# CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL JEAN MISCHO

apresentadas em 13 de Dezembro de 1990 *

*Senhor Presidente,*
*Senhores Juízes,*

1. O recurso da Ricoh Company Ltd (a seguir «Ricoh») baseia-se num certo número de fundamentos e de argumentos que, em larga medida, são complementares, ou mesmo semelhantes, aos invocados pela Canon Inc. no processo C-171/87, nomeadamente no que diz respeito à determinação do valor normal e à sua comparação com o preço de exportação. Poderei, portanto, quanto a eles, ser relativamente breve.

2. Por outro lado, no que diz respeito aos fundamentos relativos ao prejuízo, ao interesse da Comunidade, bem como ao cálculo do direito *antidumping*, a Ricoh apresentou argumentos em comum com as recorrentes nos processos C-175/87, Matsushita (Colect. 1992, p. I-1409), C-176/87, Konishiroku (Colect. 1992, p. I-1493), C-177/87, Sanyo (Colect. 1992, p. I-1535), e C-179/87, Sharp (Colect. 1992, p. I-1635), argumentos que abordarei detalhadamente no âmbito das presentes conclusões.

3. Antes de passar ao exame de todos esses fundamentos invocados pela Ricoh e relativos ao mérito da questão, devo ainda esclarecer que partilho os argumentos invocados pelo Conselho contra a *admissibilidade* de alguns dos pedidos da Ricoh.

4. Por um lado, efectivamente, no acórdão de 14 de Março de 1990, Gestetner Holdings/Conselho e Comissão (C-156/87, Colect., p. I-781), o Tribunal acaba de lembrar a sua jurisprudência [1], segundo a qual:

«um regulamento que impõe direitos *antidumping* diferentes a uma série de operadores económicos só diz individualmente respeito a cada um deles através das disposições que lhe impõem um direito *antidumping* específico e fixam o respectivo montante, e não através daquelas que impõem direitos *antidumping* a outras sociedades» (n.° 12).

Portanto, os pedidos principais da Ricoh destinados a obter a anulação, na totalidade, do Regulamento (CEE) n.° 535/87 do Conselho, de 23 de Fevereiro de 1987, que institui um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão [2] (a seguir «regulamento definitivo» ou «regulamento impugnado»), devem ser julgados inadmissíveis, e só terão que ser examinados, quanto ao mérito, os pedidos subsidiários destinados a obter a anulação do regulamento na parte em que se aplica à Ricoh.

5. Por outro lado, não tendo o Tribunal de Justiça competência, no âmbito do processo de fiscalização da legalidade previsto pelo artigo 173.° do Tratado, para condenar uma instituição recorrida [3] na prática de de-

* Língua original: francês.

1 — Ver os acórdãos de 7 de Maio de 1987, ditos «rolamentos de esferas», Toyo/Conselho, n.° 6 (240/84, Colect., p. 1809); Nachi Fujikoshi/Conselho, n.° 7 (255/84, Colect., p. 1861); Koyo Seiko/Conselho, n.° 6 (256/84, Colect., p. 1899); e Nippon Seiko/Conselho, n.° 7 (258/84, Colect., p. 1923).

2 — JO L 54, p. 12.

3 — Ver, a título de exemplo, os acórdãos de 24 de Fevereiro de 1987, Ehrhardt-Renken/Comissão, n.° 22 (312/84, Colect., p. 841), e de 17 de Novembro de 1987, BAT/Comissão, n.° 13 (142/84 e 156/84, Colect., p. 4487).

terminados actos, os pedidos da Ricoh para que o Tribunal ordene a restituição dos direitos *antidumping* cobrados devem igualmente ser julgados inadmissíveis.

6. Abordemos agora os fundamentos invocados pela Ricoh quanto ao *mérito* para pedir a anulação do Regulamento n.° 535/87 na parte em que este lhe diz respeito, quer dizer, na parte em que aplica aos fotocopiadores de papel normal (a seguir «FPN») fabricados pela Ricoh um direito *antidumping* definitivo de 20 % e decide a cobrança definitiva dos montantes garantidos pelo direito *antidumping* provisório à taxa de 15,8 %, que fora instituído pelo Regulamento (CEE) n.° 2640/86 da Comissão, de 21 de Agosto de 1986, que institui um direito *antidumping* provisório sobre as importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão [4] (a seguir «regulamento provisório»).

7. Os quatro primeiros fundamentos estão todos ligados aos problemas da determinação do valor normal, bem como à sua comparação com o preço de exportação. A recorrente alega que houve uma violação ora do artigo 2.°, n.os 3, alínea a) e 7, ora do artigo 2.°, n.os 9 e 10, alínea c), do Regulamento (CEE) n.° 2176/84 do Conselho, de 23 de Julho de 1984, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia [5] (a seguir «regulamento de base»).

8. Numa análise mais atenta, verifica-se, porém, que os argumentos são muitas vezes os mesmos, que se destinam a demonstrar o carácter alegadamente ilegal da determinação do valor normal ou da sua comparação com o preço de exportação, e que alguns deles são apresentados como se tivessem um carácter subsidiário em relação a outros. E isto porque, por um lado, a concepção da recorrente é a de que o artigo 2.°, n.° 3, alínea a), deve ser lido em conjugação com o artigo 2.°, n.° 9 (v. n.° 32 da petição) e, por outro, porque as críticas da recorrente giram, no essencial, todas à volta da questão do destino dado a alguns encargos suportados pelas suas filiais japonesas, encargos que ela pretenderia ou que não fossem incluídos no valor normal, tal como este foi determinado com base no disposto no artigo 2.°, n.° 3, ou que fossem dele deduzidos, a título dos ajustamentos previstos no artigo 2.°, n.° 10, alínea c).

9. Assim, prefiro examinar em conjunto esses diferentes fundamentos.

**A — Quanto à determinação do valor normal e à sua comparação com o preço de exportação**

10. A argumentação da Ricoh parece-me poder ser assim resumida:

1) o Conselho não utilizou um método idêntico ou comparável para determinar o valor normal e o preço de exportação;

2) ao utilizar como valor normal os preços praticados aos primeiros compradores independentes no mercado japonês e ao recusar deduzir desse preço certos encargos de vendas, bem como encargos ad-

4 — JO L 239, p. 5.

