérito diga respeito a exportadores singulares, o que implica evidentemente que se determine o valor normal numa base individual. Esse modo de proceder protege também de modo eficaz os produtores em questão, uma vez que garante que cada empresa será julgada em função das suas próprias características e evita que as práticas de *dumping* verificadas na esfera de um produtor afectem outro produtor que não pratica *dumping*.

54. Segundo o Conselho, o modo de proceder em bases individuais está em conformidade com os acórdãos do Tribunal de 5 de Outubro de 1988 nos processos de máquinas de escrever electrónicas acima mencionados. Resulta nomeadamente do n.° 18 do acórdão Silver Seiko/Conselho, já referido, que não se determinaram margens de lucro individuais para a TEC e a Sharp porque essas empresas não tinham realizado vendas no mercado interno, contrariamente à Goldstar no caso em apreço.

55. O Conselho chama, além disso, a atenção do Tribunal para o facto de a sua prática regulamentar ter constantemente seguido a abordagem de uma referência preferencial às margens de lucro obtidas por um exportador individual e remete, a este respeito, nomeadamente para o n.° 21 dos considerandos do Regulamento (CEE) n.° 3651/88 do Conselho, de 23 de Novembro de 1988, que introduz um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de impressoras de matriz de pontos por impactos sucessivos originárias do Japão (JO L 317, p. 33).

56. Por último, na medida em que a Goldstar alega que as suas margens de lucro eram demasiado elevadas para serem representativas, o Conselho assinala que o regulamento de base não exige a representatividade das margens de lucro, mas unicamente a das vendas e dos preços que são os elementos decisivos a comparar para determinar a eventual margem de *dumping*.

57. *Compact* observa que a Goldstar é responsável pela sua própria estratégia comercial e, por conseguinte, pelo nível dos seus lucros. Esse nível depende nomeadamente da posição de conjunto da Goldstar no mercado coreano. Ora, a Goldstar está omnipresente em todos os sectores da aparelhagem doméstica eléctrica e electrónica e dispõe de uma rede de venda própria. Deste modo é muito provável que as despesas de venda de todos esses produtos, incluindo os LDC, sejam muito mais baixas e as margens de lucro consideravelmente mais elevadas do que as de outros fabricantes coreanos especializados em alguns desses sectores.

58. Nestas circunstâncias, o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do regulamento de base impunha às instituições comunitárias que tomassem como referência as margens de lucro realizadas pela própria Goldstar. Com efeito, antes de utilizar o lucro realizado por outros exportadores no país de origem — facto criticado pelas recorrentes nos processos relativos às máquinas de escrever electrónicas — essas instituições devem utilizar as margens de lucro realizadas individualmente pelo produtor individual sobre as suas vendas, se esses dados estiverem disponíveis, forem fiáveis e utilizáveis, como o eram no caso em apreço.

59. Segundo a *Comissão,* o artigo 2.°, n.° 4, do código *antidumping* não contém qualquer argumento a favor da tese da Goldstar. Tal é devido ao contexto contratual em que convém inserir essa disposição. O GATT e o código *antidumping* de 1979 são acordos entre Estados. O artigo 6.° do GATT e o código dizem respeito, por conseguinte, a relações interestaduais. Esta observação impõe-se ainda mais se se considerar que as disposições em matéria de *dumping* constituem uma excepção a um dos princípios fundamentais do GATT, isto é, o princípio do tratamento da nação mais favorecida. O artigo 2.°, n.° 4, do código *antidumping* de 1979 visa, assim, a situação de um mercado de uma parte contratante.

60. Todavia, o artigo 8.°, n.° 2, do código *antidumping* prevê que a verificação de uma prática de *dumping* e a imposição de direitos *antidumping in concreto* se referem tanto quanto possível a fornecedores individuais. A aplicação concreta do artigo 2.°, n.° 4, do código *antidumping* refere-se, por conseguinte, a um fornecedor individual.

3. Terceiro fundamento: cálculo da margem de lucro para efeitos da determinação do valor calculado dos modelos vendidos aos compradores OEM na Comunidade

61. A *Goldstar* alega que o Conselho violou o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base, na medida em que o valor calculado dos modelos vendidos aos compradores OEM foi determinado avaliando a margem de lucro aplicável em 30 % da margem de lucro aplicável às vendas de produtos de marca. A este respeito, a Goldstar especifica antes de mais que a utilização das margens de lucro realizadas sobre as vendas dos GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 constitui em si mesma uma violação dessa disposição, como já o demonstrou no âmbito do seu segundo fundamento.

