elementos não conhecidos do produtor em causa são frequentemente necessárias no sistema do Regulamento n.° 2176/84, e o grau de imprevisibilidade que daí resulta deve ser aceite.

2. No âmbito do processo de estabelecimento de direitos antidumping, as instituições comunitárias não agem incorrectamente quando, para fixarem a margem de dumping, comparam entre, por um lado, os preços de exportação do produtor em causa, determinados no estádio «saída da fábrica», e, por outro, um valor normal calculado por estimativa no estádio «saída do distribuidor exclusivo», quando se verifica que, devido à organização comercial particular adoptada pelos produtores do país de exportação e que consiste em confiar a um distribuidor exclusivo tarefas normalmente asseguradas por um departamento de vendas, apenas o preço praticado pelo referido distribuidor pode ser considerado como valor normal do produto.

Importa pouco o facto de o distribuidor exclusivo não vender os produtos objecto de dumping, dado que o valor normal desses produtos deve ser calculado como se eles fossem comercializados no mercado interno.

RELATÓRIO PARA AUDIÊNCIA
apresentado no processo 301/85 *

Sumário

Página

I — Os factos e a tramitação processual 5815

II — Pedidos das partes 5816

III — Fundamentos e argumentos das partes 5817

A — Fundamentos e argumentos específicos do presente processo 5817

Primeiro fundamento: carácter excessivo da margem de lucro incluída no valor normal 5817

Segundo fundamento: ilegalidade da inclusão de certos custos e lucros de distribuição no valor normal 5821

Terceiro fundamento: dedução do preço de exportação do valor do crédito à venda concedido pela filial comunitária da recorrente 5825

Quarto fundamento: discriminação da recorrente em relação à sociedade Nakajima 5826

Quinto fundamento: cobrança do direito antidumping provisório à taxa de 21,1 % 5828

B — Argumentos desenvolvidos nas observações comuns apresentadas pelas recorrentes no processo 250/85, nos processos apensos 260/85 e 106/86, nos processos apensos 273/85 e 107/86, nos processos apensos 277 e 300/85 e no processo 301/85 e em resposta a essas observações 5829

* Língua do processo: inglês.

1. Observações comuns das recorrentes 5829
2. Resposta do Conselho às observações comuns 5832
3. Observações da Comissão 5836
IV — Respostas das partes às perguntas formuladas pelo Tribunal 5840

I — Os factos e a tramitação processual

A época das máquinas de escrever electrónicas (a seguir «MEE») iniciou-se em 1978, com o lançamento no mercado do primeiro modelo de MEE fabricado pela Olivetti. Até essa data, o mercado tinha sido dominado por máquinas de escrever de tipo tradicional, primeiro mecânicas e depois electromecânicas.

A ascensão espectacular dos novos produtos transformou completamente a estrutura do mercado das máquinas de escrever. Num prazo muito curto, a venda de máquinas mecânicas e electromecânicas caiu para níveis mínimos, ao passo que a venda de MEE teve uma progressão fulgurante.

A partir de 1982, os produtores europeus de MEE (Olivetti, Olympia e Triumph-Adler) começaram a sentir uma pressão cada vez maior da concorrência japonesa, que, em sua opinião, subcotava os preços. Segundo os produtores europeus, os fabricantes japoneses exportavam quantidades cada vez mais elevadas de MEE a preços de dumping, a fim de ocupar o mercado europeu desse produto e eliminar dele as empresas locais.

Para fazer face àquilo a que chamam «a conspiração do dumping» japonesa, os produtores europeus reuniram-se numa associação, o «Committee of European Typewriter Manufacturers» (CETMA), que, em 15 de Fevereiro de 1984, apresentou uma denúncia à Comissão, pedindo que esta instaurasse um processo antidumping contra os exportadores japoneses.

O processo instaurado pela Comissão com base no Regulamento n.° 2176/84 do Conselho, de 23 de Julho de 1984, relativo à defesa contra as importações que são objecto de dumping ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia (JO L 201, p. 1; EE 11 F21, p. 3) conduziu à adopção pela Comissão do Regulamento n.° 3643/84, de 20 de Dezembro de 1984 (JO L 335, p. 43). Esse regulamento impôs direitos antidumping provisórios às importações de MEE fabricadas, entre outras, pelas sociedades Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki, Towa Sankiden, dando por encerrado o processo relativo à sociedade Nakajima, pelo facto de a margem de dumping encontrada para esta sociedade ser insignificante.

Em 19 de Junho de 1985, o Conselho adoptou o Regulamento n.° 1698/85, 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) que impunha direitos definitivos a todas as empresas que tivessem estado já sujeitas à imposição de direitos provisórios. Esse acto foi impugnado por todas as interessadas.

Pelo Regulamento n.° 113/86 do Conselho, de 20 de Janeiro de 1986 (JO L 17, p. 2), o Regulamento n.° 1698/85 foi declarado inaplicável à sociedade Tokyo Juki desde a data da sua entrada em vigor.

A sociedade Sharp Corporation (a seguir «Sharp»), à qual o Regulamento n.° 1698/85 tinha imposto um direito antidumping definitivo de 32 %, interpôs recurso, em 7 de Outubro de 1985, a fim de obter a anulação do referido regulamento, pelo menos na medida em que lhe diz respeito.

Por despacho de 11 de Novembro de 1985, a Comissão das Comunidades Europeias foi admitida a intervir em apoio dos pedidos do recorrido.

Por despacho de 29 de Abril de 1986, o Committee of European Typewriter Manufacturers (CETMA) foi admitido a intervir em apoio dos pedidos do recorrido.

Com base no relatório do juiz relator, ouvido o advogado-geral, o Tribunal decidiu, em conformidade com o n.° 1 do artigo 95.° do Regulamento Processual, atribuir o processo à Quinta Secção e iniciar a fase oral do processo sem instrução prévia. Todavia, solicitou às partes que lhe prestassem determinadas informações e respondessem a algumas perguntas antes de 10 de Abril de 1987.

II — Pedidos das partes

A *Sharp* conclui pedindo que o Tribunal se digne:

1) anular o Regulamento (CEE) n.° 1698/85 do Conselho;

2) subsidiariamente, anular o referido regulamento na medida em que diz respeito à recorrente;

3) além disso, ou a título subsidiário, anular o referido regulamento:

   a) porque visa instituir um direito antidumping definitivo de 32 % sobre as máquinas de escrever electrónicas originárias do Japão e fabricadas ou exportadas pela recorrente, ou

   b) porque visa instituir esse direito para o período que decorrerá até que, eventualmente, sejam tomadas medidas eficazes pelas instituições para pôr termo à discriminação criada à recorrente pelo regulamento impugnado em relação à empresa Nakajima;

4) além disso, ou a título ainda mais subsidiário, anular o referido regulamento na medida em que visa ordenar que os montantes garantidos a título de direito provisório para essas máquinas de escrever electrónicas fabricadas pela recorrente e exportadas com destino à Comunidade sejam cobrados a título definitivo,

   a) na totalidade ou

   b) na medida em que esses montantes excedam o direito calculado à taxa de 16,08 %;

5) de qualquer forma, condenar o Conselho nas despesas;

6) condenar a Comissão a pagar as despesas que foram ocasionadas à recorrente pela sua intervenção;

7) decidir qualquer outra medida legal ou equitativa no conjunto das circunstâncias presentes.

O *Conselho* conclui pedindo que o Tribunal se digne:

1) negar provimento ao recurso;

2) condenar a recorrente nas despesas.

A *Comissão das Comunidades Europeias* e o *CETMA* apoiam os pedidos do Conselho e solicitam que a recorrente seja igualmente condenada no pagamento das despesas por eles suportadas na qualidade de intervenientes.

III — Fundamentos e argumentos das partes [1]

A — *Fundamentos e argumentos específicos do presente processo*

Primeiro fundamento: carácter excessivo da margem de lucro incluída no valor normal

À falta de vendas suficientes no mercado interno, as instituições calcularam o valor normal dos produtos da Sharp em conformidade com a subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, por adição do custo de produção e de uma margem de lucro razoável, que foi calculada por referência aos lucros realizados no Japão pelas sociedades Canon, Silver e Brother, cujas vendas no mercado interno ultrapassavam 5 % das exportações para a Comunidade. O menos elevado desses lucros, o da Canon, foi considerado a «margem de lucro razoável da Sharp».

No seu *primeiro fundamento*, a *Sharp* alega que essa margem é excessiva e irrealista. Essa margem de 32,39 % do volume de negócios, ou seja, 47,91 % dos custos, significaria, tendo em conta o volume de vendas da recorrente, que num período bastante curto os lucros desta excederam o total do activo dedicado à empresa.

Além disso, os custos e a rentabilidade dos exportadores cujas vendas foram tomadas em consideração para obter essa margem são, por natureza, altamente confidenciais, de modo que a recorrente nunca teve a possibilidade de fazer observações acerca do cálculo dessa margem de lucro.