5 — JO L 201, p. 1; EE 11 F21 p. 3

ministrativos e gerais suportados pelas filiais japonesas da Ricoh, o Conselho determinou o valor normal ao nível do revendedor ou mesmo do utilizador final, e não ao nível saída da fábrica, nível este a que corresponde, no entanto, o preço de exportação, uma vez que, em aplicação do artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do regulamento de base, todos os custos e lucros das filiais comunitárias da Ricoh foram deduzidos do preço a que o produto importado foi vendido pela primeira vez a um comprador independente na Comunidade;

3) além disso, ao utilizar assim como valor normal os preços pedidos pelas filiais japonesas da Ricoh aos primeiros compradores independentes, sem efectuar, a seguir, deduções adequadas a esses preços, o Conselho aplicou incorrectamente o artigo 2.°, n.° 7, que não poderia ser aplicado de modo a dar resultados radicalmente diferentes dos que teriam sido obtidos caso o Conselho tivesse considerado que os preços de transferência entre empresas, quer dizer, entre a Ricoh e as suas filiais de vendas, podiam servir de referência para efeitos do artigo 2.°, n.° 3;

4) ao recusar ter em conta descontos concedidos pelas filiais da Ricoh aquando da retoma de um FPN usado, o Conselho não determinou o valor normal do produto novo ao nível do «preço realmente pago ou a pagar», como prevê o artigo 2.°, n.° 3, alínea a);

5) ao recusar efectuar os ajustamentos solicitados por esses pagamentos de retoma, bem como por certos outros encargos de vendas directos suportados pelas filiais de vendas japonesas da Ricoh, o Conselho violou o disposto no artigo 2.°, n.° 10, alínea c).

11. A luz das minhas conclusões no processo Canon, C-171/87, nenhum destes argumentos merece acolhimento.

12. Lembro, em primeiro lugar, o princípio da independência dos métodos de cálculo do valor normal e do preço de exportação, respectivamente, tal como foi afirmada nos acórdãos do Tribunal de 7 de Maio de 1987, nos processos «rolamentos de esferas» [6], bem como a consequência que daí advém, ou seja, que

«a validade da comparação prevista no artigo 2.°, n.° 9, não pode, portanto, ficar subordinada à condição de o valor normal e o preço de exportação serem calculados segundo métodos idênticos» [7].

Nenhum argumento pode ser retirado, pois, apenas do facto de certos elementos estarem compreendidos no valor normal e não no preço de exportação, desde que as regras previstas para a determinação de cada um deles tenham sido respeitadas. Daí decorre também que o facto de certos tipos de encargos terem sido deduzidos do preço de exportação calculado nos termos do artigo 2.°, n.° 8, alínea b), não chega para obrigar as instituições a efectuar ajustamentos seme-

6 — Processos 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 e 260/84, Colect. 1987, pp. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975.

7 — Ver acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, n.° 37 (277/85 e 300/85, Colect., p. 5731).

lhantes no valor normal, ao abrigo da comparação prevista pelo artigo 2.°, n.os 9 e 10.

13. Lembro, além disso, que do acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, resulta nomeadamente que os preços pagos pelo primeiro comprador independente podem perfeitamente ser considerados como os preços realmente pagos pelo produto no país de exportação ou de origem no decurso de operações comerciais normais e podem, portanto, ser utilizados, nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), para a determinação do valor normal (v. n.° 12). Por outro lado, resulta do mesmo acórdão que, quando há repartição das actividades de produção e de vendas no interior de um grupo formado por sociedades juridicamente distintas, mas ligadas do ponto de vista económico, tal como acontece com a Ricoh no mercado japonês,

«é precisamente através da consideração da primeira venda a um comprador independente que se pode determinar correctamente o valor normal no estádio «saída da fábrica» (n.° 41).

14. O argumento da Ricoh segundo o qual, no caso em apreço, o valor normal teria sido definido num estádio diferente do estádio «saída da fábrica», ao nível do qual é determinado o preço de exportação, não procede. Além disso, tendo o valor normal e o preço de exportação sido ambos estabelecidos no estádio «saída da fábrica», daí decorre que não teve que ser efectuado nenhum ajustamento ao abrigo do artigo 2.°, n.os 9 e 10, alínea c), para ter em conta eventuais diferenças de estádio comercial.

15. Já expliquei nas minhas conclusões no processo C-171/87 que o facto de os preços pagos pelo primeiro comprador independente poderem ser correctamente considerados como realizados «no decurso de operações comerciais normais», na acepção do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), retira qualquer sentido à controvérsia sobre a aplicabilidade e as consequências de uma eventual aplicação do artigo 2.°, n.° 7, que permite que se considere que não são operações desse tipo as «transacções entre partes que aparentem estar associadas ou terem concluído entre si um acordo de compensação».

16. Acrescentarei que a tese da Ricoh, segundo a qual a aplicação do artigo 2.°, n.° 7, não deveria levar a resultados radicalmente diferentes dos que se obteriam se os preços de transferência entre produtor/ /exportador e respectivas filiais fossem considerados para a determinação do valor normal, é susceptível de esvaziar este artigo de qualquer efeito prático útil, porque ele se destina precisamente a autorizar as instituições a não tomarem em consideração os preços de transferência ou a só o fazer em certas condições.

17. Quanto ao fundamento baseado na violação pelo Conselho do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), por não utilizar como valor normal os preços líquidos efectivamente pagos pelos clientes independentes, mas os preços brutos, incluindo os descontos que lhes são concedidos pela retoma de um FPN usado, devo salientar que já referi, nas minhas conclusões no processo C-171/87, que a concessão de um desconto de retoma, não sendo geralmente senão o reflexo do valor que representa o produto usado para aquele que o retoma, não leva a nenhuma redução real do preço de venda do produto novo. Na verdade, este valor faz parte do preço «realmente» pago ou a pagar pelo produto

novo. No caso em apreço, não havendo no Japão um mercado de FPN usados, este valor não corresponde ao valor de revenda dos FPN usados, mas às vantagens que advêm para o produtor do facto de serem retirados do mercado e da sua saída da circulação, vantagens descritas pelo Conselho no fim do segundo parágrafo do n.° 13 dos considerandos do regulamento impugnado.

18. Finalmente, também vimos nas referidas conclusões que o facto de essas vantagens representarem um valor distinto das vendas de FPN novos permitiu ao Conselho considerar que esses descontos por retoma *não* estão *directamente* ligados às vendas relativamente às quais são concedidos, de modo que o Conselho também não estava obrigado a proceder a um ajustamento nos termos do artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do regulamento de base, que prevê expressamente que os ajustamentos a efectuar para ter em conta as diferenças nas condições de venda «serão limitados às diferenças que tenham relação directa com as vendas consideradas».