62. Em seguida, a Goldstar observa que a principal acusação que suscita no âmbito do presente fundamento reside no facto de que não existe qualquer base jurídica ou factual que permita basear a margem de lucro, para efeitos da determinação do valor calculado das vendas aos OEM, no lucro relativo ao valor calculado das vendas de produtos de marca. Essa acusação baseia-se essencialmente em quatro razões.

63. Em primeiro lugar, não existe qualquer nexo entre as despesas e os lucros referentes às vendas de produtos de marca e os relativos às vendas aos OEM. Os OEM constituem uma clientela muito especial, o que implica à partida que as despesas de venda sejam consideravelmente inferiores às relativas às vendas de produtos de marca; as vendas aos OEM não necessitam das importantes despesas publicitárias exigidas pelas ven-

das de produtos de marca, nem dos esforços de venda normalmente desenvolvidos para promover as vendas desses produtos. Além disso, as outras despesas gerais e despesas administrativas são normalmente menos elevadas em relação às vendas aos OEM, em razão das economias de escala realizadas sobre um volume de vendas habitualmente mais importante do que o de vendas de produtos de marca.

64. A Goldstar esclarece que estas diferenças de despesas devem ser tomadas em consideração aquando da determinação do valor normal. É um facto que o artigo 2.°, n.os 9 e 10, do regulamento de base prevê um ajustamento para esse tipo de despesas, mas esse ajustamento só ocorre numa fase posterior do processo, isto é, aquando da comparação do valor normal e do preço à exportação.

65. Além destas diferenças de custos, existe também uma distinção fundamental entre as vendas aos OEM e as vendas de produtos de marca ao nível da margem de lucro. Para a determinação dos preços de vendas aos OEM, o fabricante não pode tirar qualquer vantagem da fama da sua marca. Nestas circunstâncias, a concorrência sobre os preços é predominante e determinante para os lucros que se podem realizar no mercado dos OEM.

66. Por conseguinte, as especificidades próprias das vendas aos OEM implicam que a margem de lucro realizada sobre essas vendas não possa ser determinada em função da margem obtida no contexto diferente das vendas de produtos de marca. Assim, o Conselho cometeu um erro manifesto de apreciação dos factos.

67. Em segundo lugar, a taxa de 30 % fixada pelo Conselho é arbitrária. A este respeito, o Conselho não pode invocar a sua experiência adquirida no processo das impressoras de matriz de pontos por impactos sucessivos originárias do Japão (Regulamento n.° 3651/88) no qual teria verificado uma relação de um para três ao nível dos lucros, no que diz respeito às vendas aos OEM e às vendas dos produtos de marca. Este argumento, suscitado pelo Conselho pela primeira vez perante o Tribunal, não explica de modo algum por que é que a mesma relação deveria ser considerada para os LDC que são produtos completamente diferentes.

68. Em terceiro lugar, o modo de proceder do Conselho no presente processo está em contradição com a sua prática anterior. Nos processos das fotocopiadoras de papel normal originárias do Japão [Regulamento (CEE) n.° 535/87 do Conselho, de 23 de Fevereiro de 1987, JO L 54, p. 12] e dos gravadores de cassetes vídeo originários do Japão e da Coreia do Sul [Regulamento (CEE) n.° 501/89 do Conselho, de 27 de Fevereiro de 1989, JO L 57, p. 55] o Conselho tinha, na falta de um mercado interno OEM, calculado um valor normal nele incluindo uma margem de lucro única de 5 % para todas as sociedades em causa. Essa abordagem de uma margem de lucro fixa foi também seguida pela Comissão no processo dos pequenos aparelhos receptores de televisão a cores originários da República da Coreia [Regulamento (CEE) n.° 3232/89 da Comissão, de 24 de Outubro de 1989, JO L 314, p. 1].

69. O princípio a extrair destes processos é o de que não existe qualquer nexo entre as margens de lucro sobre as vendas pelo produtor dos produtos da sua própria marca e

as margens de lucro das vendas aos OEM e que, consequentemente, a mesma margem fixa devia ser aplicada a todas as empresas activas no mercado nacional — quando nenhuma dessas empresas tenha concluído qualquer venda com OEM nesse mercado. A este respeito, a alegação do Conselho, segundo a qual a margem de lucro utilizada nesses processos constituía uma percentagem superior aos 30 % da margem de lucro sobre as vendas pelas empresas dos produtos de marca, não é pertinente.