A Sharp entende que não é correcto, nas circunstâncias do caso vertente, atribuir-lhe automaticamente, como se fez, a margem de lucro calculada para outro exportador (a sociedade Canon) em relação a dois dos seus modelos. Com efeito, o facto de se atribuir a mesma margem de lucro a dois exportadores, um dos quais não vende ou não vende suficientemente no mercado interno, equivale a atribuir a esses dois exportadores os mesmos custos de produção para o cál-

1 — Tendo a Sharp incluído na sua réplica observações redigidas em comum com as recorrentes no processo 250/85, nos processos apensos 260/85 e 106/86, nos processos apensos 273/85 e 107/86, nos processos apensos 277 e 300/85, convém resumir essas observações sob epígrafe separada contendo igualmente as respostas do Conselho a elas relativas e as observações apresentadas pela Comissão, na medida em que tratam de problemas que constam das observações comuns. Todos esses argumentos serão expostos no ponto III, alínea B, do presente relatório.

culo da margem de lucro. Nesse caso, seria equitativo atribuir a um exportador os custos de um concorrente, se fossem inferiores aos do exportador, igualmente para o cálculo do valor normal. Proceder de outra forma significaria, com efeito, empolar artificialmente o valor normal dos produtos da empresa interessada e, portanto, a sua margem de dumping.

Não há dúvida de que uma empresa com uma margem de lucro de 61,27 % dos custos (a margem da sociedade Silver Seiko, que teria sido utilizada se a Canon não tivesse ultrapassado o limiar de 5 % no mercado interno) deve ter uma estrutura de custos muitíssimo diferente da das empresas com margens de lucro de 10 % ou mesmo 47,91 % (a Canon). O mesmo raciocínio vale para a sociedade Canon e para a recorrente. De um ponto de vista teórico, a Sharp só poderia manter-se no mercado interno, se tivesse realizado o mesmo lucro, na condição de os seus custos serem iguais ou inferiores aos da Canon. Esta consideração é, aliás, puramente teórica. O carácter irrealista de uma margem de 47 % é, com efeito, posto em evidência pelas devoluções de máquinas de escrever da sociedade de distribuição (Sharp Business K) à Sharp, devoluções que são inimagináveis num mercado capaz de garantir margens de lucro de tal amplitude.

A tomada em consideração dos custos de produção de outra empresa para o cálculo do valor normal choca com o disposto na subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, que dispõe que, para esse efeito, se tomem como base os próprios custos da empresa interessada. Daí resulta que essa tomada em consideração deve ser excluída igualmente do cálculo da margem de lucro.

Se bem que, evidentemente, não caiba à Sharp sugerir qual o número que a Comissão deveria ter tomado em consideração a título de lucro, a Sharp sublinha que eram possíveis soluções alternativas, como a tomada em consideração do lucro realizado pela interessada com a venda no Japão dos produtos que mais se aproximam das MEE ou dos lucros realizados pelas sociedades que trabalham no sector da electrónica, ou a solução que consiste em seguir a prática existente, com margens situadas entre 5 e 10 %.

A Sharp é de opinião de que, ao basear-se numa margem de lucro de 32,39 %, a Comissão não respeitou o princípio da segurança jurídica. Tendo em conta que os números em que a Comissão baseou o seu cálculo eram estritamente confidenciais, a Sharp, se quisesse estabelecer preços que excluíssem o perigo de uma acusação de dumping, jamais poderia pensar que a Comissão adoptaria como margem de lucro razoável uma percentagem dessa ordem de grandeza. Por conseguinte, há que considerar que o método seguido no regulamento impugnado cria uma total insegurança jurídica entre os exportadores.

A este propósito, o Conselho não pode defender-se afirmando que há um elemento de incerteza implícito na própria legislação antidumping: o carácter inevitável de um certo grau de incerteza não autoriza as instituições a efectuar cálculos irrealistas e impossíveis de confirmar, cuja utilização não podia estar prevista.

Na réplica, a Sharp desenvolve alguns argumentos baseados em factos de que afirma ter tido conhecimento apenas depois de ter interposto o recurso.

Observa em primeiro lugar que, ao atribuir-lhe a margem de lucro realizada pela sociedade Canon no mercado interno, a Comissão utilizou um número que tinha já sido fixado de maneira errada, em virtude de os encargos de publicidade particularmente elevados suportados pela Canon para as suas vendas internas de MEE só terem sido tomados em consideração em medida muito limitada, correspondente à média dos encargos de publicidade para todos os produtos da Canon.

Deveriam também ter sido fixadas margens de lucro inferiores para os outros produtores que vendem quantidades suficientes de MEE no mercado interno, a saber, a Brother, a Silver Seiko e a Tokyo Juki (à qual a Comissão, aliás injustificadamente, atribuiu perdas).

Por fim, a Sharp salienta que a Comissão aplicou a um produtor japonês de MEE como a Nakajima uma margem de lucro de 35,1 % sobre os custos de produção, quando aplicou à recorrente uma margem de 47,91 % sobre os custos de produção, assim como sobre os custos da distribuição efectuada pela sociedade sua filial SBK. Isso demonstra que a margem é excessiva, mesmo que os custos de distribuição fossem incluídos no valor normal.

O *Conselho* responde que a utilização de uma margem de lucro particular não implica que os custos de outro exportador sejam atribuídos à recorrente, uma vez que qualquer nível de uma margem de lucro pode resultar de qualquer uma das numerosas combinações possíveis de preços e custos. É, aliás, inverosímil que os custos do produtor cuja margem de lucro foi utilizada tenham sido claramente inferiores aos da recorrente. Os métodos para determinar a margem de lucro sugeridos pela recorrente ou são discriminatórios, por levarem a que se tomem em consideração, exclusivamente no caso da recorrente, lucros realizados com a venda de produtos diferentes das MEE, ou contrários à própria opinião da recorrente, segundo a qual as margens de lucro realizadas por outros exportadores não deveriam ser-lhe aplicadas.

A utilização de uma margem mais baixa para a recorrente seria além disso discriminatória para os outros exportadores cujas vendas internas se situavam acima do limiar de 5 %. A Sharp não pode objectar que, perante uma margem de 32,39 % no mercado interno, ela deveria, para evitar o dumping, realizar um lucro similar na Comunidade. O facto de ter sido calculada uma margem de lucro mais baixa para a Comunidade é favorável à recorrente, uma vez que uma margem mais baixa resultaria neste caso num preço de exportação mais elevado a comparar com o valor normal. Diferenças entre as margens realizáveis na Comunidade e as realizáveis num país exportador cujo mercado é altamente protegido não têm, aliás, nada de extraordinário.

No que toca à crítica que incide no facto de o método escolhido pela Comissão violar o princípio da segurança jurídica, o Conselho sublinha em primeiro lugar que o GATT e a legislação comunitária permitem a utilização de valores calculados com base em informações que não estão necessariamente na posse dos interessados.

Além disso, essa legislação prevê igualmente casos em que um interessado não pode calcular *a priori* a margem de dumping: por exemplo, é praticamente impossível a um

exportador de um país que não tem economia de mercado dizer antecipadamente que país terceiro de economia de mercado virá a ser considerado o mais semelhante e utilizado como base de comparação.

Finalmente, o argumento da Sharp vai demasiado longe, por não estar excluído que os três métodos previstos no n.° 3 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, a saber, o preço interno, o preço do país terceiro e o valor calculado, dêem resultados algo diferentes uns dos outros. Ora, a utilização de cada um destes métodos depende da existência de circunstâncias que o interessado não pode prever, e não pode afirmar-se que o princípio da segurança jurídica se opõe à utilização de um ou de outro desses métodos se as condições fixadas para esse efeito estiverem preenchidas.

Respondendo aos argumentos aduzidos pela Sharp na réplica, o Conselho observa que a Comissão utilizou para o cálculo dos encargos de publicidade os mesmos números que tinha utilizado na determinação dos custos para calcular o valor normal e que tinham sido aceites pela Canon durante o inquérito. Nenhum erro foi também constatado em relação aos outros exportadores. Quanto à Nakajima, que era, no essencial, apenas uma fábrica sem qualquer estrutura de vendas, o carácter especial dessa empresa impedia que se transpusesse a sua margem de lucro para outros exportadores.

O Conselho observa, por fim, que um número insignificante de MEE foi devolvido pela SBK à Sharp, e que, à falta de indicação das razões da devolução, nenhuma conclusão pode ser extraída desse facto.

Quanto à violação do princípio da segurança jurídica, o Conselho nota que a atribuição do lucro de uma empresa a outra empresa não é contrária a esse princípio, como prova o facto de aos exportadores de um país que não tem economia de mercado se atribuírem sempre, por força do n.° 5 do artigo 2.°, os números de um exportador de outro país.

Além disso, se é certo que a Sharp não podia conhecer o lucro realizado pela Canon no Japão, podia contudo ter-se informado sobre os preços praticados pelos seus concorrentes que vendiam no Japão e ter em conta esses preços para fixar os seus preços de exportação.

O *CETMA*, interveniente em apoio dos pedidos do Conselho, sustenta que, para determinação de uma margem de lucro razoável, as instituições comunitárias dispõem, em conformidade com a jurisprudência do Tribunal, de um amplo poder de apreciação, uma vez que a determinação dessa margem no Japão diz respeito a uma situação económica complexa. A margem de lucro utilizada, isto é, a da Canon, só foi contestada pela própria Canon em termos muito genéricos.

As diferentes opções sugeridas pela Sharp não são conformes ao Regulamento n.° 2176/84, porque levam a fixar a margem de lucro razoável por referência a elementos que não «as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem».

Não há, na Comunidade, uma prática que consista em fixar a margem de lucro entre 5 e 10 % dos custos de produção. O Conselho deve utilizar uma margem de lucro nor-

malmente realizada na venda de produtos da mesma categoria geral no país de origem, o que deu, no caso em apreço, os resultados contestados pela Sharp.