19. Quanto aos outros encargos que a Ricoh refere, ou seja, deslocações, comunicações, publicidade, promoção de vendas, despesas de representação e utilização das viaturas da sociedade, eles são parte integrante, mesmo para a recorrente, dos encargos administrativos e gerais, cujas diferenças não dão lugar, em regra, a ajustamentos ao abrigo do artigo 2.°, n.° 10, alínea c). Além disso, essas diferenças também só poderiam dar lugar a ajustamentos, a título excepcional, se satisfizessem a condição genérica de terem uma relação directa com as vendas consideradas, o que não é o caso de despesas que são efectuadas quer uma venda se realize quer não.

20. Finalmente, o facto de as regras relativas à determinação do valor normal ou do preço de exportação serem diferentes das que presidem à sua comparação e de o artigo 2.°, n.os 9 e 10, se destinar a definir os ajustamentos susceptíveis de serem efectuados no valor normal ou no preço de exportação depois de estes já terem sido calculados segundo os métodos para esse efeito previstos[8], permite refutar igualmente a tese insistentemente invocada pela recorrente (v. n.os 28, 36 e 49 da petição), segundo a qual a recusa de considerar os encargos em causa como encargos directos de vendas, dedutíveis ao abrigo do artigo 2.°, n.os 10, alínea c), seria incompatível com a sua inclusão no valor normal, nos casos em que este tenha sido calculado com base no disposto no artigo 2.°, n.° 4, que prevê a hipótese de o produto ser vendido no país de origem a um preço inferior ao custo de produção[9]. Efectivamente, enquanto o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), prevê expressamente que o valor calculado é determinado pela soma do custo de produção e de uma margem de lucro razoável, e que o custo de produção, por sua vez, abrange um montante razoável para encargos de vendas, encargos administrativos e outros encargos gerais, o artigo 2.°, n.° 10, alínea c), só permite a dedução destes a título excepcional e apenas na medida em que esses encargos tenham uma relação directa com as vendas consideradas no mercado em questão. A finalidade do cálculo do valor normal é, efectivamente, a determinação do preço de venda de um produto tal como ele seria se o produto fosse vendido

8 — Ver, neste sentido, os acórdãos «rolamentos de esferas», de 7 de Maio de 1987, nomeadamente o acórdão Toyo/ /Conselho, já referido, n.° 16.

9 — No n.° 48 da contestação, o Conselho esclarece que o cálculo do valor normal se faz nos termos do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), «e não, como sugere a recorrente, nos termos do artigo 2.°, n.° 4». Esta controvérsia parece-me, no entanto, algo artificial, dado que as duas disposições estão ligadas no sentido de, em caso de aplicação do artigo 2.°, n.° 4, que leva ao cálculo do valor normal, este se efectuar nos termos prescritos pelo artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii).

no país de origem ou de exportação [10], enquanto os ajustamentos a que se refere o artigo 2.°, n.° 10, alínea c), se destinam a adaptar o valor normal, assim calculado, em função de elementos objectivos que correspondem às particularidades de cada mercado, se repercutem por forma desigual nas condições de venda e afectam, consequentemente, a possibilidade de comparação dos preços [11].

**B — Quanto ao prejuízo**

21. Nas alegações que apresentou em comum com as recorrentes nos processos C-175/87, C-176/87, C-177/87 e C-179/87, a Ricoh contesta nos seguintes aspectos os factos dados como provados pelo Conselho acerca do prejuízo causado à indústria comunitária pelas exportações japonesas de FPN: a definição de produção da Comunidade, a determinação do produto similar, os factores com base nos quais o prejuízo foi calculado e o nexo de causalidade entre as importações que foram objecto de *dumping* e o prejuízo assim calculado.

22. Pelas razões já referidas nas minhas conclusões no processo C-171/87, Canon/ /Conselho, considero, como o Conselho (v. n.os 2 e 3 da tréplica no presente processo), que, no contexto da avaliação do prejuízo sofrido pela produção comunitária, é mais lógico examinar primeiro o que é o «produto similar», na acepção do artigo 2.°, n.° 12, do regulamento de base, só a seguir verificando se a «produção da Comunidade» do produto similar em causa foi correctamente definida, à luz do artigo 4.°, n.° 5, do mesmo regulamento.

23. Vou, portanto, inverter a ordem por que estes dois pontos foram apresentados no relatório para audiência. Poderei, aliás, ser relativamente breve a este respeito, dado que já tomei posição sobre a noção de produto similar nas minhas conclusões no processo C-171/87, já referido, e que o Tribunal já se pronunciou, no acórdão de 14 de Março de 1990, Gestetner Holdings/Conselho e Comissão, já referido, sobre um fundamento baseado na definição incorrecta de produção da Comunidade.

24. Considero, finalmente, que posso analisar no mesmo capítulo os dois outros aspectos, ou seja, a questão dos factores que serviram para a determinação do prejuízo e a das causas deste, que estão intimamente ligados.

1. *A determinação do produto similar*

25. Nas minhas já referidas conclusões, expliquei as razões por que entendo que o Conselho considerou legitimamente que os FPN dos segmentos adjacentes, desde o fotocopiador pessoal até ao do segmento 5 da classificação Dataquest, são produtos similares para efeitos do artigo 2.°, n.° 12, do regulamento de base.

26. Partilho, aliás, a impressão do Conselho de que nem sempre resulta claro se a Ricoh teria preferido uma segmentação integral do mercado dos FPN, com tantas categorias de produtos similares quantos os diferentes segmentos de FPN, ou se apenas reivindica uma divisão em duas categorias, a dos

10 — Ver, neste sentido, os acórdãos de 5 de Outubro de 1988, nomeadamente o acórdão Canon/Conselho, já referido, n.° 26.

11 — Ver, neste sentido, os acórdãos «rolamentos de esferas», de 7 de Maio de 1987, nomeadamente o acórdão Nachi Fujikoshi/Conselho, já referido, n.° 32.

«pequenos fotocopiadores», ou seja, os que podem efectuar até 40 cópias por minuto, e a dos aparelhos com uma velocidade de cópia superior. Fica-se, aliás, com a ideia de que as razões por que a Ricoh pretende fixar essa separação no limite das 40 cópias por minuto não têm a ver com as características físicas e técnicas dos aparelhos, e sim com a verificação do facto de que só no mercado dos grandes FPN é que existia uma produção comunitária significativa e de que os fotocopiadores japoneses só predominavam no mercado dos pequenos FPN. Não é pela mesma razão, ou seja, porque durante o período de referência só houve uma pequena produção comunitária de fotocopiadores que efectuam até 30 cópias por minuto (fotocopiadores pessoais ou fotocopiadores dos segmentos 1a, 1b ou 2), que a Ricoh não pede que se efectue uma distinção no interior de cada um deles, embora afirme que

«as diferenças físicas e a 'dissemelhança' existente entre os fotocopiadores dos segmentos adjacentes são particularmente notórias se se considerar o caso dos fotocopiadores pessoais e dos fotocopiadores do segmento 1a»?