70. O mesmo se pode dizer no que diz respeito à alegação do Conselho segundo a qual as instituições aplicam o regulamento de base a cada caso em função dos seus elementos próprios. Na opinião da Goldstar, esse argumento leva a pensar que nunca pode ser evocado um precedente nos processos *antidumping* e que as instituições comunitárias não são obrigadas a proceder de modo coerente. Além disso, o facto de essas instituições terem decidido oportuno aplicar uma taxa uniforme de 5 % nos diferentes sectores de diferentes países (os pequenos televisores a cores coreanos e as fotocopiadoras japonesas de papel normal) demonstra efectivamente a existência de uma prática administrativa.

71. Em quarto lugar, o Conselho violou o princípio da igualdade perante a lei, tal como foi reconhecido pela jurisprudência do Tribunal (acórdãos de 19 de Outubro de 1977, Ruckdeschel, 117/76 e 16/77, Recueil, p. 1753; de 19 de Outubro de 1977, Moulins Pont-à-Mousson, 124/76 e 20/77, Recueil, p. 1795). Este princípio impõe que uma diferenciação entre situações comparáveis seja fundada em factores objectivos.

72. Segundo a Goldstar, todos os produtores coreanos se encontram em situações perfeitamente similares, na medida em que nenhum de entre eles vendeu LDC a compradores OEM no mercado interno. Cada produtor coreano devia, por isso, ser colocado em condições similares no âmbito do cálculo da margem de lucro para o valor calculado das vendas aos OEM. O Conselho, por conseguinte, violou o princípio da igualdade aplicando taxas de lucro diferentes a produtores que se encontram exactamente na mesma situação.

73. O *Conselho* observa que já explicou, no âmbito do seu raciocínio relativo ao segundo fundamento da Goldstar, que a margem de lucro calculada para o GCD 613 era perfeitamente utilizável.

74. Em seguida, o Conselho considera que as quatro razões invocadas pela Goldstar para fundamentar o seu terceiro fundamento não são válidas. No que diz respeito à primeira razão, o Conselho alega que existe um nexo entre as vendas de produtos sob a marca do produtor e as vendas aos OEM, tanto ao nível das despesas como ao nível dos lucros. Com efeito, tratando-se dos mesmos produtos para os dois tipos de venda, os custos de produção são forçosamente similares. Existe, pela mesma razão, uma relação entre as despesas que ocasionam as vendas aos OEM e as aos consumidores normais. O Conselho especifica, a este respeito, que certas diferenças eventualmente existentes entre as despesas relativas aos dois tipos de venda podem ser ajustadas nos termos do artigo 2.°, n.os 9 e 10, do regulamento de base, a fim de permitir uma

comparação entre o preço à exportação e o valor normal. Por último, o Conselho contesta a alegação da Goldstar, segundo a qual as vendas aos OEM dizem respeito a maiores quantidades e permitem realizar economias de escala. Verificou-se no mercado japonês, por exemplo, que um grande número de clientes compra quantidades muito pequenas de produtos.

75. No que respeita aos lucros, o Conselho especifica que nunca pretendeu que a Goldstar determine necessariamente a margem realizada sobre as vendas aos OEM em função da margem obtida para as vendas efectuadas sobre a sua própria marca. Existe simplesmente um nexo entre as duas margens, nomeadamente quando se verifica que as margens de lucro não são determinadas independentemente de considerações relativas aos custos, que são mais ou menos idênticos para as vendas aos OEM e para as sob uma marca. Além disso, a concorrência no mercado OEM não se reflecte unicamente nas margens de lucro, mas também nos custos de produção, e nomeadamente na produtividade. Conclui-se que os produtores podem perfeitamente controlar as suas margens de lucro, tanto relativamente ao mercado dos OEM como relativamente ao mercado dos produtos de marca.

76. O Conselho alega, quanto à segunda razão, que nunca declarou que os lucros gerados pelas vendas aos OEM representavam sempre 30 % dos lucros gerados pelas vendas de produtos de marca. O Conselho decide cada caso em função das suas características próprias, sem que essa política exclua a adopção de análises comparáveis em situações comparáveis.

77. No caso em apreço, o Conselho decidiu que os 30 % reflectiam a relação entre a margem de lucro relativa às vendas aos OEM e a margem relativa às vendas de produtos de marca. Aquando dessa apreciação, o Conselho teve em conta a sua experiência adquirida no processo das impressoras de matriz de pontos por impactos sucessivos (ver Regulamento n.° 3651/88, atrás referido), no qual tinha sido verificada uma mesma relação entre as duas margens. Nestas circunstâncias, não se pode acusar o Conselho de ter fixado a taxa de 30 % de modo arbitrário.

78. Também não se pode acusar de ter agido de modo incoerente, como o pretende a Goldstar quando desenvolve a terceira razão do seu fundamento. O Conselho repete que a sua prática foi sempre decidir cada caso em função das suas próprias características, o que fez no caso em apreço. Essa prática é absolutamente coerente, na medida em que trata de modo similar os casos que tenham semelhanças no que diz respeito a factos essenciais.