É verdade que, na denúncia apresentada à Comissão, o CETMA tinha suposto uma margem de lucro de cerca de 8 %, mas essa suposição não é decisiva, uma vez que é notório que as margens realizadas num mercado interno protegido e parcialmente dividido pelos cartéis, como o mercado japonês, podem ser muito elevadas. Os lucros muito elevados no mercado interno podem perfeitamente incluir-se numa política de dumping, servindo para compensar, pelo menos parcialmente, uma política de redução de preços para penetrar nos mercados estrangeiros.

Segundo fundamento: ilegalidade da inclusão de certos custos e lucros de distribuição no valor normal

No cálculo do valor normal, as instituições tentaram colocar a Sharp, que não vende no mercado interno, na mesma situação das empresas que vendem no mercado por intermédio de uma sociedade de distribuição.

No seu *segundo fundamento*, a *Sharp* sustenta que o valor normal dos seus produtos não foi calculado de maneira correcta, porquanto não foi calculado com base no preço de saída da fábrica, mas foi comparado erradamente com o preço de exportação calculado nessa base.

O método utilizado para esse efeito é incompatível com as disposições do Regulamento n.° 2176/84, porque as instituições, pretendendo calcular o valor normal no estádio de saída da fábrica com base nos custos da recorrente mais uma margem de lucro, incluíram nele, na realidade, um certo número de encargos suportados no quadro da comercialização, da venda e da distribuição das mercadorias depois de terem saído da fábrica.

Este procedimento é errado pelas seguintes razões. As instituições determinaram preços de venda a partir dos quais, deduzindo a margem de lucro e uma parte somente dos custos de comercialização, de distribuição e de venda, chegaram ao que consideram o valor normal. Mas, se se calcula um valor normal no estádio de saída da fábrica, não é absolutamente necessário determinar antes de mais um preço de venda e perguntar a seguir que deduções são necessárias para voltar ao preço no estádio de saída da fábrica. Em segundo lugar, mesmo utilizando preços internos como base para determinar o valor normal, não se podem ignorar os encargos administrativos e os outros encargos gerais. Com efeito, a alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84 talvez impeça que se tenham em conta os encargos administrativos e outros encargos gerais na comparação entre o comércio interno e o comércio de exportação quando se procede a ajustamentos a fim de reconduzir o preço da exportação e o valor normal a uma base comparável, mas não exige que não se deduzam os encargos gerais e administrativos para determinação do valor normal. Se se admitisse essa exigência, a comparação entre o preço de exportação e o valor normal não poderia fazer-se no mesmo estádio e seria necessariamente não equitativa. Por fim, a Comissão incluiu erradamente nos encargos administrativos e gerais despesas como as de combustível, de comunicações e de material dos postos de venda, despesas essas que estão directamente relacionadas com a venda dos produ-

tos. Ademais, a margem de lucro foi aplicada não só aos custos efectivos até ao estádio de saída da fábrica, mas ao conjunto dos custos acima referidos.

Ao fundamento invocado pelas instituições segundo o qual esse procedimento se justificava pelo facto de ser «a mesma a composição das categorias de clientes, tanto para as vendas internas como para as vendas de exportação» e «consequentemente, não podia ser concedido qualquer ajustamento», basta responder que, sendo as vendas da SBK no mercado interno perfeitamente insignificantes, não existiam categorias semelhantes de clientes para as vendas internas.

A não dedução da margem de lucro do distribuidor japonês, quando a margem do distribuidor comunitário é inteiramente deduzida, «cria» o dumping. Além disso, cria uma discriminação em favor dos produtores que não têm filiais distribuidoras, cujo valor normal resulta necessariamente muito menos elevado. O exemplo da Nakajima a este respeito é flagrante.

Na réplica, a Sharp contesta, de forma específica, as teses sustentadas pelo Conselho e pela Comissão. Uma parte da sua argumentação consta das observações comuns, que serão resumidas em seguida. Na parte individual da sua réplica, a Sharp aprofunda ainda alguns aspectos.

A Sharp entende que a tese do Conselho segundo a qual nenhuma dedução é admitida para encargos gerais, mesmo que estes estejam claramente ligados às vendas internas, não é defensável, uma vez que é claramente contrária ao princípio de uma comparação equitativa. A própria Comissão admite, com efeito, que esses encargos devem ser deduzidos se puderem ser determinados com base em critérios claros e objectivos e se não forem insignificantes. Portanto, as instituições não tiveram razão: a) em afirmar que só os encargos relacionados com as vendas podiam ser deduzidos; b) em recusar considerar como tais aqueles que não estavam relacionados com uma venda particular; c) em recusar deduzir os encargos suportados exclusivamente pelo distribuidor no mercado interno.

Quanto a este último aspecto, a Sharp esclarece que não se queixa da inclusão no valor normal dos seus próprios encargos gerais e administrativos, que não diziam exclusivamente respeito à comercialização no mercado interno, mas que contesta a não dedução dos encargos das filiais de vendas que não estão directamente relacionados com uma venda particular. Os encargos gerais de um organismo encarregado unicamente do mercado interno estão relacionados com as vendas internas, mesmo que esse organismo não seja juridicamente distinto do produtor.

Quanto às observações da Comissão, a Sharp contesta a ideia de que o valor normal deve incluir igualmente encargos gerais e uma margem de lucro claramente imputáveis ao mercado interno. A Comissão admite com efeito que, mesmo que em princípio só sejam dedutíveis os encargos directamente relacionados com uma venda particular, é admitida uma dedução: a) se os encargos gerais imputáveis unicamente às vendas internas puderem ser determinados com base em critérios claros e objectivos; b) se não forem insignificantes. No que toca à alínea a), que mais será necessário provar para além do facto de determinados encargos dizerem unicamente respeito ao mercado interno? No que respeita à alínea b), mesmo uma pequena diferença, por exemplo 1 %, ao repercutir-se na margem de

dumping e no direito antidumping definitivo, conduz, para a duração normal desse direito, a montantes muito consideráveis (por exemplo, 500 000 ecus em 10 milhões de ecus).

O *Conselho* enuncia em primeiro lugar as «regras» em que as instituições se inspiram para a determinação do valor normal: nenhuma dedução deve, em geral, ser feita para os encargos gerais e administrativos (regra 1); os encargos de uma filial de vendas no mercado interno devem ser tratados da mesma maneira que os encargos de um serviço de vendas da sociedade fabricante (regra 2); o valor normal calculado deve ser determinado numa base tão próxima quanto possível de um valor normal baseado no preço interno (regra 3).

O Conselho aborda em seguida os argumentos da Sharp. Admite que o valor calculado do produtor inclui o lucro do vendedor e os seus encargos de vendas, encargos administrativos e encargos gerais não directamente ligados às vendas consideradas, o que está inteiramente de acordo com a regulamentação comunitária.

O Conselho afirma em seguida que, contrariamente à tese da Sharp, deve haver um paralelismo entre o cálculo do valor normal e a obtenção desse valor com base nos preços internos. Se assim não fosse, os dois cálculos redundariam necessariamente em resultados divergentes, o que não pode ser exacto. O preço calculado é, aliás, manifestamente uma solução subsidiária em relação à tomada em consideração dos preços internos. Além disso, a subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.° dispõe que o valor normal calculado deve incluir um montante razoável para os encargos de vendas, encargos que são necessariamente suportados depois de os produtos saírem da fábrica.

De facto, o argumento da recorrente não é claro. Na medida em que pode ser interpretado no sentido de que a Sharp entende que os dois métodos de cálculo podem muito bem levar a resultados diferentes, há que observar que essa solução permite aos exportadores sustentar que o preço calculado deve sempre ser aplicado, quando os textos indicam claramente a preferência do legislador pela utilização do preço interno.

Não é verdade que os encargos administrativos e gerais, incluídos no valor normal baseado nos preços internos, não o sejam no valor normal calculado. Na realidade, determinados encargos gerais devem ser sempre incluídos num valor normal baseado no preço calculado.

No que diz respeito ao termo «diferenças», constante da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, ele significa que, ainda que os encargos gerais do produtor relacionados com as exportações não sejam idênticos aos encargos relacionados com as vendas internas, nenhum ajustamento deve ser efectuado, num sentido ou noutro, quaisquer que sejam as diferenças existentes. Todavia, este termo pode significar igualmente que, mesmo que a maior parte dos encargos gerais de um produtor diga respeito à exportação, a diferença não é deduzida do preço de venda na Comunidade a fim de se chegar ao preço de exportação. Por outras palavras, as instituições da Comunidade não têm necessidade de examinar as questões da repartição dos encargos gerais, questões que são, pela sua natureza, extremamente difíceis, controversas e subjectivas.

A subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.° garante, todavia, pela tomada em consideração de um certo montante de encargos gerais, que os mesmos princípios são

aplicados simultaneamente ao valor normal baseado nas vendas internas e ao valor calculado.

O Conselho aborda em seguida o argumento da Sharp segundo o qual a comparação é desleal e não se situa no mesmo estádio comercial pelo facto de os encargos administrativos e gerais da sua filial no Japão não terem sido deduzidos para calcular o valor normal, contrariamente ao que se fez em relação aos encargos da sua filial comunitária. Ele rejeita este argumento sublinhando que essa diferença de tratamento resulta do Regulamento n.° 2176/84 e corresponde à necessidade de tratar os organismos de distribuição da mesma maneira, independentemente da sua forma jurídica.

