ACÓRDÃO DO TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA
(Quarta Secção Alargada)
17 de Julho de 1998 *

No processo T-118/96,

Thai Bicycle Industry Co. Ltd, sociedade de direito tailandês, com sede em Samutprakarn (Tailândia), representada por Jean-François Bellis e Richard Luff, advogados no foro de Bruxelas, com domicílio escolhido no Luxemburgo no escritório do advogado Freddy Brausch, 11, rue Goethe,

recorrente,

contra

Conselho da União Europeia, representado por Antonio Tanca, consultor jurídico, na qualidade de agente, assistido por Hans-Jürgen Rabe e Georg M. Berrisch, advogados em Hamburgo, com domicílio escolhido no Luxemburgo no gabinete de Alessandro Morbilli, director-geral da Direcção dos Assuntos Jurídicos do Banco Europeu de Investimento, 100, boulevard Konrad Adenauer,

recorrido,

que tem por objecto um pedido de anulação do Regulamento (CE) n.° 648/96 do Conselho, de 28 de Março de 1996, que institui um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de bicicletas originárias da Indonésia, da Malásia e da Tailândia e que estabelece a cobrança definitiva dos direitos provisórios (JO L 91, p. 1),

* Língua do processo: inglês.

O TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA
DAS COMUNIDADES EUROPEIAS (Quarta Secção Alargada),

composto por: P. Lindh, presidente, R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, J. D. Cooke e M. Jaeger, juízes,

secretário: B. Pastor, administradora principal,

vistos os autos e após a audiência de 28 de Janeiro de 1998,

profere o presente

Acórdão

Factos na origem do litígio

1 O presente recurso destina-se a obter a anulação do Regulamento (CE) n.° 648/96 do Conselho, de 28 de Março de 1996, que institui um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de bicicletas originárias da Indonésia, da Malásia e da Tailândia e que estabelece a cobrança definitiva dos direitos provisórios (JO L 91, p. 1, a seguir «regulamento controvertido»). Este regulamento surge na sequência do Regulamento (CE) n.° 2414/95 da Comissão, de 13 de Outubro de 1995, que institui um direito *antidumping* provisório sobre as importações de bicicletas originárias da Indonésia, da Malásia e da Tailândia (JO L 248, p. 12, a seguir «regulamento provisório»).

2 A recorrente, Thai Bicycle Industry Co. Ltd, sociedade de direito tailandês, fabrica e exporta bicicletas para a Comunidade. Fabrica também peças sobressalentes de bicicletas e ciclomotores.

3 Em 3 de Fevereiro de 1994, na sequência de uma denúncia apresentada pela Fédération européenne des fabricants de bicyclettes, a Comissão publicou um aviso de início de um processo *antidumping* relativo às importações de bicicletas originárias da Indonésia, da Malásia e da Tailândia (JO C 35, p. 3), em aplicação 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 (JO L 209, p. 1, a seguir «regulamento de base»).

4 A Comissão enviou à recorrente um questionário de inquérito, a que esta respondeu por cartas com datas de 21 e 23 de Março de 1994. Participaram no processo de inquérito mais três fabricantes tailandeses de bicicletas: Bangkok Cycle Industrial Co. Ltd, Siam Cycle MGF Co. Ltd (a seguir «Siam») e Victory Cycle Co. Ltd (a seguir «Victory»).

5 Em 26 e 27 de Setembro de 1994, a Comissão visitou as instalações da recorrente para verificar as respostas ao questionário de inquérito bem como outras informações pertinentes (a seguir «verificação no local»).

6 Em 13 de Outubro de 1995, a Comissão adoptou o regulamento provisório que instituiu um direito *antidumping* provisório de 13,2% sobre as importações de bicicletas da recorrente.

7 Por carta de 16 de Outubro de 1995, comunicou à recorrente os principais factos e considerações com base nos quais instituiu um direito *antidumping* provisório

(a seguir «divulgação provisória»). Por carta de 13 de Novembro de 1995, a recorrente comentou esta divulgação.

8 Por carta de 1 de Fevereiro de 1996, a Comissão comunicou-lhe os principais factos e considerações com base nos quais se propunha recomendar ao Conselho a instituição de um direito *antidumping* definitivo (a seguir «divulgação definitiva»). A recorrente comentou esta divulgação por carta de 12 de Fevereiro de 1996.

9 Em 28 de Março de 1996, o Conselho adoptou o regulamento controvertido, que instituiu um direito *antidumping* definitivo de 13% sobre as importações de bicicletas da recorrente.

