CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL WALTER VAN GERVEN
apresentadas em 29 de Abril de 1993 *

Senhor Presidente,
Senhores Juízes,

1. O presente processo respeita a um recurso de anulação interposto por Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, sociedade de direito japonês com sede em Osaka (a seguir «MEI» ou «recorrente»), do Regulamento (CEE) n.° 112/90 do Conselho, de 16 de Janeiro de 1990, que institui um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de certos leitores de discos compactos, originárias do Japão e da República da Coreia, e que determina a cobrança definitiva do direito provisório (a seguir «regulamento impugnado») [1], na parte em que este regulamento, que tem por destinatárias diferentes empresas, lhe diz respeito [2].

Contexto factual e regulamentar

2. A MEI invoca essencialmente um fundamento: o Conselho terá violado os n.os 3 e 7 do artigo 2.° do Regulamento (CEE) n.° 2423/88 do Conselho, de 11 de Julho de 1988, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia (a seguir «regulamento *antidumping*») [3], ao determinar o valor normal dos leitores de discos compactos produzidos pela recorrente com base no preço facturado no mercado interno a compradores independentes por sociedades de distribuição com ela relacionadas. Em todo o caso, o Conselho terá fundamentado a sua decisão de modo insuficiente e terá, por isso, violado o artigo 190.° do Tratado CEE.

3. A MEI produz e vende bens de consumo electrónicos e eléctricos, bens de equipamento industriais e elementos electrónicos. Compõe-se de mais de trinta departamentos, cada um deles responsável pela produção e venda de uma determinada categoria de produtos. Os leitores de discos compactos são fabricados e vendidos pela Hi-Fi Audiodivision (a seguir «HAD»).

Os leitores de discos compactos fabricados por este departamento são vendidos no Japão, com a marca «Technics», a 79 sociedades (regionais) de distribuição que, por sua vez, revendem a retalhistas. Com a excepção de duas de entre elas, estas sociedades de distribuição estão relacionadas com a MEI. Esta situação resulta de um processo histórico: nos anos que se seguiram à segunda guerra mundial, a MEI concedeu um apoio financeiro às suas distribuidoras, destinado a permitir-lhes adaptar-se à importante

* Língua original: neerlandês.

1 — JO L 13, p. 21. Este regulamento foi precedido do Regulamento (CEE) n.° 2140/89 da Comissão, de 12 de Julho de 1989, que institui um direito *antidumping* provisório sobre as importações de certos leitores de discos compactos originárias do Japão e da Coreia do Sul (JO L 205, p. 5).

2 — A MEI é uma das nove sociedades Matsushita visadas pelo processo *antidumping* em matéria de leitores de discos compactos. As outras oito são a MET (v. o n.° 5 das presentes conclusões) e sete importadores associados no interior da Comunidade.

3 — JO L 209, p. 1.

expansão do mercado dos bens de consumo electrónicos. Isso conduziu a participações no capital destas que vão de 20% a 100%. Na sua grande maioria, as vendas são efectuadas por intermédio das 77 sociedades de distribuição associadas; as duas sociedades de distribuição independentes asseguram apenas uma parte reduzida, quase insignificante, das vendas. Os encargos de venda e os encargos gerais das sociedades de distribuição associadas, embora, em si mesmos, não sejam insignificantes, representam uma percentagem do preço de venda dos leitores de discos compactos vendidos por estas empresas que é sensivelmente inferior à representada pelos encargos de venda e administrativos da MEI.

4. A HAD, que também é, portanto, responsável pela venda dos leitores de discos compactos, emprega, designadamente, vendedores que trabalham a tempo inteiro na promoção e venda destes aparelhos. Visitam os distribuidores associados e não associados, assim como os retalhistas, prestam uma assistência técnica, organizam feiras comerciais e concursos de vendas e recebem as encomendas dos distribuidores (mas não as dos retalhistas ou de outros revendedores). Além disso, a HAD assegura, em colaboração com o departamento publicitário da MEI, a publicidade, inclusivé a nível local e em todos os meios de comunicação.

A MEI dispõe, ainda, de dezasseis serviços regionais de vendas, espalhados por todo o território japonês, que executam a sua política de *marketing* e cobram, na respectiva região, as quantias devidas à HAD pelos distribuidores associados e não associados relativamente às vendas que lhes foram efectuadas. De tudo isto se conclui que a MEI não vende directamente aos retalhistas e, ainda menos, aos compradores finais, nem por intermédio da HAD nem por intermédio dos seus serviços regionais de vendas.