27. Estas considerações não devem, no entanto, prevalecer quando se trata de definir o que se deve entender por «produto similar» que, nos termos do artigo 2.°, n.° 12, do regulamento de base é

«um *produto* idêntico, isto é, análogo em todos os aspectos ao produto em causa»,

ou, na falta desse produto,

«um outro, que apresente *características* muito semelhantes às desse produto».

De qualquer modo, a Ricoh abstém-se de precisar por que razões particulares ligadas a características dos FPN que não a velocidade de cópia propõe que se adopte o limite das 40 cópias por minuto para distinguir entre os «pequenos» e os «grandes» fotocopiadores. Ora, parece-me legítimo considerar que um aparelho que faz o mesmo trabalho que outro, ainda que seja a uma velocidade superior, apresenta características que se assemelham muito às do primeiro.

28. Por outro lado, pode-se afirmar que, se nos basearmos na velocidade de cópia como critério de distinção, existem sobreposições entre os diferentes segmentos, tal como estes foram definidos pela Dataquest e lembrados pela Ricoh. É assim que FPN que efectuam entre 40 e 45 cópias por minuto podem pertencer ao segmento 3 (de 31 a 45 cópias) ou ao segmento 4 (de 40 a 75 cópias). Além disso, os que efectuam entre 70 e 75 cópias podem pertencer ao segmento 4 ou ao segmento 5, que vai de 70 a 90 cópias. Também há sobreposições nos fotocopiadores pessoais e nos dos segmentos 1a e 1b, efectuando os primeiros até 12 cópias por minuto e os segundos até 20 e entre 15 e 20, respectivamente.

29. Finalmente, independentemente da questão de saber se a definição que a Comissão dá de «mercado em questão» no âmbito de uma decisão relativa a um procedi-

mento de aplicação do artigo 85.° do Tratado CEE é susceptível de vincular o Conselho, quando este é chamado a definir o «produto similar» no âmbito de um processo *antidumping*, é forçoso constatar que, na Decisão 88/88/CEE, de 22 de Dezembro de 1987, relativa aos acordos para uma «joint venture» celebrados entre a Olivetti e a Canon (JO L 52, p. 51), referida pela Ricoh, a Comissão não optou nem por uma segmentação integral do mercado dos FPN nem por uma divisão do mercado, tal como a Ricoh a encara no caso em apreço. Além disso, embora sendo certo que a Comissão distinguiu três mercados de referência representativos, ou seja, os que vão, respectivamente, do fotocopiador pessoal ao segmento 2, do segmento 3 ao segmento 4 e do segmento 4 ao segmento 6, não deixou, no entanto, de observar que esta delimitação «não impede uma certa intermutabilidade entre estes três segmentos» (v. n.° 7 dos considerandos da decisão).

30. Que a possibilidade de substituição entre si de aparelhos de diferentes segmentos de mercado seja menor do que a existente no interior de um determinado segmento não prova, como a Ricoh pretende, que exista uma verdadeira segmentação, mas, ao contrário, que não há fronteiras nítidas entre os diferentes segmentos e que FPN de um desses segmentos podem perfeitamente ser substituídos por um ou vários FPN de outros segmentos.

31. É, aliás, isso mesmo que está implícito em diferentes passagens da petição da Ricoh, nomeadamente quando é referido que,

«até ao aparecimento da nova geração de fotocopiadores no Japão, os clientes europeus podiam escolher entre a utilização de um grande fotocopiador rápido de papel normal, de um pequeno fotocopiador de qualidade inferior de papel *couché*, ou de um fotocopiador lento de papel normal como o Rank Xerox 660, que efectuava cópias de fraca qualidade, mas utilizava papel normal e beneficiava do apoio de uma vasta rede de manutenção»,

ou que, após o aparecimento dos pequenos fotocopiadores no mercado japonês,

«as empresas japonesas, em vez de adquirirem (ou ao mesmo tempo que o faziam) um único fotocopiador de capacidade muito grande e ultra-rápido, instalado num serviço central de cópia, podiam adquirir alguns, ou mesmo muitos, pequenos fotocopiadores para distribuir pelas instalações da sociedade».

32. Quanto ao argumento de que a gama das exportações japonesas penalizadas pelo direito *antidumping* é mais vasta do que a dos FPN fabricados na Comunidade, não é pertinente num contexto como o do caso em apreço, em que está assente que durante o período de referência existia na Comunidade uma produção de FPN, por muito reduzida que fosse, em todos os segmentos em que havia exportações japonesas, ou seja, em todos os segmentos que vão do fotocopiador pessoal aos FPN do segmento 4. Se existiam diferenças entre qualquer um dos múltiplos modelos japoneses importados e um dos pouco numerosos modelos comunitários com características técnicas comparáveis, foi necessário eventualmente tê-las em conta, como o assinala o Conselho, ao nível da comparação de preços a que as instituições tiveram que proceder para verificar a existência e a amplitude das subcotações. Foi o que fizeram no caso em apreço, como se conclui dos n.os 41 e seguintes dos

considerandos do regulamento impugnado, e foi igualmente o que fizeram no caso das máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão, como resulta, nomeadamente, do acórdão do Tribunal de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, em que o Tribunal não pôs em causa a similitude dos produtos em questão, apesar de haver uma grande variedade de modelos e grandes diferenças entre as características técnicas dos diferentes modelos (v. designadamente os n.os 14 e 66 do acórdão).

2. *A definição de produção da Comunidade*

33. Nos termos do artigo 4.°, n.° 5, do regulamento de base, entende-se por produção da Comunidade,

«o conjunto dos produtores comunitários de produtos similares ou daqueles de entre eles cujo conjunto das produções constitui a maior proporção da produção total comunitária desses produtos; todavia:

— quando produtores estiverem ligados aos exportadores ou aos importadores ou forem eles próprios importadores do produto que se presume ser objecto de *dumping*... a expressão 'produção da Comunidade' pode ser interpretada como referindo-se aos restantes produtores;

— ...»