Regulamentos em causa

10 O inquérito relativo às práticas de *dumping* incidiu sobre o período compreendido entre 1 de Janeiro e 31 de Dezembro de 1993 (n.° 9 dos considerandos do regulamento provisório).

11 Para determinar a margem de *dumping* das bicicletas da recorrente, a Comissão e o Conselho (a seguir «instituições») compararam o valor normal desses produtos com o preço de exportação para a Comunidade.

12 O valor normal não pôde ser determinado com base no preço real praticado no mercado tailandês. Com efeito, os modelos vendidos neste mercado não eram comparáveis aos vendidos para exportação para a Comunidade (n.^{os} 37 e 38 dos considerandos do regulamento provisório). Em consequência, o valor normal foi calculado, em conformidade com o disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base, com base num valor calculado para os produtos exportados

para a Comunidade (n.º 39 dos considerandos do regulamento provisório e n.º 28 dos considerandos do regulamento controvertido).

13 O valor calculado foi determinado adicionando aos custos de fabrico dos modelos exportados uma percentagem suficiente para cobrir os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais (a seguir «encargos VGA»), bem como uma margem de lucro razoável (n.º 40 dos considerandos do regulamento provisório e n.º 28 dos considerandos do regulamento controvertido).

14 No que respeita aos custos de fabrico, a recorrente tinha referido, na resposta ao questionário de inquérito, que os custos de fabrico das bicicletas elevavam-se a 318 542 803 THB. Na verificação no local, a Comissão comprovou que os custos de fabrico da conta de ganhos e perdas da recorrente elevava-se a 362 704 018 THB. Devido a esta diferença, decidiu, nos termos do disposto no artigo 2.º, n.º 11, do regulamento de base, aumentar em 2,4% do volume de negócios os custos de fabrico comunicados pela recorrente (ponto 5.4 da divulgação definitiva).

15 No que se refere aos encargos VGA, a conta de ganhos e perdas incluía uma rubrica «encargos de exportação» no montante de 17 076 144 THB. As instituições consideraram que a empresa não explicou nem provou de modo satisfatório a natureza real destas despesas. Em consequência, decidiram, nos termos do disposto no artigo 2.º, n.º 11, do regulamento de base, repartir o referido montante proporcionalmente ao volume de negócios entre as vendas no mercado interno e as vendas de exportação para a Comunidade (n.º 30 dos considerandos do regulamento controvertido). Na sequência desta repartição, os encargos de exportação da recorrente elevavam-se a 10 610 898 THB.

16 Quanto à margem de lucro, o artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base dispõe:

«[...] o lucro é calculado tomando como referência [...] os lucros auferidos [pelo produtor ou pelo exportador] aquando das vendas rentáveis de produtos similares no mercado interno. Caso tais informações não se encontrem disponíveis, sejam falíveis ou não se revelem adequadas, os mesmos serão calculados tomando como referência [...] os lucros auferidos por outros produtores ou exportadores no país de origem ou no país de exportação aquando de vendas rentáveis de um produto similar [...]».

17 No caso em apreço, as instituições consideraram que os lucros de um fabricante ou de um exportador só eram «fiáveis» nos termos da referida disposição se fossem calculados com base num conjunto elevado e representativo de vendas no mercado interno. Na sequência, estabeleceram que a margem de lucro real de um fabricante ou de um exportador só podia ser utilizada para calcular o valor normal se o volume de vendas rentáveis no mercado interno representasse pelo menos 10% das respectivas vendas totais de um produto similar no mercado interno (n.° 22 dos considerandos do regulamento provisório e n.° 31 dos considerandos do regulamento controvertido, a seguir «critério dos 10%»).

18 A recorrente não preenchia este critério. As suas vendas rentáveis representavam apenas 9,26% das vendas totais no mercado interno. Em consequência, as instituições não utilizaram a margem de lucro que era de 4,14%. Em sua substituição, aplicaram a média ponderada da margem de lucro da Siam e da Victory — 13,7% — cujos lucros tinham sido considerados fiáveis (n.° 31 dos considerandos do regulamento controvertido).

19 O preço de exportação das bicicletas da recorrente foi determinado com base nos preços efectivamente pagos ou a pagar pelas bicicletas vendidas para exportação para a Comunidade, nos termos do disposto no artigo 2.°, n.° 8, alínea a), do regulamento de base (n.° 48 dos considerandos do regulamento provisório).