5. As vendas para a Comunidade não são efectuadas por intermédio da HAD, mas da Matsushita Electric Trading Co. (MET), que vende leitores de discos compactos a importadores associados e não associados, os quais, por sua vez, vendem também a grossistas e/ou retalhistas no respectivo território dentro da Comunidade. A maior parte das funções de venda antes descritas (n.° 4) e que a HAD assegura no Japão é desempenhada na Comunidade pelos importadores (e não pela MET).

6. Quando procedeu ao cálculo do direito *antidumping* provisório sobre os leitores de discos compactos exportados pela MEI para a Comunidade, a Comissão determinou o valor normal com base nos preços a que as sociedades de distribuição associadas vendem aos seus compradores japoneses, com o fundamento de que estas sociedades de distribuição formam, com a própria MEI, uma entidade económica única [4]. Apesar de a MEI o contestar, também o Conselho, ao proceder à determinação do direito *antidumping* definitivo, retomou esse método e essa fundamentação [5]. No presente litígio, trata-se de saber se, neste caso, as instituições tinham o direito de considerar a MEI e as suas sociedades de distribuição associadas como uma entidade económica única e de, consequentemente, determinar o valor normal com base nos preços de venda praticados por estas sociedades de distribuição; *ou se*, como a MEI defende, deveriam ter partido dos preços de venda facturados por esta última às

4 — Regulamento n.° 2140/89, já referido (direito *antidumping* provisório), trigésimo sexto a quadragésimo quinto considerandos.

5 — Regulamento impugnado, trigésimo a trigésimo primeiro considerandos. Apesar disso, as instituições ajustaram o seu cálculo do valor normal, tomando apenas em consideração as vendas efectuadas pelas sociedades de distribuição associadas a um determinado tipo de compradores, a saber, aqueles que intervêm na qualidade de grossistas. As instituições chamam «valor normal opcional» a este método ajustado: v. regulamento impugnado, vigésimo quarto a vigésimo oitavo considerandos.

suas sociedades de distribuição associadas ou, eventualmente, de um valor calculado [6].

7. O artigo 2.° do regulamento *antidumping* [7] prevê que a determinação do *dumping* e o cálculo da margem de *dumping* sejam efectuados em três etapas: determina-se, por um lado, o valor normal e, por outro, o preço de exportação; e, finalmente, compara-se o valor normal com o preço de exportação (letras B, C e D do artigo 2.°).

8. A letra B do artigo 2.° contém as regras básicas em matéria de determinação do *valor normal.* Nos termos do n.° 3, entende-se:

«Na acepção do presente regulamento... por valor normal:

a) 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...;

b) 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..., ou

ii) O valor calculado, pela soma do custo de produção e de uma margem de lucro razoável...»

9. Os n.^{os} 4, 5, 6 e 7 deste mesmo artigo 2.°, que mencionam as situações em que se pode considerar que os preços realmente pagos ou a pagar não preenchem esta condição, indicam, *a contrario,* o que se deve entender pela expressão «no decurso de operações comerciais normais». O n.° 4 respeita ao caso das vendas no país de origem a um preço inferior ao custo de produção. O n.° 5 refere-se aos países que não têm uma economia de mercado. O n.° 6 diz respeito ao caso de produtos exportados para a Comunidade não directamente mas a partir de um país intermediário. O n.° 7 prevê, em termos gerais, o seguinte:

«Para a determinação do valor normal, as transacções entre partes que aparentem estar associadas ou ter concluído entre si um acordo de compensação podem ser consideradas como não sendo operações comerciais normais, a menos que as autoridades comunitárias estejam convencidas de que os preços e os custos em questão são comparáveis aos de operações entre partes não ligadas por tais laços.»

10. A letra C do artigo 2.° contém as regras básicas em matéria de determinação do *preço de exportação.* Segundo a alínea a) do n.° 8, o preço de exportação é, em princípio, o preço

6 — A MEI não considera que as instituições deveriam ter determinado o valor normal com base nas vendas às duas sociedades de distribuição não relacionadas (os preços eram, de resto, os mesmos que os facturados às sociedades de distribuição relacionadas). Aceita, nesse caso, a prática das instituições, que consiste em não considerar, por não serem representativos, os preços de venda nos países de exportação que apenas representam um volume inferior a 5% das vendas para exportação.