34. Note-se, desde já, que decorre deste texto que, uma vez que o produto similar tenha sido correctamente definido no âmbito do presente processo como englobando toda a gama dos FPN, dos fotocopiadores pessoais aos do segmento 5, a afirmação da recorrente segundo a qual a produção da Comunidade na categoria dos «pequenos» fotocopiadores teria sido escassa ou mesmo praticamente inexistente, e de que, nomeadamente por essa razão, nenhum produtor comunitário estaria em posição de alegar a existência de um prejuízo resultante das importações de «pequenos» fotocopiadores provenientes do Japão, não é determinante no contexto da definição de «produção da Comunidade» e não pode, portanto — pelo menos, por si só — impor a exclusão de certos produtores dessa produção.

35. Os outros argumentos invocados pela Ricoh para defender que a Rank Xerox, a Océ e a Olivetti não deveriam ter sido incluídas na «produção da Comunidade», e que se baseiam no facto de esses produtores comunitários estarem ligados a exportadores japoneses e de eles próprios terem efectuado importações provenientes do Japão, são, no essencial, idênticos aos que o Tribunal já teve ocasião de não acolher no seu acórdão de 14 de Março de 1990, Gestetner Holdings/Conselho e Comissão, já referido.

36. Relativamente às decisões anteriores que a Ricoh refere, e nas quais as instituições teriam actuado por forma diferente do presente processo, lembro que, no seu acórdão Gestetner Holdings/Conselho e Comissão, o Tribunal negou a existência de uma prática das instituições nos termos da qual um produtor que tenha ligações com os exportadores e com os importadores ou que

seja, ele próprio, importador do produto que se presume ser objecto de *dumping* ou de subvenções é automaticamente excluído do conjunto de produtores que formam a «produção da Comunidade», na acepção do artigo 4.°, n.° 5, do regulamento de base. É verdade que o fez com base nos documentos dos autos e na discussão perante o Tribunal, quer dizer, relativamente aos casos anteriores expressamente mencionados pela recorrente no processo Gestetner (n.° 44 do acórdão). A declaração do Tribunal permanece, no entanto, válida no presente processo. Por um lado, efectivamente, os quatro casos mencionados pela Gestetner figuram igualmente entre os referidos pela Ricoh. Por outro, o que era verdade nestes casos também o é para os outros: de cada vez que as instituições excluíram ou recusaram excluir um produtor comunitário da produção da Comunidade, fizeram-no no exercício do poder discricionário que detêm e que devem exercer «caso a caso, em função de todos os factos pertinentes» (n.° 43 do acórdão Gestetner/Conselho e Comissão). Além disso, não se deve perder de vista que, no caso da Rank Xerox, estamos perante uma sociedade comunitária que detém uma parte substancial do capital de um produtor japonês, e não de um produtor japonês que controla uma filial de produção na Comunidade. Nestas condições, esses outros casos também não são constitutivos de uma prática que vincule as instituições para o futuro.

37. Finalmente, considero que a remissão feita pela Ricoh para o artigo 13.°, n.° 10, do regulamento de base não tem qualquer utilidade no caso em apreço. Por um lado, efectivamente, esta medida só foi aditada ao regulamento de base em data posterior à adopção do regulamento impugnado, ou seja, pelo Regulamento (CEE) n.° 1761/87 do Conselho, de 22 de Junho de 1987 (JO L 167, p. 9), dito «regulamento de montagem». Por outro lado, o artigo 13.°, n.° 10, permite, em certas condições, a instituição de um direito *antidumping* sobre os produtos montados ou fabricados na Comunidade a partir de peças ou de materiais originários do país ou países de exportação em causa: tem, pois, um objecto alheio à questão da definição de produção da Comunidade.

3. *A existência de um prejuízo devido aos efeitos do dumping*

38. A Ricoh contesta a análise feita pelas instituições dos diferentes factores em que se basearam para determinar o prejuízo e considera que, na realidade, a produção comunitária não sofreu prejuízos. Afirma, além disso, que o fraco nível de actividade dos produtores comunitários no sector dos pequenos fotocopiadores não se devia às importações provenientes do Japão, mas resultava sobretudo de outros factores, e nomeadamente da sua própria decisão inicial de não se lançar na fabricação desses fotocopiadores. Põe assim em causa, por um lado, através dos factores considerados pelas instituições, a própria existência de um prejuízo e, por outro, alegando que o prejuízo, tal como foi determinado, foi causado por outros factores, a existência de um nexo de causalidade entre as importações com *dumping* e o prejuízo alegado.

39. Lembremos, como o Tribunal o fez ainda no n.° 49 do acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, que o artigo 4.° do regulamento de base, que retoma o artigo 3.° do código *antidumping* do GATT, prevê, no n.° 1,

«que só existe prejuízo se as importações que são objecto de *dumping* causarem ou ameaçarem causar 'em consequência do *dumping*' um prejuízo importante para uma produção estabelecida na Comunidade, e que os prejuízos causados por outros factores não devem ser atribuídos às importações que são objecto de *dumping*».

Além disso, o artigo 4.°, n.° 2, do regulamento de base enumera os diferentes factores sobre que deve incidir a análise do prejuízo: o volume das importações que são objecto de *dumping* (alínea a), o preço dessas importações (alínea b), e o seu impacto na produção comunitária.

40. Decorre claramente do texto deste último artigo que as instituições dispõem, nesta matéria, de um largo poder discricionário, cujo exercício implica análises económicas frequentemente muito complexas. Por um lado, o artigo 4.°, n.° 2, determina expressamente que um só ou mesmo vários dos três factores não constituem necessariamente uma base determinante para um juízo. Por outro, como o Tribunal também esclareceu no acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho (n.° 56), a lista dos factores económicos enumerados na alínea c), que devem permitir medir o impacto que as importações objecto de *dumping* tiveram na produção comunitária, é apenas exemplificativa, de modo que as instituições têm a possibilidade de basear a sua apreciação só nos factores que considerem mais relevantes.

41. Os considerandos do regulamento impugnado mostram que as instituições procederam a um exame detalhado dos factores em causa. O Conselho dedicou a parte i) do capítulo H, intitulado «Prejuízo», à análise do volume das importações, a parte ii) ao preço destas e a parte iv) à incidência destas na produção da Comunidade.

42. Relativamente ao aumento do *volume das importações* japonesas, a Ricoh alega que este teve lugar paralelamente à expansão do «novo» mercado de pequenos fotocopiadores, de que a produção comunitária teria, aliás, ela própria, beneficiado largamente. É certo que, no n.° 34 dos considerandos do regulamento impugnado, se pode ler que

«as vendas e alugueres de máquinas novas, no período examinado, produzidas por produtores comunitários (Rank Xerox, Océ, Olivetti, Tetras) aumentaram de 62 000 unidades em 1981 para 108 000 em 1984, ou seja, um aumento de 74 %».