20 O valor normal foi comparado com o preço de exportação à saída da fábrica numa base transacção a transacção (n.° 49 dos considerandos do regulamento provisório).

21 Na carta de 21 de Março de 1994, a recorrente tinha solicitado um ajustamento porque vendia a maior parte das bicicletas de exportação para a Comunidade aos «original equipment manufacturers» (a seguir «OEM»), ou seja, a fornecedores que comercializam com marca própria produtos fabricados por outras empresas.

22 O pedido estava redigido nos seguintes termos:

«[...] na medida em que as exportações para a União Europeia foram em geral efectuadas com base nas vendas aos OEM, desejaríamos [...] solicitar um ajustamento para ter em consideração, eventualmente, as diferenças existentes nas condições e modalidades de venda».

23 O Conselho indeferiu este pedido nos seguintes termos (n.° 50 dos considerandos do regulamento controvertido):

«Numa carta de acompanhamento enviada com as respostas ao questionário [da recorrente, esta solicitou], de forma imprecisa, que lhe [...] fosse concedido um ajustamento OEM. Esse pedido não foi efectuado explicitamente na resposta ao questionário, nem foi fundamentado, apesar de as instruções do questionário serem explícitas em relação à necessidade de fundamentar eventuais pedidos de dedução. Além disso, não se encontram reunidos os requisitos de fundo necessários à realização de tal ajustamento: a maioria das vendas de exportação [da recorrente] não foram efectuadas a um nível que constituísse uma venda OEM, ou seja, normalmente um nível entre a produção e a distribuição. Estas vendas no mercado comunitário foram efectuadas num estádio que corresponde fundamentalmente ao da

distribuição [...] não existia aparentemente uma estrutura de preços clara e distinta entre as exportações para o produtor em causa e as vendas aos distribuidores da Comunidade. Por conseguinte, não é necessário proceder a ajustamentos OEM.

Ao examinar este pedido de ajustamento OEM, verificou-se que não se encontravam reunidos os requisitos de fundo necessários à concessão de um ajustamento para ter em conta o estádio de comercialização, por se ter verificado que os conjuntos de clientes a que foram efectuadas essas vendas no mercado de exportação e no mercado interno eram idênticos.»

24 Quanto à margem de *dumping*, a Comissão verificou que a comparação do valor normal com o preço de exportação tinha demonstrado a existência de *dumping* relativamente à recorrente (n.° 66 dos considerandos do regulamento provisório). Depois da revisão dos cálculos, o Conselho fixou esta margem em 13% (n.^{os} 54 e 55 dos considerandos do regulamento controvertido).

Tramitação processual e pedidos das partes

25 Por petição apresentada na Secretaria do Tribunal de Primeira Instância em 26 de Julho de 1996, a recorrente interpôs o presente recurso.

26 Com base no relatório do juiz-relator, o Tribunal (Quarta Secção Alargada) decidiu iniciar a fase oral sem instrução prévia. Todavia, por carta de 21 de Novembro de 1997, solicitou às partes determinados documentos e formulou-lhes algumas perguntas. Por cartas entradas na Secretaria em 19 de Dezembro de 1997, a recorrente e o Conselho deram seguimento ao pedido no prazo fixado.

27 As partes foram ouvidas em alegações e em respostas às perguntas formuladas pelo Tribunal na audiência de 28 de Janeiro de 1998.

28 A recorrente conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— anular o regulamento controvertido, na medida em que lhe diz respeito;

— condenar o Conselho nas despesas.

29 O Conselho conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— negar provimento ao recurso;

— condenar a recorrente nas despesas.

Quanto ao mérito

30 A recorrente invoca dois fundamentos em apoio do seu recurso:

— violação do regulamento de base, erro manifesto de apreciação e violação do princípio da não discriminação, por o Conselho não ter utilizado a margem de lucro real para calcular o valor normal dos seus produtos exportados para a Comunidade;

— violação do regulamento de base, por o Conselho ao calcular a margem de lucro a incluir no cálculo do valor normal dos seus produtos vendidos na Comunidade aos compradores OEM não ter efectuado um ajustamento (a seguir «ajustamento OEM»).

31 Durante a fase escrita, a recorrente também sustentou que a Comissão tinha violado os seus direitos da defesa. Todavia, na audiência, esclareceu que este argumento não constituía um fundamento de anulação.