7 — V. nota 3, *supra.*

realmente pago pelo importador ao exportador. Quando não exista um preço fiável deste tipo, por exemplo, no caso da associação entre o exportador e o importador, ter-se-á em consideração o primeiro preço de revenda a um comprador independente, ajustado por forma a ter em conta todos os encargos ocorridos entre a importação e a revenda [alínea b) do mesmo número].

11. No que respeita à *comparação* entre o valor normal e o preço de exportação, com vista à determinação de um eventual *dumping* e da sua margem, a alínea a) do n.° 9 da letra D do artigo 2.° impõe como regra uma comparação a partir de datas tão próximas quanto possível. Além disso e para tornar possível uma comparação válida caso a caso, é preciso ter em conta certas diferenças que podem afectar a possibilidade de comparação entre os preços. Entre as diferenças que impõem certos ajustamentos dos preços comparados, figuram as relativas aos encargos de venda resultantes de as vendas serem realizadas em diferentes estádios comerciais.

O acórdão proferido no processo C-175/87

12. O processo de que hoje nos ocupamos está ligado ao processo C-175/87, sobre o qual o Tribunal se pronunciou em 10 de Março de 1992 [8]. Nesse processo, a recorrente era igualmente a MEI. O processo respeitava a direitos *antidumping* sobre fotocopiadores. A MEI (nesse caso, o departamento OED, especializado neste produto) vendia estes aparelhos no Japão exclusivamente a sociedades de distribuição com ela associadas. Com fundamento nesse facto, a Comissão e o Conselho haviam determinado o valor normal dos aparelhos com base no preço facturado por estes distribuidores associados a compradores independentes.

13. No processo C-175/87, a MEI contestou esse método, invocando dois argumentos [9]. Alegou, em primeiro lugar, que o regulamento *antidumping* não permitiria considerar como valor normal, com fundamento na existência de uma entidade económica única entre o produtor e os seus compradores, o preço facturado por estes compradores aos seus próprios compradores. Os n.os 3 e 7 do artigo 2.° obrigariam as instituições comunitárias a partir de um valor calculado, nos termos da subalínea ii) da alínea b) do n.° 3, sempre que, com base no n.° 7, entendessem que o preço pelo qual o produtor vende não é utilizável por se tratar de um preço praticado entre empresas relacionadas. Em segundo lugar, as instituições teriam concluído erradamente pela existência de uma entidade económica única entre a MEI e os seus distribuidores associados, pois a MEI e, mais precisamente, o OED desempenhavam, também eles, um certo número de funções de venda.

14. O Tribunal rejeitou ambos os argumentos. Devido à importância do acórdão para o presente processo, citamos *in extenso* os n.os 11 a 15 em questão:

«No que diz respeito à determinação do valor normal com base nos preços das sociedades de vendas associadas, deve declarar-se que, como resulta dos autos, a Matsushita controla economicamente essas sociedades de distribuição dos seus produtos no Japão e lhes atribui funções que normalmente

8 — Acórdão de 10 de Março de 1992, Matsushita Electric/Conselho, direitos *antidumping* sobre os fotocopiadores de papel normal originários do Japão (C-175/87, Colect., p. I-1409).

9 — *Idem*, n.° 10.

competem a um departamento de vendas interno à organização do produtor.

Como o Tribunal já salientou, nomeadamente no acórdão de 5 de Outubro de 1988, Brother/Conselho, n.º 16 (250/85, Colect., p. 5683), a separação das actividades de produção e de vendas no interior de um grupo formado por sociedades juridicamente distintas em nada altera o facto de se tratar de uma entidade económica única que organiza dessa forma um conjunto de actividades exercidas, noutros casos, por uma entidade também única do ponto de vista jurídico.

Os argumentos da Matsushita destinados a provar que a Matsushita e as sociedades de vendas associadas não devem ser consideradas como constituindo uma entidade económica única não merecem acolhimento.