A sua parte de mercado desceu, porém, de 21 % em 1981 para 11 % em 1985, enquanto a parte do mercado comunitário detida pelos aparelhos fabricados pelos exportadores japoneses passou de 70 % para 78 % durante o mesmo período (n.° 33 dos considerandos). Nestas condições, as instituições puderam, com razão, considerar que as importações japonesas, que aumentaram mais de 120 % entre 1981 e 1984, causaram prejuízo aos produtores comunitários, por terem impedido uma evolução mais favorável das suas vendas e locações [12].

12 — Ver, no mesmo sentido, os n.os 57 e 58 do acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido.

43. Relativamente à *subcotação dos preços*, a Ricoh não invoca nenhum argumento susceptível de demonstrar que as constatações das instituições a este respeito estariam viciadas de erro manifesto. Pelo contrário, baseia-se nessas constatações, feitas nomeadamente nos n.os 48 e 49 dos considerandos do regulamento impugnado, para concluir que os produtos japoneses não eram menos caros que os que eram vendidos pelos produtores comunitários, mas eram tecnicamente superiores. Com isso, a Ricoh esquece, no entanto, que as instituições basearam a sua própria conclusão em larguíssima medida numa forma particularmente divulgada de subcotação, que não se exprimia em preços mais baixos, mas que se traduzia na venda, pelos exportadores japoneses, de modelos muito mais sofisticados a preços iguais ou ligeiramente inferiores aos de modelos mais simples vendidos pelos produtores comunitários (v., a este respeito, o n.° 47, segundo parágrafo, e a parte final do n.° 49 dos considerandos). Ora, na minha opinião, nas condições do caso em apreço, tomar em consideração esta forma de subcotação não só era razoável, como se impunha. O Conselho explicou, efectivamente, no n.° 44 dos considerandos do regulamento impugnado, que

«os modelos produzidos pelo Japão oferecem geralmente um maior número de funções do que os modelos CECOM concorrentes»

e que,

«a Comissão foi obrigada, assim, frequentemente na selecção de pares de modelos a comparar, a escolher um modelo CECOM com menor número de funções para o comparar com o modelo de produção japonesa com características básicas similares».

Uma comparação entre os modelos importados e os modelos comunitários mais próximos, baseada apenas nos preços sem considerar as diferenças técnicas, não teria, pois, reflectido a diferença real de preços ou de valor comercial eventualmente existente entre os diferentes modelos, tendo em conta que,

«em geral, um modelo mais aperfeiçoado deveria ser mais caro por causa das suas funções adicionais» (v. parte final do n.° 44 dos considerandos).

44. O facto de as instituições não terem quantificado o nível exacto deste tipo de subcotação, dado que lhes era impossível avaliar as funções suplementares dos aparelhos japoneses (v. n.° 49, quarto travessão, dos considerandos), não afecta a constatação que fizeram quanto à existência da subcotação. Tal constatação parece-me, aliás, suficiente no contexto da análise dos factores do prejuízo, apenas se impondo uma «quantificação» no caso de as instituições pretenderem ter em conta o nível de subcotação aquando da determinação do direito *antidumping*. Ora, conclui-se do n.° 110 dos considerandos do regulamento impugnado que foi precisamente por causa da natureza «não quantificável» da subcotação verificada que

«a Comissão decidiu que não seria apropriada, no âmbito do presente processo, a inclusão de um elemento nos cálculos do direito que tomasse em consideração o tipo de subcotação de preços determinado no processo».

45. Tendo em conta o que precede, a Ricoh não pode também basear-se no n.° 86 dos considerandos do regulamento impugnado, em que o Conselho contesta que a importante parte de mercado detida pelos exportadores japoneses se deva à superioridade técnica dos seus aparelhos, «excepto quanto às funções múltiplas», para alegar que não houve subcotação, mas concorrência; efectivamente, no caso em apreço, a subcotação consiste precisamente no facto de vender esses aparelhos com mais «funções» a preços que não são mais elevados que os de aparelhos pior equipados. Ora, como sublinha com razão o Conselho, se esta subcotação resulta de importações realizadas com *dumping*, não pode ser considerada uma prática de concorrência leal (v. n.° 128 da contestação).

46. Finalmente, a afirmação da Ricoh de que

«o estudo da Info-Markt *dá a entender* que o preço dos modelos da Comunidade deveria, *de um modo geral*, ser mais elevado do que o dos modelos japoneses comparáveis, porque os modelos da Comunidade se destinam frequentemente à locação e são, pois, *geralmente*, concebidos para ter uma vida mais longa»,

parece-me demasiado vaga e não é apoiada por qualquer prova. Além disso, pondo de lado que uma duração de vida mais longa é sinónimo de maior fiabilidade e que esta é indício de uma qualidade técnica superior — qualidade que a Ricoh, no entanto, nega aos aparelhos comunitários —, deve observar-se, por um lado, que

«os rendimentos de alugueres imputáveis a máquinas estimam-se (só) em 35 % do volume de vendas dos produtores comunitários»

e, por outro, que as comparações de preços só foram efectuadas relativamente aos preços de venda (v. n.° 46 dos considerandos do regulamento impugnado) e não incidiram, portanto, nos aparelhos exclusivamente destinados a locação.

47. Relativamente ao *impacto das importações a baixos preços na produção em causa*, as instituições observaram sobretudo, paralelamente a uma diminuição sensível da parte de mercado detida pelos produtores comunitários — de que falámos acima no contexto do volume das importações japonesas — uma baixa de rentabilidade. A este respeito, a Ricoh não contesta os números que constam do n.° 81 dos considerandos do regulamento impugnado, mas critica as instituições por se terem baseado, para examinar a rentabilidade das actividades dos produtores comunitários, apenas nas vendas e locações «das suas máquinas de fabrico próprio classificadas nos segmentos 1 a 4», em vez de tomarem em consideração os lucros obtidos no conjunto das suas actividades na área da fotocópia, e nomeadamente os resultantes da revenda dos modelos OEM comprados aos fornecedores japoneses, a venda de produtos conexos, bem como a venda e a locação de aparelhos dos segmentos 5 e 6.

48. Ora, nos termos do artigo 4.°, n.° 4, do regulamento de base,

«o efeito das importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções deve ser avaliado em relação à *produção* do *produto similar* na Comunidade...».