O Conselho nota ainda que, de acordo com o n.° 10 do artigo 2.°, são normalmente efectuados ajustamentos por encargos directamente relacionados com as vendas depois do cálculo do valor normal e do preço de exportação. A Sharp não pode, portanto, sustentar que a margem de lucro visada na subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.° não deve ser aplicada a todos os «custos de produção» tais como são aí definidos.

Na tréplica, o Conselho observa que, mesmo que pudesse ser provado, sem margem para dúvidas, que uma organização de vendas é «de facto» distinta de uma sociedade de fabricação, como a recorrente afirma em relação à sua própria organização de vendas, ainda assim seria extremamente difícil separar os encargos gerais ligados às actividades desse organismo dos da sua sede principal.

Pode haver situações em que as actividades de tal organização sejam muito claramente distintas, mas trata-se então de organizações que exercem funções diferentes das de um serviço de vendas tradicional ou funções adicionais. Não é esse, todavia, o caso da Sharp.

O *CETMA* partilha plenamente a opinião do Conselho e da Comissão segundo a qual o cálculo do valor normal e o do preço de exportação são duas operações distintas regidas por disposições jurídicas distintas baseadas em métodos diferentes. Não se trata, contrariamente às alegações da recorrente, de um elemento novo da regulamentação comunitária antidumping, e sim de uma regra que está em vigor há muito tempo e que é aplicada há mais de dez anos sem nunca ter sido impugnada perante o Tribunal.

Na opinião do CETMA, a determinação do valor normal, inclusive no respeitante ao exame da relação entre sociedades de produção e sociedades de vendas no Japão, implica uma análise de uma situação económica complexa, o que tornou necessário atribuir às instituições um amplo poder de apreciação. A recorrente não provou que as instituições tenham cometido um erro manifesto ou um abuso de poder ou que tenham excedido manifestamente os limites do seu poder de apreciação.

As sociedades de produção e os seus serviços de vendas no Japão são em princípio equiparados a uma entidade económica única a fim de assegurar uma protecção eficaz contra o dumping. Se assim não fosse, bastaria uma organização hábil da estrutura jurídica da empresa para fornecer as regras antidumping.

O CETMA julga saber, com base na sua experiência, que o dumping é tradicionalmente

praticado por diversos grupos de empresas japonesas sob a égide das suas associações profissionais e do Ministério do Comércio Internacional e Indústria (MITI). Foi precisamente para minimizar as acusações de dumping que os produtores de MEE constituíram sociedades de distribuição pretensamente independentes no mercado interno. Contam, de facto, que os seus preços de transferência no mercado interno sejam tomados em consideração como valor normal ou que, no caso do cálculo deste, todos os encargos de vendas, administrativos e gerais suportados pelas sociedades de distribuição sejam excluídos da determinação do valor normal da sociedade de produção.

Um outro aspecto apresenta grande importância para o CETMA. A fim de garantir a possibilidade prática de aplicar as regras antidumping e a fim de evitar que a estrutura jurídica de uma empresa japonesa permita tornear a determinação das margens de dumping, entende com efeito necessário respeitar os princípios seguintes:

— os encargos de vendas, administrativos e gerais de uma sociedade de vendas devem ser sempre incluídos no valor normal;

— os preços praticados entre uma sociedade-mãe e uma sociedade controlada não devem ser equiparados a preços praticados no decurso de operações comerciais normais.

Estes princípios são igualmente aplicáveis quando o produto não é escoado por uma sociedade de vendas no mercado interno. Isto está, com efeito, claramente previsto pela subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84. Se esta disposição não existisse, os fabricantes japoneses que não vendem no mercado interno um produto objecto de dumping nos mercados externos seriam privilegiados aquando do cálculo do valor normal.

Terceiro fundamento: dedução do preço de exportação do valor do crédito à venda concedido pela filial comunitária da recorrente

No seu *terceiro fundamento*, a *Sharp* alega que o cálculo do preço de exportação é falseado pelo facto de a Comissão ter deduzido do preço de revenda da Sharp Electronics (Europa) GmbH (a seguir «SEEG»), filial alemã da recorrente, não os encargos suportados pela SEEG para conceder créditos à revenda sobre os preços a pagar em DM a clientes que residem noutros Estados-membros, mas os encargos que são suportados por esses clientes para obterem um crédito na sua moeda respectiva. Ora, as taxas de juro tomadas em consideração na altura pela Comissão eram muito mais elevadas nos outros Estados-membros que na Alemanha.

O método utilizado pela Comissão é errado antes de mais porque, nos termos da alínea b) do n.° 8 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, deveria ter calculado o preço de exportação com base nos custos da SEEG, isto é, tendo em conta os encargos que esta última teria de suportar para obter um crédito em DM.

Em segundo lugar, mesmo supondo que a Comissão tivesse o direito de agir como fez,

isto é, de se basear no valor que esse crédito representava para os clientes, esse valor de um crédito em DM não poderia ser superior ao que teria custado ao cliente obter um empréstimo em DM.

A Sharp é de opinião de que o custo de um empréstimo em DM e o valor de um crédito em DM permanecem idênticos, qualquer que seja o país de estabelecimento do mutuário ou do beneficiário do crédito. Resulta dos elementos de prova juntos aos autos que, na altura do processo administrativo, o custo de um empréstimo em DM era efectivamente o mesmo tanto para um mutuário neerlandês como para um mutuário italiano.

O *Conselho* observa, na contestação, que o crédito à revenda constitui simultaneamente uma diminuição do preço efectivo aplicado ao comprador e uma despesa para o vendedor. O montante dessa vantagem e respectivamente dessa despesa depende dos juros, variáveis em função da taxa e do prazo de reembolso, que o comprador poupa e que o vendedor paga.

Na tréplica, o Conselho esclarece que a questão crucial é, na realidade, a do valor do crédito concedido ao comprador, dado que, segundo a alínea b) do n.° 8 do artigo 2.°, é necessário, no cálculo do preço de exportação, tomar como base o preço pago pelo primeiro comprador independente. Esse preço deve, no caso de um crédito à revenda, ser calculado tendo em conta os juros que o comprador teria de pagar se tivesse de obter a mesma importância noutra origem. É normal que as outras fontes de crédito para um comprador se encontrem no seu país de estabelecimento. Aliás, as regulamentações sobre os controlos de câmbios podem proibir que se obtenha uma divisa estrangeira para efectuar em seguida um pagamento nessa divisa. Na ausência de qualquer elemento que prove que os clientes da Sharp não seguiram a prática normal, foi adequado ter em consideração as taxas de juro praticadas nos Estados-membros em que eles estão estabelecidos.

Quarto fundamento: discriminação da recorrente em relação à sociedade Nakajima

No seu *quarto fundamento*, a *Sharp* alega que a instituição de um direito antidumping definitivo é nula por razões de discriminação.

Observa que, no inquérito que levou à imposição de direitos antidumping provisórios, a Comissão determinara provisoriamente para os exportadores cujo valor normal tinha sido calculado, entre os quais figurava a sociedade Nakajima, uma margem de lucro de 10 % em relação aos custos. Com base nesse número, a Comissão encontrou para a Nakajima uma margem de dumping muito reduzida, não justificando a adopção de medidas antidumping. Todavia, pouco tempo depois, a Comissão reviu o seu cálculo do valor e atribuiu aos exportadores uma margem de lucro de 47,91 % em relação aos custos. É certo que reabriu o processo em relação à Nakajima e lhe impôs um direito antidumping provisório de 28 %, mas esse direito não teve efeito retroactivo.

A Sharp entende que há uma discriminação no facto de as autoridades comunitárias terem decidido instituir direitos antidumping definitivos em relação à recorrente e a outros exportadores sem instituir simultanea-

mente — quando podiam perfeitamente tê-lo feito, ao reabrir o processo contra a Nakajima no preciso momento em que a Comissão modificou o seu método de cálculo da margem de lucro — pelo menos um direito provisório em relação à Nakajima, baseado no mesmo novo método de cálculo da margem de lucro utilizado para calcular o direito definitivo imposto à recorrente.

A discriminação de que a Sharp se queixa foi agravada pela decisão da Comissão de 12 de Fevereiro de 1986 de arquivar definitivamente o processo em relação à Kakajima. Ora, a margem de dumping de 1,48 % encontrada para a Nakajima por essa decisão resulta muito simplesmente do facto de ter sido utilizada uma margem de lucro diferente e de o período de referência tomado em consideração não ser o mesmo que aquele que foi considerado tanto para impor o direito antidumping definitivo à recorrente como para impor o direito provisório à Nakajima. O facto de se aplicarem aos diferentes exportadores critérios diferentes é manifestamente discriminatório. O período de referência escolhido para a Nakajima é, aliás, posterior ao aviso de abertura do processo antidumping, quando isso não corresponde à prática das instituições, que visa evitar manipulações dos preços depois do início do processo.

O *Conselho* sublinha que as instituições não tinham qualquer obrigação de suspender a imposição de direitos à recorrente até ao arquivamento do processo reaberto em relação à Nakajima. Com efeito, se assim fosse, as medidas antidumping poderiam ser indefinidamente adiadas de cada vez que, no decurso de um processo em relação a um exportador, se descobrissem elementos de prova de um dumping praticado por outro exportador.