Efectivamente, a apreciação que levou as instituições a considerar que existe, no caso em apreço, uma entidade económica única não pode ser alterada pelo facto de um certo número de funções de venda terem sido exercidas pelo próprio produtor. As instituições podem concluir que o produtor forma com uma ou mais sociedades de distribuição por ele controladas uma entidade económica, mesmo que o produtor exerça directamente algumas funções de venda. Além disso, resulta dos autos que essas funções, exercidas neste caso principalmente pelo departamento da MEI chamado OED, são apenas funções complementares das exercidas pelas sociedades de venda associadas, não tendo sido efectuada qualquer venda a clientes independentes pela própria MEI.

Resulta do que precede que deve ser incluído no valor normal a totalidade dos encargos suportados por essas sociedades, tal como os suportados pela MEI, que concorrem para a venda de FPN no mercado interno e que estariam manifestamente englobados no preço de venda se a venda fosse efectuada por um departamento de vendas interno do produtor» [10].

O ponto que se mantém em litígio: até onde se estende a noção de «entidade económica única»?

15. Na réplica que apresentou no presente processo, a MEI confirmou expressamente que não contestava os princípios do acórdão proferido no processo C-175/87. Reconhece, portanto, que o regulamento *antidumping* permite efectivamente às instituições concluírem, em certos casos, pela existência de uma entidade económica única entre o produtor e os seus compradores e, nos termos da alínea a) do n.º 3 do artigo 2.º, considerarem como valor normal o preço facturado por esta entidade aos primeiros compradores independentes.

A MEI sustenta, todavia, que, no presente processo, não estão preenchidas as condições que permitiriam às instituições utilizar este método ou, pelo menos, que a sua utilização foi insuficientemente fundamentada.

16. Segundo a MEI, as instituições ter-se-ão fundado numa interpretação demasiado literal, ou simplista, do acórdão proferido no processo C-175/87. As instituições terão

10 — *Idem*, n.ºs 11 a 15.

admitido como prática que podem basear-se na existência de uma entidade económica única a partir do momento em que verifiquem que o produtor vende preponderantemente a distribuidores relacionados — neste caso, a MEI não contesta que as 77 sociedades de distribuição podem ser consideradas como a ela associadas [11]. Esta prática não estará em conformidade com o acórdão do Tribunal, que sublinhou, precisamente, que a realidade económica prevalece sobre a forma jurídica, ao passo que a interpretação das instituições será formalista. Além disso, esta prática conduzirá a resultados absurdos no caso de uma integração vertical muito desenvolvida: assim, num sector em que os produtores se encontrem verticalmente integrados até ao nível do retalhista, como, por exemplo, no sector petrolífero, as instituições poderão considerar como valor normal um preço de retalho. Isso conduzirá à possibilidade de comparar esse preço de retalho com o preço de exportação (à saída da fábrica ou, no exemplo dado, à saída da refinaria), o que conduzirá, inevitavelmente, à verificação de um *dumping* (fictício).

17. Contudo, as instituições contestam que seja essa a sua prática. Na sua tréplica, o Conselho sublinha que a circunstância de o produtor controlar os seus distribuidores não é condição suficiente para concluir pela existência de uma entidade económica única. Com efeito, existe ainda uma segunda condição:

«a noção de entidade económica única só é utilizada pelas instituições se as funções exercidas pelas sociedades de vendas forem mais ou menos equivalentes às de um departamento de vendas normal. Se as sociedades de vendas exercerem outras funções, como pode acontecer numa indústria integrada verticalmente, a noção de entidade económica única não se aplicará, ou então proceder-se-á, no mínimo, a ajustamentos. A questão de saber quem é o primeiro comprador independente não é, consequentemente, o único elemento limitativo da aplicação do princípio da entidade económica única» [12].

18. Parece-nos que, nos considerandos citados do acórdão proferido no processo C-175/87 — e nos acórdãos anteriores de 5 de Outubro de 1988 [13] —, o Tribunal submeteu, com efeito, a invocação da existência de uma entidade económica única a uma dupla condição: é preciso não somente que o produtor controle os distribuidores mas, ainda, que esses distribuidores exerçam funções que dependem normalmente, no caso de um produtor que forme uma entidade jurídica única, do departamento de vendas interno deste produtor. Com efeito, numa situação desse tipo, os distribuidores podem, de um ponto de vista económico e não obstante a sua independência jurídica, ser assimilados ao departamento de vendas interno de um produtor que está completamente — ou seja, económica e juridicamente — integrado.