Para avaliar a incidência das importações japonesas na rentabilidade dos produtores comunitários, o Conselho não estava, pois, obrigado a ter em conta lucros ou prejuízos que estes retiravam da venda ou locação de FPN que importaram ou de outros produtos que não o «produto similar», tal como este foi definido no âmbito do procedimento. É verdade, como já vimos, que este foi definido como abrangendo

«todos os aparelhos fotocopiadores até ao segmento 5 inclusive da classificação Dataquest» (v. n.° 31 dos considerandos do regulamento impugnado).

Quanto a estes últimos, o Conselho concluiu, contudo, não existir prejuízo importante (v. n.° 79 dos considerandos). Assim, deixava de estar obrigado a incluir os FPN do segmento 5 nos seus cálculos de rentabilidade.

49. A Ricoh também não pode valer-se da remissão para o n.° 10 dos considerandos do regulamento provisório, donde resulta que, no cálculo do valor normal, a Comissão teve em conta os lucros resultantes do conjunto dos negócios de cada exportador relacionados com os FPN e, portanto, também da venda de produtos conexos. Nas conclusões definitivas, a Comissão reconsiderou a sua posição e calculou os lucros de cada exportador com base unicamente nas vendas de FPN. Resulta do n.° 10 dos considerandos do regulamento definitivo que o fez para ter em conta as observações formuladas a esse respeito por algumas das partes envolvidas e porque

«esta perspectiva é inteiramente compatível com a adoptada para os cálculos do prejuízo relativos à indústria comunitária».

Seria pelo menos injusto que a Ricoh pudesse optar por um determinado método quando se trata de avaliar os seus próprios lucros para efeitos do cálculo do valor normal e rejeitar esse mesmo método quando se trata de avaliar os lucros dos produtores comunitários para a determinação do prejuízo.

50. Não tendo a Ricoh conseguido demonstrar que, com o método utilizado, a rentabilidade foi «artificialmente» reduzida, a sua crítica ao n.° 82 dos considerandos do regulamento impugnado, na medida em que se baseia neste argumento, também é improcedente. O Conselho afirma nesse ponto que

«lucros reduzidos ameaçam a capacidade dos produtores comunitários de efectuarem as despesas de investigação e desenvolvimento necessárias para desenvolver novos produtos para competirem no futuro com os exportadores japoneses no mercado comunitário e à promoção dos seus produtos através de despesas de publicidade e de promoção de vendas a níveis suficientes para fazer face aos seus concorrentes japoneses».

Pelas razões acima expostas, ou seja, porque a determinação do prejuízo, e consequentemente da rentabilidade, deve fazer-se exclu-

sivamente em relação à produção do produto similar, esta conclusão também não é afectada pelo facto de que a situação geral dos produtores comunitários era sã e de que os seus rendimentos provenientes de outras actividades teriam chegado largamente para cobrir as despesas em causa.

51. A Ricoh critica igualmente o facto de as instituições terem imputado à baixa rentabilidade outras dificuldades, como designadamente a impossibilidade de os produtores comunitários beneficiarem de maiores economias de escala (v. n.° 83 dos considerandos do regulamento impugnado). Segundo a Ricoh, essas fracas economias de escala resultam do facto de os produtores comunitários, por causa das dificuldades técnicas encontradas, só terem iniciado muito tardiamente a produção de pequenos fotocopiadores susceptíveis de rivalizar com os produtos japoneses.

52. Ora, este argumento ignora o facto de que os FPN maiores também fazem parte do «produto similar», tal como este está definido no âmbito do presente processo, e o facto de as importações com *dumping* de pequenos fotocopiadores japoneses terem igualmente podido causar prejuízos à produção comunitária de FPN maiores.

53. Por outro lado, não foi contestado que existia na Comunidade, desde o final dos anos 60 e durante os anos 70, altura em que os exportadores japoneses começaram a lançar no mercado vários pequenos fotocopiadores, uma produção de FPN de pequena capacidade, ou seja, o modelo 660 da Rank Xerox, pertencente ao segmento 1.

54. Quanto à afirmação da Ricoh de que os produtores comunitários só muito tardiamente desenvolveram novos aparelhos de pequena capacidade capazes de fazer concorrência aos modelos japoneses, o Conselho dedicou-lhe os n.os 85 e 86 dos considerandos do regulamento impugnado. Aí, o Conselho salienta nomeadamente que, embora as dificuldades internas e técnicas com que a Rank Xerox se defrontou para desenvolver um novo modelo foram justificadamente referidas como uma das causas principais que contribuíram para os problemas da sociedade no passado, já não foi esse o caso a partir de 1982-1983, resolvidas que foram essas dificuldades e uma vez lançado o novo modelo no mercado. Tendo-se a Ricoh limitado a invocar as dificuldades passadas sem avançar nenhum elemento susceptível de demonstrar que a apreciação do Conselho estava errada, a recusa deste de ver nessas dificuldades uma causa do prejuízo pode considerar-se justificada.

55. Finalmente, relativamente à Océ e à Olivetti, embora seja certo que utilizaram largamente as importações OEM originárias do Japão, não é menos verdade que só o fizeram, como salienta o Tribunal no n.° 47 do acórdão de 14 de Março de 1990, Gestetner Holdings/Conselho e Comissão, já referido, depois de os esforços feitos para comercializar os seus próprios FPN de pequena capacidade terem fracassado, em consequência da descida dos preços do mercado imposta pelas importações japonesas.

56. Decorre de quanto acima se expôs que nenhum dos fundamentos ou argumentos baseados em erro na determinação do prejuízo pode ser acolhido.

C — Quanto ao interesse da Comunidade

57. Recorde-se que, nos termos do artigo 12.°, n.° 1, do regulamento de base, só podem ser instituídos direitos *antidumping*, nomeadamente

«quando ressaltar da verificação definitiva dos factos... que os interesses da Comunidade exigem uma acção comunitária...».

58. A Ricoh alega que a avaliação do interesse da Comunidade pelas instituições foi falseada pelo facto de que, por um lado, incluíram na «produção da Comunidade» sociedades que dependiam e retiravam lucros das importações provenientes do Japão e de que, por outro, não tiveram em conta o carácter limitado da produção da Comunidade na área dos pequenos fotocopiadores. Ora, como se viu, foi com razão que as instituições incluíram a Rank Xerox, a Océ e a Olivetti na «produção da Comunidade» e consideraram todos os FPN, e não só os «pequenos» fotocopiadores, como «produtos similares», de modo que este argumento da Ricoh não pode ser acolhido.