O Conselho observa em seguida que a margem de dumping de 28,8 % atribuída à Nakajima pelo Regulamento n.° 2812/85 da Comissão, de 7 de Outubro de 1985 (JO L 266, p. 5), fora aplicada a essa sociedade a título provisório e antes que as circunstâncias especiais da actividade da Nakajima tivessem sido tomadas em consideração. Essas circunstâncias fizeram igualmente com que a necessidade de utilizar o mesmo período de referência que para as outras empresas fosse bem menor do que teria sido de outra forma. A utilização de um período de referência diferente foi imposta pelo facto de não terem sido satisfatórias as conclusões baseadas num período que terminou quase dois anos antes da decisão. Em qualquer inquérito de longa duração, a necessidade de ter um período de referência razoavelmente recente é, de facto, de suprema importância. De qualquer forma, mesmo que se tivesse utilizado o período de referência tomado em consideração para os outros exportadores, a aplicação dos princípios utilizados para a determinação definitiva teria dado, em relação à Nakajima, uma margem de dumping *de minimis.*

O *CETMA,* que partilha os argumentos do Conselho, formula dois esclarecimentos. Em primeiro lugar, salienta claramente que é inexacto afirmar que a indústria comunitária retirou vantagens da isenção de direitos para a Nakajima. Só a Olympia comprou MEE à Nakajima, e as relações contratuais entre estas duas empresas terminaram após a instituição do direito antidumping. A denúncia apresentada pelo CETMA visou, aliás, igualmente a Nakajima. Em segundo lugar, o CETMA sublinha que o objectivo mais importante de um regulamento antidumping não é restabelecer uma concorrência leal entre os exportadores, mas reparar o prejuízo causado pelo dumping. Nestas con-

dições, mesmo que, por hipótese, fosse dada como provada uma discriminação em favor da Nakajima, isso não poderia em caso algum ter por consequência a nulidade da instituição do direito antidumping que incide sobre as exportações da Sharp.

O *Conselho* não contesta a existência do erro em questão, mas sublinha que, tendo em conta que as conclusões definitivas respeitantes ao dumping conduziam, no que à recorrente respeita, à imposição de um direito mais elevado que o direito provisório, não se justificava que as autoridades comunitárias cobrassem menos que o direito provisório que já tinha sido considerado demasiado baixo.

Quinto fundamento: cobrança do direito antidumping provisório à taxa de 21,1 %

No seu *quinto fundamento*, a *Sharp* alega que o artigo 2.° do Regulamento n.° 1698/85 prevê erradamente a cobrança do direito provisório à taxa de 21,1 %, quando a própria Comissão reconheceu que essa taxa se baseava numa margem de dumping provisória viciada de erro aritmético, após cuja correcção a margem provisória de dumping atribuída à recorrente deveria ter-se reduzido a 16,08 %. Ora, em presença de um erro reconhecido e que a Comissão se comprometera a corrigir, nada no direito comunitário obrigava o Conselho a cobrar o montante global dos direitos provisórios, mesmo que essa correcção não fosse feita posteriormente. A circunstância de os direitos definitivos se terem revelado mais elevados que os direitos provisórios não legitima que o Conselho não tome em conta um erro aritmético no cálculo destes últimos.

A Comissão, na realidade, informou a recorrente de que não tinha a intenção de modificar o direito provisório, dado que o erro em questão era compensado por outros erros de cálculo, surgidos posteriormente, cuja correcção prejudicaria a Sharp. Quanto ao compromisso de ter em conta esse erro na fase definitiva, isso foi feito sem que a correcção do erro tivesse impedido que fosse encontrada, aquando da determinação final, uma margem de dumping claramente mais elevada que a encontrada anteriormente. Aliás, nada impede um exportador de impugnar a cobrança definitiva do direito provisório sem necessidade de previamente interpor um recurso contra o regulamento que institui o referido direito provisório.

Na opinião da Sharp, não pode sustentar-se que, face a um compromisso da Comissão de corrigir o erro na fase definitiva, a recorrente deveria apesar de tudo ter intentado uma acção para o reconhecimento desse erro. Esta solução não é conforme ao princípio de uma boa administração. O compromisso da administração criou, aliás, uma confiança legítima que o Conselho não teve em conta.

O *CETMA* afirma que resulta das disposições do Regulamento n.° 2176/84 que o Conselho tem sempre o direito de cobrar o direito antidumping provisório, pelo menos até ao limite do direito antidumping definitivamente instituído, se o montante deste for igual ou superior ao montante do direito provisório. Esta conclusão é igualmente imposta pela exigência de se evitar tanto quanto possível um novo prejuízo e proteger assim a indústria europeia em causa.

B — *Argumentos desenvolvidos nas observações comuns apresentadas pelas recorrentes no processo 250/85, nos processos apensos 260/85 e 106/86, nos processos apensos 273/85 e 107/86, nos processos apensos 277/85 e 300/85, e no processo 301/85 e em resposta a essas observações*

1. *Observações comuns das recorrentes*

As recorrentes nos referidos processos, entre as quais figura igualmente a Sharp, alegaram, nas suas réplicas, argumentos comuns destinados a pôr em evidência o que consideram ser uma das principais falhas nas determinações de dumping efectuadas pela Comissão no caso em apreço, ou seja, o facto de o preço de exportação e o valor normal não terem sido colocados numa base comparável. Na opinião das recorrentes, as elevadas margens de dumping que lhes foram atribuídas pelas instituições resultam, com efeito, em larga medida, de uma comparação arbitrária, efectuada pela Comissão, entre o preço de exportação e o valor normal, e são incompatíveis tanto com o Regulamento n.° 2176/84 como com o código antidumping do GATT, em que este regulamento se baseia.

As observações comuns divididem-se em duas partes. A primeira ilustra o processo seguido pela Comissão, e que foi simplesmente retomado pelo Conselho, para calcular o dumping, enquanto a segunda visa demonstrar a incompatibilidade da comparação efectuada pela Comissão com o Regulamento n.° 2176/84 e com o código antidumping do GATT.

No âmbito da descrição geral da determinação do dumping, as recorrentes sublinham, em especial, a diferença entre a perspectiva das instituições, segundo a qual o cálculo do valor normal e o cálculo do preço de exportação são duas operações distintas que implicam a aplicação de duas metodologias diferentes, e a sua própria perspectiva, segundo a qual os dois cálculos se destinam a encontrar dois valores cuja comparação deve ser «válida», em conformidade com o Regulamento n.° 2176/84.

As recorrentes observam em seguida que a Comissão adoptou atitudes radicalmente diferentes consoante tivesse de calcular o preço de exportação ou o valor normal. No primeiro caso, teve todo o cuidado para que o preço de exportação não incluísse nenhum encargo suportado na Comunidade e, quando as importações eram efectuadas por sociedades de vendas filiais, deduziu todos os encargos suportados por essas sociedades, acrescidos de uma margem de lucro. No segundo caso, pelo contrário, foram incluídas no valor normal uma parte importante dos encargos e uma rubrica para o lucro referente à distribuição no Japão.

Por outras palavras, a Comissão não excluiu do valor normal os encargos de distribuição suportados no Japão, que são do tipo dos suportados na Europa e que não foram incluídos no preço de exportação com o qual o valor normal foi geralmente comparado.

Esta metodologia conduz necessariamente a encontrar uma margem de dumping aparente elevada, mesmo que o exportador venda a sua produção no mesmo estádio comercial a um preço mais elevado na Comunidade do que no Japão e realize o mesmo lucro nas vendas de exportação que nas vendas no mercado interno.

Ao adoptar esta metodologia, as instituições violaram a obrigação essencial de colocar o preço de exportação e o valor normal numa base comparável, como resulta do disposto no artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84, decalcado do artigo VI do GATT e do código antidumping do GATT de 1979, a que o segundo considerando desse regulamento se refere expressamente. Essa obrigação é essencial, uma vez que é evidente que uma conclusão de que o preço de exportação é inferior ao valor normal apenas se justifica se se basear numa comparação equitativa entre ambos.

Contrariamente ao alegado pelas instituições, a comparação contrária à equidade entre os preços de exportação e os preços do mercado interno efectuada no caso em apreço não está nem prevista nem autorizada pelo n.° 10 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84.

Essa disposição prevê que «ter-se-ão em devida conta para cada caso, segundo as suas particularidades, as diferenças que afectam essa possibilidade de comparação dos preços» e indica as «orientações» a seguir para a determinação dos ajustamentos necessários.

Ora, parece, pela formulação das disposições do Regulamento n.° 2176/84, do GATT e do código antidumping do GATT, que aquela disposição visa garantir uma comparação equitativa entre o preço de exportação e o valor normal.

Antes de mais, as instituições interpretaram de forma errada a expressão «condições de venda» constante da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° A referência feita neste artigo às «comissões ou salários pagos aos vendedores» mostra que a expressão «condições de venda» não pode ter o alcance muito restrito que o Conselho lhe atribui, a saber, as obrigações que podem ser fixadas pelo vendedor no contrato ou nas condições gerais de venda, mas deve igualmente ter em vista as condições concretas e o contexto da venda em questão.

Assim, as restrições previstas no referido artigo foram erradamente interpretadas pelas instituições.