32 A título liminar, convém observar que, quando as instituições adoptam, nos termos dos regulamentos de base, acções de protecção *antidumping* concretas, dispõem de um amplo poder de apreciação em razão da complexidade das situações económicas, políticas e jurídicas que devem analisar (acórdãos do Tribunal de Justiça de 7 de Maio de 1991, Nakajima/Conselho, C-69/89, Colect., p. I-2069, n.° 86, e de 29 de Maio de 1997, Rotexchemie, C-26/96, Colect., p. I-2817, n.° 10, e acórdãos do Tribunal de Primeira Instância de 28 de Setembro de 1995, Ferchimex/Conselho, T-164/94, Colect., p. II-2681, n.° 131, de 5 de Junho de 1996, NMB France e o./Comissão, T-162/94, Colect., p. II-427, n.° 72, de 18 de Setembro de 1996, Climax Paper/Conselho, T-155/94, Colect., p. II-873, n.° 98, e de 25 de Setembro de 1997, Shangai Bicycle/Conselho, T-170/94, Colect., p. II-1383, n.° 63).

33 Donde resulta que o controlo destas apreciações pelo tribunal comunitário deve limitar-se à verificação do respeito pelas normas processuais, da exactidão material dos factos considerados para efectuar a opção contestada, da inexistência de erro manifesto na apreciação desses factos ou da inexistência de desvio de poder (acórdãos do Tribunal de Justiça de 7 de Maio de 1987, NTN Toyo Bearing e o./Conselho, 240/84, Colect., p. 1809, n.° 19, e Nippon Seiko/Conselho, 258/84, Colect., p. 1923, n.° 21, de 14 de Março de 1990, Gestetner Holdings/Conselho e Comissão, C-156/87, Colect., p. I-781, n.° 63, e Rotexchemie, já referido, n.° 11, e acórdãos Climax Paper/Conselho, já referido, n.° 98, e Shangai Bicycle/Conselho, já referido, n.° 64).

1. *Quanto ao primeiro fundamento, que consiste em violação do regulamento de base, em erro de apreciação manifesto e em violação do princípio de não discriminação, por o Conselho não ter utilizado a margem de lucro real da recorrente para calcular o valor normal dos produtos exportados para a Comunidade*

34 A recorrente alega que o Conselho devia ter utilizado a sua margem de lucro real para determinar o valor normal dos seus produtos e não a margem de lucro média ponderada da Siam e da Victory.

35 Este fundamento divide-se em quatro partes. Na primeira parte, a recorrente sustenta que é manifestamente errada a justificação apresentada pelo Conselho para recusar a utilização da margem de lucro. Na segunda parte, contesta o fundamento dos ajustamentos dos custos de produção de bicicletas e dos encargos VGA. Nas segunda e terceira partes, alega que o Conselho não podia utilizar a margem de lucro, respectivamente, da Siam e da Victory.

Primeira parte: margem de lucro da recorrente

Argumentos das partes

36 A recorrente reconhece que o Conselho dispõe de um amplo poder de apreciação em relação às questões económicas complexas. Todavia, ao não utilizar a margem de lucro real devido ao facto de o volume de vendas rentáveis no mercado interno representar menos de 10% das vendas totais no mercado interno, o Conselho terá ultrapassado os limites da sua competência.

37 Invoca seis argumentos em apoio da sua tese.

38 Em primeiro lugar, a jurisprudência do Tribunal de Justiça exige que a margem de lucro seja calculada prioritariamente em função do lucro realizado pelo produtor em causa sobre as vendas rentáveis de produtos similares efectuadas no mercado interno (acórdão do Tribunal de Justiça de 13 de Fevereiro de 1992, Goldstar/ /Conselho, C-150/90, Colect., p. I-677, n.^{os} 36 a 38).

39 Em segundo lugar, o critério dos 10% não consta do regulamento de base. O Conselho colocou, pois, uma exigência completamente nova. Desde 1985, a sua prática constante tem consistido em utilizar a margem de lucro do produtor em causa quando as vendas rentáveis no mercado interno representem pelo menos 5% das vendas de exportação para a Comunidade. Ora, a recorrente preencheu esta exigência, uma vez que as suas vendas no mercado interno representavam 5,35% das suas vendas de exportação para a Comunidade.

40 Em terceiro lugar, o critério dos 10% é arbitrário. Os produtores poderão escapar à sua aplicação ocultando determinadas informações. Assim, se a recorrente tivesse decidido não comunicar os custos de fabrico de determinados modelos de bicicletas vendidos com prejuízo no mercado interno, as instituições teriam concluído que o volume das vendas rentáveis internas representava mais de 10% das vendas totais no mercado interno.