19. Contudo, surge também a questão de saber quando se pode considerar preenchida esta segunda condição. A este respeito, o

11 — Portanto, não está aqui em causa a questão de saber quando, ou em que condições, os distribuidores podem ser considerados como relacionadas ou associados. Segundo a MEI, que, quanto a este ponto, não é contestada pelo Conselho nem pela Comissão, a prática das instituições consiste em considerar uma participação de 5% como suficientemente significativa. No que respeita ao carácter preponderante das vendas a distribuidores relacionados, v. nota 6, *supra*.

12 — Tréplica do Conselho, n.º 15.

13 — Acórdãos de 5 de Outubro de 1988, Brother/Conselho (250/85, Colect., p. 5683); Canon/Conselho (277/85 e 300/85, Colect., p. 5731); Sharp/Conselho (301/85, Colect., p. 5813); TEC/Conselho (260/85 e 106/86, Colect., p. 5855); Silver Seiko/Conselho (273/85 e 107/86, Colect., p. 5927) (direitos *antidumping* sobre máquinas de escrever electrónicas); v., em particular, o n.º 16 do acórdão Brother/Conselho, tal como foi retomado no n.º 12 do acórdão proferido no processo C-175/87, já referido no n.º 14 das presentes conclusões.

princípio orientador consiste em a comparação, destinada a determinar o *dumping*, entre o valor normal — ou seja, o preço comparável no país de origem — e o preço de exportação para a Comunidade dever incidir sobre o mesmo estádio comercial. O n.° 6 do artigo 2.° do Código *antidumping* do GATT [14] (em conformidade com o qual o regulamento *antidumping* foi adoptado [15] e à luz do qual deve ser interpretado este regulamento [16]) prescreve-o expressamente:

«Para que seja equitativa a comparação entre o preço de exportação e o preço interno no país de exportação (ou no país de origem), ou, se for caso disso, o preço estabelecido..., essa comparação incidirá sobre os preços praticados no mesmo estádio comercial, que será normalmente o estádio à saída da fábrica...»

Esta disposição declara, além disso, que o estádio comercial comparável será «normalmente» — portanto, não necessariamente — — o estádio de saída da fábrica.

A alínea a) do n.° 9 da letra D do artigo 2.°, já referida (n.° 11, *supra*), do regulamento *antidumping*, que impõe, designadamente, certos ajustamentos dos preços comparados em caso de diferenças relativas às despesas de venda resultantes da circunstância de as vendas terem sido efectuadas em diferentes estádios comerciais, constitui, de resto, uma aplicação deste mesmo princípio.

14 — Acordo relativo à aplicação do artigo VI do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (JO 1980, L 71, p. 90; EE 11 F12 p. 38).

15 — V. o segundo considerando do preâmbulo do regulamento *antidumping*.

16 — V. os acórdãos de 7 de Maio de 1991, Nakajima (C-69/89, Colect., p. I-2069, n.os 34 a 37), e de 13 de Fevereiro de 1992, Goldstar (C-105/90, Colect., p. I-677, n.° 33).

20. A segunda condição enunciada na jurisprudência do Tribunal, a saber, que — para que exista uma entidade económica única — — o distribuidor controlado pelo produtor deve exercer as funções que correspondem normalmente às de um departamento de vendas interno à organização do produtor, deve ser entendida à luz do princípio dos preços comparáveis no mesmo estádio comercial.

A este respeito, é preciso partir da situação do produtor que realiza ele próprio a primeira venda dos produtos por ele fabricados no quadro de uma organização que constitui, também do ponto de vista jurídico, uma entidade única. Este produtor vende o seu produto — que é, no que lhe respeita, um produto acabado e se situa, portanto, no estádio de saída da fábrica — no nível comercial situado *imediatamente* a seguir ao dele. Se, como neste caso, o produto em questão é um produto completamente acabado, esse nível é normalmente o de um revendedor. Consoante o produto, a dimensão do produtor e o seu grau de integração, esse revendedor pode ser um grossista, mas também um retalhista.