A limitação dos ajustamentos às diferenças que tenham relação directa com as vendas consideradas e a exclusão de qualquer ajustamento por diferenças existentes nos encargos administrativos e gerais visam dispensar a Comissão, de uma forma geral, da obrigação de repartir entre as trocas internas e as exportações os encargos gerais de um único organismo que se dedica tanto ao comércio interno como às exportações. Nenhuma dessas restrições se aplica a um caso como o presente, centrando-se aqui o litígio na não imputação às operações comerciais internas dos «encargos indirectos» de empresas, neste caso as sociedades de vendas japonesas, que se dedicam exclusivamente ao comércio interno.

No tocante às diferenças que têm uma relação directa com as vendas consideradas, deve sublinhar-se que as vendas no Japão comportam vários custos especialmente imputáveis à distribuição dos produtos nesse país.

Considerações da mesma ordem aplicam-se aos encargos administrativos e gerais. Uma repartição distinta dos encargos gerais comuns não é pertinente nos presentes processos.

Também a expressão «diferenças de estádio comercial» que figura na alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° do Regulamento n.° 2176/84 foi objecto de interpretação errada, porque todos os encargos de comercialização e de distribuição ao nível local foram excluídos, enquanto grandes encargos desse tipo foram incorporados no valor normal. Por conseguinte, o preço de exportação e o valor normal não foram comparados no mesmo estádio comercial.

As «orientações» não devem ser seguidas caso a sua aplicação vicie de parcialidade a comparação, e a sua lista é exemplificativa e não exaustiva. É claro, com efeito, que as duas primeiras frases do n.° 10, que impõem que se tenham em devida conta para cada caso, segundo as suas particularidades, as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços, têm, pela sua natureza, carácter geral, enquanto as orientações mencionadas na terceira frase não podem de forma alguma ser consideradas exaustivas. É certo que se aplicam em primeiro lugar, mas, se a sua aplicação, tendo em conta os factos do caso em apreço, se revelar incompatível com o princípio fundamental de uma comparação equitativa, não há dúvida de que não é possível indeferir um pedido apenas por o caso não caber numa dessas orientações.

Foi também erradamente que a Comissão incluiu no valor normal calculado um montante para encargos de vendas relativos à distribuição por sociedades de vendas que fazem parte do grupo no Japão.

Se as instituições não tivessem incluído no custo de produção os encargos suportados pelas sociedades de vendas japonesas dos exportadores, o valor normal e o preço de exportação teriam sido colocados numa base comparável e a questão dos ajustamentos não se teria posto.

A análise das recorrentes tem o mérito de fazer com que um exportador não corra o risco de ser considerado culpado ou não de dumping consoante, por um lado, o valor normal tenha sido determinado em função dos preços internos reais ou calculado e, por outro, os preços de exportação tenham sido determinados em função de preços de exportação reais ou calculados. Com efeito, o princípio é com efeito, sempre o mesmo: na medida do possível, os factores importantes que não são nem incorporados nem tomados em consideração no preço de exportação não devem ser incluídos nem tomados em consideração no valor normal.

Além disso, as instituições cometeram o erro de empolar o valor calculado incluindo nele margens de lucro anormalmente elevadas. Ora, as margens de lucro que a Comissão encontrou para determinados produtores, bem como as perdas que encontrou para a Tokyo Juki, são apenas o resultado da omissão da Comissão, que não repartiu correctamente os encargos suportados com a distribuição das MEE.

Com efeito, para determinar o lucro das empresas que vendem no mercado interno, a Comissão não teve em conta o facto de os encargos de publicidade suportados por essas empresas com as suas vendas de MEE no Japão serem muito superiores aos encargos publicitários relativos às suas vendas globais.

A perda verificada em relação à Tokyo Juki resulta do facto de a Comissão não ter tomado em consideração as contas certificadas

dessa sociedade, das quais resulta que as vendas internas da Tokyo Juki eram lucrativas. Pelo contrário, a Comissão imputou às vendas de MEE um montante exagerado dos encargos de distribuição da Tokyo Juki relativos a produtos ou a tipos de produtos não afins.

Os lucros considerados para a determinação do valor calculado baseiam-se, portanto, em erros grosseiros na repartição dos encargos em questão.

Em conclusão, as elevadas margens de dumping verificadas são em larga medida resultado de uma comparação parcial e juridicamente incorrecta e não de uma qualquer prática comercial objectivamente desleal dos exportadores.

2. *Resposta do Conselho às observações comuns*

Antes de responder às observações comuns, o Conselho considera conveniente fazer dois comentários preliminares.

Em primeiro lugar, lembra que, para cada um dos elementos principais da determinação do dumping (valor normal, preço de exportação e comparação entre ambos), existem regras precisas, distintas e autónomas. Contesta a afirmação das recorrentes segundo a qual o código antidumping do GATT exige que sejam feitos ajustamentos para *todas* as diferenças que afectam a possibilidade de comparação dos preços. Abstraindo do facto de esse código não utilizar o termo indicado pelas recorrentes e de as disposições do GATT nunca terem sido consideradas directamente aplicáveis — o que é, aliás, confirmado pela jurisprudência do Tribunal —, de qualquer forma resulta claramente do próprio texto do código do GATT que este constitui um compromisso numa formulação deliberadamente imprecisa que deixa uma margem discricionária considerável ao legislador de cada parte contratante, precisamente para decidir quais os ajustamentos que devem ser concedidos.

O segundo comentário preliminar diz respeito à hipótese formulada pelas recorrentes para demonstrar que a metodologia adoptada pela Comissão conduz obrigatoriamente a uma margem de dumping. Na opinião do Conselho, este exemplo tem alguns defeitos fundamentais que o tornam inutilizável. Com efeito, baseia-se nos preços de cessão interna entre a sociedade produtora e as suas filiais, tanto no Japão como na Comunidade, que são em si incertos e sempre sujeitos a manipulações; ignora completamente os encargos e os lucros da sociedade-mãe; considera a sociedade de vendas no mercado interno uma entidade autónoma, quando está provado que ela é parte integrante da estrutura do grupo; não deduz os direitos pagos por força da pac; baseia-se erradamente na hipótese de o preço de venda a compradores independentes no Japão ser sempre inferior ao preço na Comunidade; por último, não se refere ao valor normal calculado.

O Conselho observa em seguida que o *primeiro* argumento das recorrentes visa demonstrar que a exigência de um preço comparável ou de uma comparação válida entre valor normal e preço de exportação é fundamental, e que os termos do n.° 10 do artigo 2.°, relativos a uma comparação válida, devem prevalecer sobre os do mesmo artigo

com que estejam em contradição. Ora, isto é contrário a dois princípios fundamentais em matéria de interpretação, segundo os quais:

— duas disposições de um mesmo diploma devem sempre, se possível, ser conciliadas;

— em caso de conflito, a *lex specialis* prevalece, a menos que as duas disposições contraditórias possam ser de alguma forma conciliadas.

No tocante aos termos «condições de vendas», o Conselho observa que devem ser interpretados à luz da parte restante da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, que mostra que esse artigo se aplica unicamente às diferenças de condições susceptíveis de terem uma relação directa com vendas particulares. Os custos que podem ter uma relação directa com uma venda são apenas aqueles que podem ser especificamente mencionados num contrato de venda e que são susceptíveis de influenciar a decisão do comprador. Ora, num contrato de venda normal, não se espera encontrar cláusulas relativas aos «encargos administrativos e gerais», mas antes, por exemplo, condições de crédito ou de entrega.

O preço praticado no país de exportação e o preço de exportação podem estar relacionados com diferentes condições de pagamento, de crédito, de entrega e de garantia. Devem ser colocados num plano comparável, o que se efectua através da operação descrita no n.° 10 do artigo 2.° Com efeito, essa operação não se destina a comparar os encargos, mas a comparar os preços, e o elemento custo apenas é utilizado quando serve para nivelar as diversas condições relacionadas com os preços aplicados. Mas, mesmo que não existisse qualquer referência concreta a encargos administrativos e gerais, é claro que esses encargos não têm «relação directa» com vendas particulares. Esta interpretação é confirmada pela última cláusula da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, que, pela sua formulação: «o montante destes ajustamentos é normalmente determinado pelo custo dessas diferenças para o vendedor, ainda que possa ter-se igualmente em conta o seu efeito no valor do produto», demonstra que esse artigo apenas diz respeito a custos para os vendedores que são susceptíveis de afectar o preço do produto no mercado livre ou às vantagens para o comprador que podem ser diferentes para diversas compras do mesmo tipo de produto.

As recorrentes baseiam-se mais precisamente na expressão «comissões ou salários pagos aos vendedores». No entender do Conselho, é claro que as comissões são encargos directamente relacionados com as vendas. O legislador acrescentou-lhes os salários pagos aos vendedores com o único objectivo de evitar um tratamento diferente dependente unicamente da forma jurídica da relação existente entre o produtor e o pessoal de vendas. Essa derrogação, motivada por uma razão muito particular e legítima, não justifica, portanto, as conclusões gerais que as recorrentes dela pretendem retirar.