59. Além disso, a Ricoh não provou que, ao dar prevalência aos interesses dos produtores comunitários sobre os dos importadores OEM, como a Gestetner ou a Agfa-Gevaert (v. n.° 93 dos considerandos do regulamento impugnado), ou ao considerar que as vantagens decorrentes, para a produção em causa, da instituição de direitos *antidumping* são nitidamente mais importantes do que quaisquer eventuais efeitos negativos desta decisão, nomeadamente no que diz respeito aos preços a pagar pelos consumidores (v. n.° 99 dos considerandos), o Conselho teria cometido um erro manifesto no exercício do amplo poder discricionário de que dispõe quando se trata de avaliar os interesses da Comunidade.

60. Os argumentos baseados na apreciação incorrecta dos interesses da Comunidade devem, por conseguinte, ser também afastados.

D — Quanto ao cálculo do direito *antidumping*

61. A Ricoh alega que a fixação do direito *antidumping* a uma taxa de 20 % é contrária ao artigo 13.°, n.° 3, do regulamento de base, segundo o qual o montante dos direitos *antidumping* não pode exceder aquilo que é necessário para fazer desaparecer o prejuízo. No entanto, nenhum dos argumentos invocados em apoio deste fundamento me parece merecer acolhimento.

62. A Ricoh afirma, em primeiro lugar, que a margem de 12 % considerada pelas instituições como necessária para assegurar um lucro ou rendimento razoável na venda de fotocopiadores é excessiva, dado que os pequenos aparelhos seriam sempre vendidos com uma margem de lucro inferior à de cada uma das outras actividades relativas aos fotocopiadores.

63. Ora, o Conselho já tinha tomado posição a este respeito no regulamento impugnado, confirmando o ponto de vista da Comissão, que não via

«razão para, como os exportadores parecem sugerir, os lucros só serem obtidos relativamente aos consumíveis e aos fornecimentos» (v. n.° 105 *in fine* dos considerandos do regulamento impugnado).

«este valor incluía os lucros mais elevados geralmente obtidos em negócios de consumíveis e de fornecimentos, e era, portanto, inadequado só para as máquinas» (n.° 104 dos considerandos do regulamento impugnado).

O Conselho tinha explicado antes que a taxa de rendimento de 12 % devia

64. Nestas condições, a Ricoh não se devia ter limitado a repetir, em termos gerais, o seu ponto de vista, mas deveria ter provado em quê a abordagem das instituições não foi correcta ou razoável.

«permitir ao conjunto dos produtores comunitários:

65. Por outro lado, a Ricoh, que limitou a sua argumentação aos pequenos fotocopiadores, não indicou em quanto é que a taxa de rendimento destes deveria ser inferior a 12 %, nem, *a fortiori*, em que medida essa taxa de rendimento inferior dos pequenos fotocopiadores teria afectado o montante do direito *antidumping* instituído, tendo em conta o método de cálculo descrito no n.° 107 dos considerandos do regulamento impugnado que, como afirmei nas minhas conclusões nos processos Nashua, C-133/87 e C-150/87, foi um método global

— salvaguardar a sua posição no mercado, no futuro, ao permitir-lhes realizar as despesas adequadas de investigação e desenvolvimento e promover os seus produtos,

— proporcionar uma taxa de rendimento razoável e proporcional ao risco de desenvolvimento de novos produtos e permitir um rendimento razoável aos detentores de partes sociais» (primeiro parágrafo do n.° 103 dos considerandos).

«baseado no prejuízo acumulado causado por uma fracção representativa... de todas as exportações para a Comunidade, efectuadas a preços de *dumping* pelas sociedades japonesas e não no prejuízo causado por cada exportador individualmente» (n.° 103 das conclusões; v. também o n.° 112, terceiro parágrafo, do regulamento impugnado).

Para as instituições, tratava-se de garantir aos produtores comunitários um rendimento suficiente para os encorajar a investir no desenvolvimento e na produção de fotocopiadores, de modo que logicamente ignoraram eventuais ganhos realizados graças à venda posterior de fornecimentos ou, mais geralmente, graças a outras actividades na área da fotocópia. Saliente-se, aliás, que as instituições contrapuseram esta mesma lógica às denunciantes e recusaram-lhes um rendimento de 18 % com o fundamento de que

66. O segundo argumento da Ricoh, ou seja, o de que o direito *antidumping* teria sido calculado com base no aumento de preços considerado necessário para suprimir uma subcotação dos preços que, na reali-

dade, não teria existido, falha, no plano da lógica, pela premissa em que se apoia. Efectivamente, vimos que houve subcotação praticada pelos exportadores japoneses, mesmo se esta se exprimiu largamente

«sob a forma de venda de modelos com maior número de funções a preços comparáveis ou mesmo inferiores a modelos menos completos vendidos pelos produtores comunitários» (n.° 49 dos considerandos do regulamento impugnado).

Acresce, como também já referimos, que, pelas dificuldades de quantificação desta forma particular de subcotação, nenhum elemento que a tenha em conta foi incluído no cálculo do direito *antidumping* (v., a este respeito, o n.° 110 dos considerandos do regulamento impugnado).

67. O terceiro argumento da Ricoh, baseado no carácter pretensamente «incompreensível» da descrição «detalhada» do modo de cálculo da taxa do direito constante do n.° 107 dos considerandos do regulamento impugnado, também não pode ser acolhido. Por um lado, é demasiado vago e a Ricoh nem sequer respondeu ao pedido expresso do Conselho, feito no final da contestação, para esclarecer o que considera «incompreensível». Neste contexto, deve ser igualmente referido que a Ricoh não levantou a questão do carácter «incompreensível» do modo de cálculo em questão quando este lhe foi comunicado, para eventuais observações, antes da adopção do regulamento impugnado. Por outro lado, o n.° 107 dos considerandos descreve, nas alíneas i) a vii), de modo «detalhado«, como a própria Ricoh o diz, todas as etapas do cálculo a que as instituições procederam. Tendo em conta o carácter normativo, em princípio, do acto impugnado, bem como a impossibilidade de fazer constar todos os detalhes de um inquérito *antidumping* na fundamentação de um regulamento [13], considero que não era necessário indicar no regulamento também a fórmula aritmética e os cálculos numéricos que permitiram fixar o direito *antidumping* à taxa de 20 %. A natureza confidencial de alguns números também constitui um obstáculo a essa indicação.

## Conclusão

Não sendo, na minha opinião, procedente nenhum dos fundamentos invocados pela recorrente, proponho ao Tribunal que julgue o recurso improcedente na totalidade e que condene a Ricoh nas despesas, incluindo as dos intervenientes.

13 — Ver, neste sentido, o acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho, já referido, n.° 46.