21. Se, pelo contrário, se está em presença, como no caso em apreço, de uma situação em que a organização do produtor (o qual deverá, portanto, ser considerado como assegurando a produção e a primeira venda do produto fabricado) se encontra repartida por diferentes sociedades relacionadas, economicamente integradas mas juridicamente distintas, isso por si só não constitui, de acordo com a jurisprudência do Tribunal, razão para situar a organização do produtor em dois estádios comerciais diferentes, em vez de num só.

No acórdão Canon [17], o Tribunal exprimiu isso da seguinte forma:

«A Canon sustenta, em segundo lugar, que as instituições violaram igualmente o artigo 2.°, n.° 9, na medida em que, contrariamente ao que exige a referida disposição, não efectuaram a comparação no mesmo estádio comercial, que deve normalmente ser o de saída da fábrica, tendo comparado um preço de exportação determinado à saída da fábrica com um valor normal determinado aquando da venda do produto pelo distribuidor exclusivo da Canon no Japão.

A este respeito, deve observar-se que, como demonstram os autos, a Canon comercializa os seus produtos no mercado japonês através de uma sociedade de distribuição que ela controla economicamente e à qual confia funções que cabem normalmente a um departamento de vendas interno à organização do produtor.

A repartição das actividades de produção e vendas no interior de um grupo constituído por sociedades juridicamente distintas em nada altera o facto de se tratar de uma entidade económica única que exerce dessa forma actividades normalmente desenvolvidas por uma entidade que é única também do ponto de vista jurídico.

Assim sendo, o argumento da Canon não pode ser aceite, pois 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' perante uma organização de produção e vendas como a instalada pela Canon no mercado japonês.»

Numa situação desse tipo, o estádio comercial situado imediatamente a seguir ao do produtor é (ou, melhor, permanece) o estádio comercial situado imediatamente a seguir ao da sociedade de distribuição relacionada, ou seja, o do primeiro comprador independente.

22. Interpretamos o acórdão proferido no processo C-175/87 no sentido de que apenas assim não será — por outras palavras, a circunstância de a organização do produtor se encontrar repartida por sociedades juridicamente distintas e economicamente relacionadas pode efectivamente conduzir ao reconhecimento do facto de que os preços facturados por uma sociedade a outra sociedade pertencente ao mesmo grupo (neste caso, uma sociedade de distribuição relacionada) se situam num nível comercial diferente — quando a sociedade de distribuição relacionada exerça igualmente funções de venda substancialmente diferentes das normalmente asseguradas pelo departamento de vendas interno de um produtor completamente (económica e juridicamente) integrado. Nesta perspectiva, parece-nos que por funções de venda «diferentes» é preciso entender as funções características de um revendedor, geralmente — — consoante a natureza do produto e o grau de integração do produtor, tal como referimos no n.° 20, *supra* — um grossista ou um retalhista, que vende o produto em questão num estádio comercial situado num nível *mais distante* (por exemplo, a retalhistas ou a compradores finais) do que aquele em que o produtor (constitua ou não uma entidade única no plano jurídico) desenvolve a sua actividade de venda. Por outras palavras, o conceito de «entidade económica única» não chega ao ponto de poder englobar igualmente essas funções «diferentes».

17 — Acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho (277/85 e 300/85, Colect., p. 5731, n.os 38 a 41).

Isso resolve o problema que, segundo o advogado da MEI, se apresenta em caso de uma integração vertical levada até ao nível do retalhista (v. n.° 16, *supra*): as funções exercidas por esse revendedor associado, ou seja, por um revendedor *directamente em contacto com o consumidor*, não são funções normalmente exercidas pelo departamento de vendas interno à organização de um produtor.

23. No seu acórdão de 10 de Março de 1992, proferido no processo C-175/87, o Tribunal declara ainda que a circunstância de o produtor (ou da sua sociedade principal) exercer ele próprio certas funções de venda não obsta a que os distribuidores relacionados desse produtor façam parte de uma entidade económica única. De resto, segundo o acórdão, resulta dos autos que as funções exercidas pelo produtor eram complementares das exercidas pelos distribuidores, já que, designadamente, o produtor não efectuava qualquer venda a clientes independentes (v. o trecho citado no n.° 14, *supra*).