Na opinião do Conselho, o *segundo argumento* das recorrentes baseia-se em duas frases da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, que não contestam mas que, no seu entender, se destinam apenas a evitar ter de repartir os encargos administrativos e gerais entre as vendas internas e as exportações de uma sede principal. Trata-se das seguintes frases:

«Os ajustamentos serão limitados às diferenças que tenham relação directa com as vendas consideradas e compreenderão, por exemplo, as diferenças existentes nas condições de crédito, cauções, garantias, modalidades de apoio técnico, assistência após-venda, comissões ou salários pagos aos vendedores, embalagem, transporte, seguro, manutenção, carga e custos acessórios e ainda as diferenças de estádio comercial sempre que elas não tenham sido de outro modo tomadas em consideração;

regra geral não será efectuado qualquer ajustamento para as diferenças que existam nos encargos administrativos e gerais, incluindo os encargos de investigação e desenvolvimento ou de publicidade...»

Na opinião do Conselho, o sentido destas frases não é o indicado pelas recorrentes. A Comissão explicou já, no seu memorando de intervenção, por que razões é muitas vezes inadequado, ou mesmo impossível, tentar repartir os encargos administrativos entre as vendas no mercado interno e na exportação.

Quanto à afirmação de que os encargos gerais de uma sociedade de vendas no mercado interno nunca podem ser incluídos, mesmo parcialmente, nos encargos gerais que são incluídos no valor normal, o Conselho observa, em relação aos aspectos suscitados nas observações comuns, que:

— nenhum elemento das duas frases referidas permite considerar que os encargos administrativos e gerais de uma sociedade de vendas no mercado interno devem ser tratados de forma diferente dos do serviço de vendas no mercado interno de uma sociedade que dispõe de um serviço de exportação;

— as distinções jurídicas meramente formais entre sociedade-mãe e filiais, em que as recorrentes se baseiam, são inadequadas face ao direito antidumping, que deve ter em conta a realidade económica e não a forma jurídica;

— os termos das duas frases citadas pelas recorrentes vão em sentido contrário aos seus argumentos. A opinião das recorrentes segundo a qual os encargos gerais devem ser sempre objecto de um ajustamento está em contradição com a frase que diz que, regra geral, não será efectuado qualquer ajustamento para os encargos gerais;

— se a teoria das recorrentes fosse exacta, poderiam ser criadas sociedades de vendas com o objectivo de permitir aos exportadores alegar que a totalidade ou a maior parte dos encargos administrativos e gerais nos seus mercados internos deveria ser deduzida dos preços de venda no mercado interno, o que é contrário tanto ao artigo 2.°, n.° 10, alínea c), como ao artigo 2.°, n.° 3, alínea a) e alínea b), subalínea ii).

Quanto à questão do estádio comercial, as recorrentes alegaram que «custos locais significativos de comercialização e de distribuição» estavam incluídos no valor normal e que o «estádio comercial que daí resulta não é, portanto, anterior à comercialização ou distribuição local», como acontecia com o preço de exportação. O Conselho observa que as recorrentes não dão qualquer razão para que a frase do n.° 9, que enuncia o

princípio do mesmo estádio comercial, deva prevalecer sobre o n.° 10, que diz que nenhum ajustamento é normalmente efectuado para os encargos administrativos ou gerais. Além disso, o argumento das recorrentes interpreta mal os termos «estádio comercial». Quando duas sociedades vendem tanto a grossistas como a utilizadores finais, deve-se considerar, a menos que cada uma dessas categorias represente proporções muito diversas das vendas totais das duas sociedades, que elas vendem no mesmo estádio comercial.

A este respeito, observa que o princípio geral de uma comparação válida não pode ser invocado para ultrapassar os termos específicos da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, designadamente porque esses termos não se devem a uma redacção imprecisa, mas são o resultado de uma política bem ponderada para tratar um problema difícil em si. Aliás, as recorrentes não afirmam que os presentes processos são de alguma forma especiais ou não habituais: em seu entender, os seus argumentos devem aplicar-se a todos os casos em que as vendas no mercado interno tenham sido efectuadas por uma sociedade separada.

O argumento de que as instituições deveriam ter tomado em consideração encargos administrativos e gerais não directamente relacionados com as vendas, pela única razão de as vendas no Japão terem sido efectuadas por sociedades de vendas separadas, não pode ser aceite quando é evidente que, se as mesmas vendas tivessem sido efectuadas por serviços de vendas, esse argumento seria contrário à alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° As conclusões importantes segundo as quais as sociedades de vendas são parte integrante das unidades económicas ou empresas a que pertencem as suas sociedades-mães e as suas funções são semelhantes às de serviços de vendas não foram contestadas pelas recorrentes.

Contrariamente à perspectiva das recorrentes, a diferença entre a forma como o preço da exportação e o valor normal são calculados é o resultado natural e pretendido da formulação expressa do Regulamento n.° 2176/84 e não tem em si qualquer efeito necessariamente proteccionista.

Em seguida, o Conselho contesta a afirmação das recorrentes segundo a qual, «para indeferir um pedido de ajustamento, as instituições devem estar convencidas de que a aceitação do pedido não é necessária para permitir uma comparação válida, ou devem indicar o que no regulamento as autoriza expressamente a indeferir o pedido, mesmo que seja ou possa ser necessário para esse efeito».

Quanto ao argumento das recorrentes segundo o qual a alínea c) do n.° 10 do artigo 2.° não é aplicável a um valor normal calculado, ele é inexacto por várias razões. Antes de mais, uma comparação entre o valor normal, qualquer que seja a forma como tenha sido obtido, e o preço de exportação, deve sempre ser feita em qualquer caso de dumping e, aquando dessa comparação, é sempre necessário decidir se são necessários ajustamentos. O argumento das recorrentes é igualmente inexacto porque pode ser necessário calcular o montante razoável para os encargos de vendas, os encargos administrativos e os outros encargos gerais com base nos custos reais de um serviço de vendas ou de uma sociedade de vendas que venda o mesmo produto ou um produto similar no país de exportação a um preço que inclua simultaneamente elementos de custos que podem ser objecto de um ajustamento e

elementos em relação aos quais esse ajustamento não é possível. Se o n.° 10 do artigo 2.° não fosse aplicável, não seria de forma alguma possível um ajustamento, o que iria manifestamente contra os argumentos das recorrentes.

Por último, o montante do valor normal calculado não é afectado por uma modificação das proporções dos custos e lucros no Japão, na sua relação recíproca, uma vez que o total de ambos os elementos está compreendido no valor normal calculado. As recorrentes queixam-se de que apenas se utiliza o montante mais baixo dos encargos quando se trata de calcular o lucro a utilizar para o cálculo do valor normal. Ainda que tivessem razão, o seu argumento conduziria a um aumento de encargos que corresponderia exactamente a uma diminuição do montante do lucro baseado nesses encargos.

3. *Observações da Comissão*[2]

A *Comissão* observa que, segundo a regulamentação em vigor, o valor normal compreende tanto os encargos de venda como um elemento para os encargos gerais, isto é, os encargos que não têm uma relação directa com a venda do produto em questão. Essa regra pode justificar-se por argumentos de ordem geral, designadamente pelo facto de qualquer tentativa para relacionar os encargos gerais com vendas determinadas apenas poder ser qualificada de arbitrária.

No contexto especial dos inquéritos antidumping, deve além disso salientar-se que qualquer inquérito da Comissão fora da Comunidade depende da boa vontade das sociedades em causa e que, se fosse necessário distribuir os encargos administrativos e gerais no interior da sede de um exportador num país terceiro, isso levantaria provavelmente grandes dificuldades, ainda que o exportador pusesse os dados adequados à disposição da autoridade antidumping.

Uma repartição dos encargos administrativos até ao limite de uma determinada proporção nas vendas reais exige uma colaboração do produtor e é, aliás, inadequada, uma vez que não existe necessariamente uma relação entre a parte dos encargos destinada à investigação e ao desenvolvimento ou à publicidade e as vendas reais nos diferentes mercados. Também nenhuma solução foi encontrada, até ao presente, no âmbito das discussões efectuadas no seio do GATT, tanto por não ter sido possível chegar a acordo sobre determinados princípios como devido ao facto de qualquer regra se basear necessariamente, em vários casos, em considerações subjectivas.

Depois destas considerações preliminares, a Comissão examina o tratamento reservado aos encargos gerais de uma sociedade de produção quando o valor normal é deduzido de um preço aplicado no mercado interno. Observa em primeiro lugar que, no caso de uma sociedade de produção que no mercado interno venda apenas a compradores independentes, o valor normal se baseia no preço aplicado no mercado interno, o que faz com que esse valor inclua geralmente encargos administrativos e encargos gerais, visto que, por força da alínea c) do n.° 10 do artigo 2.°, nenhum ajustamento é efectuado para os encargos administrativos,

2 — As observações da Comissão são aqui resumidas na medida em que se referem aos fundamentos e argumentos que são objecto das observações comuns. A parte relativa à determinação do prejuízo foi omitida, uma vez que nenhum dos fundamentos aduzidos pela Sharp incide sobre esse aspecto.

de investigação e de publicidade imputáveis ao mercado interno, ainda que sejam superiores aos relativos às exportações para a Comunidade. O princípio de que os encargos gerais não dão lugar a qualquer ajustamento foi adoptado por razões de ordem prática, tendo em conta a extrema dificuldade de ajustar os encargos administrativos de maneira satisfatória.

Ora, no caso em apreço, o problema que se coloca é o de saber como se devem tratar as sociedades que vendem no mercado interno unicamente por intermédio de uma sociedade de vendas sua filial (não necessariamente controlada a 100 %), tendo em conta que, na opinião da Comissão, os preços de transferência entre a sociedade e a sua filial não podem ser considerados preços praticados no âmbito de «operações comerciais normais».