79. Ora, os factos dos processos a que a Goldstar faz referência (ver n.° 67 do presente relatório) diferem consideravelmente dos do caso em apreço. Nesses processos, as instituições determinaram que as margens de lucro para os produtos vendidos pelas sociedades sob a sua própria marca no mercado interno eram de 14,6 % no caso das fotocopiadoras de papel normal, de 7 % a 14 % no caso dos pequenos aparelhos receptores de televisão a cores e de 8 % a 12 % relativamente aos gravadores de cassetes vídeo. Esses números não são de modo nenhum comparáveis à margem de lucro obtida nas vendas realizadas pela Goldstar sob a sua marca no mercado coreano.

80. De facto, nos processos atrás mencionados, a margem de 5 % representava quase sempre uma percentagem dos lucros realizados pelas sociedades sobre as vendas de produtos de marca, que era muito mais elevada que os 30 % considerados relativamente à Goldstar no presente processo. Se o Conselho tivesse adoptado a mesma abordagem do problema que nesses processos, devia ter considerado uma percentagem ainda mais elevada da margem de lucro realizada pela Goldstar sobre a venda dos seus produtos de marca na Coreia.

81. Por último, quanto à quarta razão relativa ao princípio da igualdade, o Conselho considera que as semelhanças a que se refere a recorrente não são de modo algum pertinentes. O facto de os produtores coreanos não venderem aos OEM na Coreia é uma condição de aplicação do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), terceira frase, do regulamento de base e não tem qualquer impacte sobre as margens de lucro. A única semelhança que poderia levar à aplicação de margens de lucro comparáveis seria a de que lucros comparáveis fossem realizados pelas sociedades sobre os produtos vendidos sob a sua marca. Ora, a recorrente não falou de semelhança a este respeito.

82. Segundo *Compact*, existe um nexo entre as vendas aos OEM e as vendas de produtos de marca, dado que as vendas aos OEM se justificam principalmente pela preocupação do produtor em aumentar o volume total das suas vendas e baixar, assim, os custos unitários. A rentabilidade no domínio dos produtos da sua marca é portanto aumentada pelas vendas aos OEM. Compact especifica que a concorrência no sector dos OEM não se situa geralmente a preços inferiores e com lucros inferiores aos obtidos relativamente às vendas do exportador sob a sua própria marca. Devido à concorrência feita pelos OEM aos produtos de marca, preços e lucros demasiado baixos para as vendas aos OEM prejudicariam as vendas do exportador sob a sua própria marca.

83. Além disso, Compact observa que a margem de 30 % considerada pelo Conselho é um número muito favorável para a Goldstar, porque a margem de lucro para as vendas aos OEM não é substancialmente diferente das margens obtidas sobre a venda dos produtos de marca. Existe uma certa diferença entre as margens, quanto às despesas de publicidade, mas a margem para as vendas aos OEM depende principalmente do preço de mercado, das despesas de venda em geral e da capacidade de negociação do vendedor em relação ao comprador. Compact observa, quanto a este último aspecto, que a Goldstar, na medida em que é uma das três grandes sociedades do mercado coreano da electrónica e dos electrodomésticos, tem uma posição muito forte.

84. Compact alega ainda que as instituições não estão vinculadas por uma abordagem que seguiram em processos *antidumping* anteriores. Qualquer comparação com a decisão comunitária nos processos das fotocopiadoras de papel normal é, assim, errada. Aliás, o mercado dos equipamentos de escritório é completamente diferente do dos LDC.

85. A *Comissão* observa antes de mais que o regulamento de base não prevê que valores normais diferentes sejam determinados em função das variações dos preços no tempo ou em função dos diferentes tipos de vendas. As instituições beneficiam, assim, de um poder discricionário para modular os valores normais a esse respeito. No caso em apreço, fixaram um valor normal distinto para as vendas aos OEM hipotéticos no mercado coreano, definindo uma margem de lucro consideravelmente inferior à realizada sobre a venda de produtos de marca.

86. A Comissão considera que a utilização de uma margem de 5 %, preconizada pela Goldstar, é completamente desproporcionada em relação aos lucros que essa sociedade poderia efectuar se tivesse vendido aos OEM no mercado coreano. Além disso, as instituições decidem cada caso de *dumping* com toda a objectividade e à luz dos próprios factos, o que exclui que um caso deva ser necessariamente apreciado da mesma maneira que um caso precedente.

P. J. G. Kapteyn
Juiz-relator