Interpretamos esta precisão da seguinte forma: quando o produtor (ou a sua sociedade principal) exerça ele próprio funções de venda *essenciais*, pôr-se-á a questão de saber se os distribuidores relacionados exercem ainda uma função de venda que lhes seja específica no nível comercial pertinente, ou seja, em relação ao primeiro comprador independente; dever-se-ia então, porventura, deduzir dessa circunstância, por assim dizer, a título de contra-argumento, que as vendas efectuadas pelos distribuidores se referem a um estádio comercial *diferente* daquele em que um produtor (constitua ou não uma entidade jurídica única) exerce as suas actividades.

Aplicação aos factos do presente processo

24. No caso em apreço, não foi demonstrado que as funções de venda assumidas pelos distribuidores relacionados sejam diferentes daquelas que, no caso de um produtor integrado não só económica mas também juridicamente, seriam exercidas pelo próprio produtor, isto é, pelo seu departamento de vendas interno. Precisando melhor, não foi demonstrado, nem defendido, que os distribuidores desempenham funções de venda que normalmente são exercidas pelos revendedores e, em especial, pelos retalhistas, num nível comercial inferior, por exemplo, por venderem directamente a utilizadores finais.

Efectivamente, a MEI exerce (tal como no processo C-175/87) um certo número de funções «ligadas à venda» através dos departamentos de produção e publicidade competentes ou através de serviços de vendas regionais. Todavia, estas funções exercidas pelo próprio produtor são puramente complementares ou de acompanhamento em relação às funções de venda exercidas pelos distribuidores. Com efeito, a MEI não vende directamente leitores de discos compactos a compradores, sejam eles grossistas ou retalhistas, que se encontrem no estádio comercial a seguir ao dos distribuidores. Esta função de venda essencial é exclusivamente exercida pelos distribuidores (relacionados ou não) [18]. Não funciona, pois, o contra-argumento no sentido indicado no n.° 23, *supra*.

18 — Segundo resulta da descrição feita no n.° 4, *supra*, da organização de vendas da MEI, a HAD apenas recebe encomendas dos distribuidores.

Nestas circunstâncias, pode admitir-se que os distribuidores relacionados, no sentido da jurisprudência do Tribunal, exercem funções que, tratando-se de um produtor económica e juridicamente integrado, são habitualmente exercidas pelo departamento de vendas interno à sua organização.

25. Visto o que precede, pensamos que, neste caso, as instituições podiam, como no processo C-175/87, invocar a noção de entidade económica única. A circunstância de, no presente caso, ao contrário do processo C-175/87, os leitores de discos compactos serem igualmente vendidos a retalhistas por dois distribuidores não relacionados, não tem qualquer relevância. Aliás, a MEI não alega que as instituições deveriam, para efeitos da determinação do valor normal (v. a nota 6, *supra*), ter tomado em consideração essas vendas a distribuidores não relacionados: elas são demasiado insignificantes para ser representativas.

26. De resto, a posição das instituições de não considerarem como operações comerciais normais, para a determinação do valor normal, as vendas aos distribuidores relacionados, não conduz a que sejam tomados em consideração diferentes estádios comerciais no quadro da comparação do valor normal *com o preço de exportação*. Com efeito, a própria MEI reconheceu que os preços finalmente considerados pelas instituições para o cálculo do valor normal, a saber, os que os distribuidores relacionados facturaram *a compradores japoneses seleccionados* (v. a nota 5, *supra*), são os mais susceptíveis de comparação com os preços de exportação facturados aos importadores da Comunidade [19] pela MET, a sociedade de exportação da Matsushita.

27. A MEI argumenta ainda que, no regulamento impugnado, o Conselho fundamentou insuficientemente a sua decisão. No trigésimo primeiro considerando do regulamento, o Conselho confirma, a propósito da questão da entidade económica única, a argumentação despendida pela Comissão nos trigésimo oitavo a quadragésimo considerandos do regulamento que institui um direito *anti-dumping* provisório. Da leitura destes considerandos resulta que a argumentação da Comissão, e, portanto, igualmente a do Conselho, coincide muito precisamente com a jurisprudência do Tribunal acima exposta. Pensamos, por isso, que este fundamento invocado pela recorrente é igualmente improcedente.

Conclusão

28. Pelo exposto, propomos ao Tribunal que negue provimento ao recurso de anulação e condene a recorrente nas despesas, incluindo as do segundo interveniente.

19 — V. o fax para a Comissão de 31 de Outubro de 1989, junto como anexo 11 ao requerimento da MEI.