Nada no Regulamento n.° 2176/84 permite afirmar que os preços da sociedade de vendas não podem ser utilizados de uma qualquer forma para efeitos da determinação do valor normal. Se se considera possível uma comparação válida, o preço no mercado interno do país de exportação deve ser utilizado de preferência aos preços indicados nos dois termos da alternativa prevista na alínea b) do n.° 3 do artigo 2.° O Regulamento n.° 2176/84 dá, com efeito, prioridade a esse critério, desde que permita uma comparação válida e independentemente da questão de saber se essa comparação é perfeita ou mais fácil que a baseada noutros critérios.

Uma vez assente que se podem utilizar os preços internos como base de cálculo, põe-se a questão de saber que deduções devem ser aplicadas a partir dos preços de venda praticados pelas sociedades de vendas japonesas.

Segundo a Comissão, os encargos gerais suportados por uma sociedade de vendas no país de exportação devem estar sujeitos, tanto quanto possível, ao mesmo regime que os encargos gerais de uma sociedade de produção que disponha de um departamento de vendas. A diferença formal de estrutura social não deve afectar o resultado se a sociedade de vendas for efectivamente controlada pela sociedade de produção e se desempenhar efectivamente o mesmo papel que um serviço de vendas. A Comissão concluiu, com efeito, que as sociedades de vendas japonesas são parte integrante das mesmas unidades económicas que as sociedades de produção e que o seu papel é semelhante ao de um departamento de vendas. Daí concluiu que igualmente os encargos gerais dessas sociedades devem ser tratados como os de um serviço de vendas. Isto não exclui que, em certos casos, uma sociedade de vendas possa exercer funções não coincidentes com as de um departamento de vendas. Nestas condições, por exemplo, pode esperar-se que muitos dos encargos estejam directamente relacionados com as vendas e sejam, por isso, dedutíveis. De qualquer forma, cada situação deve ser tratada com base nos seus factos específicos.

A Comissão entende que, relativamente aos lucros das sociedades de vendas, são válidas considerações análogas. Com efeito, é intolerável que uma sociedade de produção exportadora possa efectivamente reduzir o «valor normal» que as instituições comunitárias podem determinar com base no Regulamento n.° 2176/84, atribuindo muito simplesmente a gestão das suas vendas aos compradores independentes a uma socie-

dade de vendas em vez de a um departamento de vendas. É certo que, se uma sociedade de vendas vendesse também produtos fabricados por outras sociedades de produção ou se se encarregasse da distribuição até ao estádio de venda a retalho, inclusive, seria necessário efectuar uma repartição dos seus lucros. Para isso, seria todavia necessário dispor de dados fiáveis, comunicados por outras sociedades que operem no mesmo sector, que revelassem as margens de lucro realizadas pelos distribuidores nas vendas a compradores independentes no mercado interno.

Em conclusão, a Comissão entende que o valor normal, baseado nos preços das sociedades de vendas que operam no mercado interno, deve incluir simultaneamente um elemento de encargos gerais e um elemento de lucros, à semelhança do valor normal baseado nos preços aplicados pelo departamento de vendas de uma sociedade de produção no mercado interno. Nada, nesta perspectiva, conduz necessariamente a um valor normal mais elevado para os produtores que distribuem os seus produtos através de sociedades filiais do que para aqueles que os comercializam através de um departamento de vendas.

A Comissão aborda em seguida o problema de saber qual é a margem de lucro «razoável» quando o valor normal é calculado em conformidade com a subalínea ii) da alínea b) do n.° 3 do artigo 2.°

A este respeito, a Comissão entende que esse artigo não deve ser nem interpretado nem aplicado com base em regras pré-estabelecidas, o que poderia conduzir a um cálculo de valores normais diferentes daqueles a que se chegaria utilizando os preços internos. O termo «razoável» não tem um significado imutável nem visa uma percentagem que deva ser sempre idêntica, sendo necessário tomar em consideração as circunstâncias do mercado. Mais especialmente, é necessário ter em conta todas as constatações que as instituições tenham podido fazer relativamente aos preços no mercado interno.

O desejável paralelismo de resultados entre as duas formas de cálculo de valor normal permite, e impõe mesmo, que se utilizem todos os dados relativos aos encargos gerais e aos lucros no mercado interno a fim de se interpretar e aplicar o termo «razoável» ao calcular o valor normal. Com efeito, é não só indesejável mas também incorrecto no plano dos princípios que a determinação de uma margem de dumping possa depender do método de cálculo do valor normal que se escolha.

A Comissão examina em seguida o argumento da recorrente segundo o qual as instituições violaram o princípio da segurança jurídica, por terem aplicado o Regulamento n.° 2176/84 de forma imprevisível e que não permite aos interessados compreender qual o preço de exportação que deveriam fixar para evitar o dumping.

Observa, antes de mais, que um exportador não pode em caso algum afirmar saber «com segurança» se uma prática de dumping causa prejuízo à indústria comunitária ou se as instituições concluirão que é do interesse da Comunidade impor um direito antidumping, e seria vão invocar aqui a segurança jurídica. Também não pode invocar este princípio relativamente aos métodos de cálculo do valor normal ou do preço de exportação. O regulamento antidumping de

base atribui às instituições um poder discricionário de alcance considerável para adoptar as modalidades de aplicação das regras que ele contém em situações particulares que, pela sua natureza, não podem todas ser previstas com precisão.

A Comissão examina em seguida o argumento segundo o qual é contrário ao princípio da segurança jurídica que um valor normal calculado inclua um elemento de lucro ou de encargos gerais que não se baseie nas próprias actividades do exportador individualmente considerado, porque o exportador não pode prever ou antecipar esse elemento. Este argumento equivale, segundo a Comissão, a negar às instituições o direito de utilizarem as informações confidenciais precisas de que dispõem e, na prática, a negar-lhes o poder de determinarem o que é razoável à luz das circunstâncias do ramo industrial em causa e de utilizarem outra coisa que não uma taxa *standard* de lucro pouco elevada, a menos que, por coincidência, tenham sido publicadas informações relevantes.

A Comissão aborda em seguida o problema da margem razoável que convém atribuir, nos termos da alínea b) do n.° 8 do artigo 2.°, a uma sociedade de vendas não independente na Comunidade.

A primeira questão que se coloca é a de saber se se deve atribuir uma margem de lucro a uma sociedade de vendas na Comunidade. A resposta deve ser afirmativa. Com efeito, a margem de lucro de que se fala na referida disposição não pode ser a do exportador, porque não é pertinente deduzi-la para calcular o preço de exportação, nem a do comprador independente, que não afecta o preço de venda a esse comprador. Pergunta-se a seguir como se deve determinar uma margem de lucro razoável. Na opinião da Comissão, esta expressão visa não uma margem de lucro fixa e imutável, quaisquer que sejam as circunstâncias, mas uma margem adaptada às condições em que operam a indústria e o mercado.

A finalidade da dedução de uma margem de lucro é, com efeito, a de reconduzir o preço praticado por uma sociedade de vendas ligada ao exportador a um nível equivalente ao aplicado a importadores independentes. É esta, com efeito, a única solução correcta.

Para este efeito, é, portanto, necessário examinar as margens de lucro realizadas de facto pelos importadores independentes, caso existam. Nada permite afirmar que a margem de lucro máxima a atribuir à sociedade de vendas filial é a baseada no preço de transferência que lhe é aplicado. Se importadores independentes realizam na Comunidade uma margem importante, não há razões para se atribuir uma margem reduzida a uma sociedade de vendas filial, só pelo facto de a sociedade de produção a que está ligada ter decidido absorver uma larga proporção do lucro realizado pelo grupo no país de exportação.

Quanto aos argumentos apresentados pela recorrente a respeito do estádio de comercialização, a Comissão observa que três problemas se colocam concretamente nos processos das MEE:

— Antes de mais, é necessário verificar se os preços das sociedades de vendas japonesas se situavam no mesmo estádio que os das sociedades de vendas, ligadas aos exportadores, que operam na Comunidade.

— Em caso negativo, que ajustamentos se devem efectuar para ter em conta as diferenças de estádio comercial?

— Que outros ajustamentos é necessário efectuar por outras razões que não as diferenças de estádio comercial?

Infelizmente, as actividades das sociedades não se situam em estádios comerciais claramente determinados. Algumas sociedades vendem tanto a grossistas como a utilizadores finais. Neste caso, a menos que cada categoria de clientes represente proporções muito diferentes no conjunto das vendas das duas sociedades, elas devem ser consideradas como operando no mesmo estádio comercial. O facto de as recorrentes não terem sustentado seriamente que se deviam efectuar ajustamentos específicos pode significar que as ligeiras diferenças existentes entre as diferentes categorias de clientes não justificavam ajustamentos de alguma importância.

IV — Respostas das partes às perguntas formuladas pelo Tribunal

O *Conselho*, na sua resposta de 7 de Abril de 1987, indicou a margem de dumping e o nível exacto do prejuízo verificado em relação à recorrente.

Na resposta apresentada em 4 de Abril de 1987, a *Sharp*, entre outras coisas, negou ter participado em qualquer acordo ou prática concertada entre produtores japoneses ou ter seguido instruções do Ministério do Comércio Internacional e da Indústria (MITI) para penetrar no mercado comunitário.

G. Bosco
Juiz relator