41 Em quarto lugar, em termos absolutos, as vendas rentáveis no mercado interno da recorrente foram superiores às vendas rentáveis acumuladas da Siam e da Victory. Efectivamente, representam mais de 60% das vendas rentáveis efectuadas no mercado interno. Por conseguinte, o Conselho não podia logicamente concluir que as vendas rentáveis da Siam e da Victory no mercado interno eram mais «fiáveis» que as da recorrente.

42 Em quinto lugar, em termos de valor, as vendas rentáveis da recorrente no mercado interno preenchem o critério dos 10%. Representam 10,6% das suas vendas totais no mercado interno. A aplicação do critério dos 10% ao volume e não ao valor das vendas no mercado interno tem consequências absurdas. O volume das vendas rentáveis de um fabricante no mercado interno pode facilmente representar mais de 10% do volume das vendas totais no mercado interno e só constituir, devido ao baixo preço dos produtos vendidos com lucro, uma pequeníssima parte (por exemplo 1%) do volume de negócios realizado nas vendas internas. Neste caso, não é lógico concluir que as suas vendas rentáveis no mercado interno constituem um elemento «fiável» para calcular o valor normal.

43 Em sexto lugar, por ser completamente novo, o critério dos 10% foi aplicado de forma demasiado estrita. Para preencher este critério, às vendas rentáveis da recorrente no mercado interno só faltava 0,74%. Além disso, mais de 50% e, em determinados casos, mais de 80% das suas vendas de vários modelos de bicicletas no mercado interno foram rentáveis.

44 O Conselho contesta estes argumentos.

Apreciação do Tribunal

45 Convém observar que, nos termos do disposto no artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base:

«[O] valor normal [é] 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 [a seguir 'preço real'] [...] ou [...] o valor calculado.»

46 Segundo o texto e a economia do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do referido regulamento, é o preço real que é necessário tomar em consideração prioritariamente para determinar o valor normal (acórdãos do Tribunal de Justiça de 5 de Outubro de 1988, Canon e o./Conselho, 277/85 e 300/85, Colect., p. 5731, n.° 11, e Goldstar/Conselho, já referido, n.° 12). Com efeito, resulta do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), do mesmo regulamento que este princípio só pode ser derrogado quando não tiver ocorrido qualquer venda do produto similar no decurso de operações comerciais normais ou quando tais vendas não permitam uma comparação válida.

47 A noção de operações comerciais normais diz respeito à natureza das próprias vendas consideradas. A mesma tem por objectivo excluir, para a determinação do valor normal, as situações em que as vendas no mercado interno não são celebradas em condições comerciais normais, nomeadamente quando um produto for vendido a preços inferiores aos custos de produção (acórdão Goldstar/Conselho, já referido, n.° 13).

48 Para este efeito, as instituições consideram que, se o volume de vendas rentáveis de um fabricante no mercado interno for inferior a 10% das vendas totais do produto similar no mercado interno, o preço real não constitui base adequada para calcular o valor normal [v. os n.^{os} 21 e 22 dos considerandos do regulamento provisório, o n.° 19 dos considerandos do regulamento definitivo e o n.° 18 dos considerandos do Regulamento (CE) n.° 2140/97 da Comissão, de 30 de Outubro de 1997, que cria um direito *antidumping* provisório sobre as importações de telecopiadoras pessoais originárias da República Popular da China, do Japão, da República da Coreia, da Malásia, de Singapura, de Taiwan e da Tailândia (JO L 297, p. 61)].

49 A exigência de que as vendas no mercado interno devem permitir uma comparação válida diz respeito à questão de saber se essas vendas são suficientemente representativas para servir de base à determinação do valor normal. As transacções celebradas no mercado interno devem, com efeito, reflectir um comportamento normal dos compradores e resultar de uma formação normal dos preços (acórdão Goldstar/Conselho, já referido, n.° 15).

50 Segundo a jurisprudência, esta exigência é satisfeita quando as vendas realizadas pelo produtor em causa no mercado interno excedem 5% das vendas de exportação para a Comunidade (acórdão Goldstar/Conselho, já referido, n.os 16 e 17).

51 No caso em apreço, as instituições não puderam determinar o valor normal das bicicletas da recorrente com base no preço real porque os modelos que esta tinha vendido no mercado tailandês não eram comparáveis aos que tinha vendido de exportação para a Comunidade. Por conseguinte, em relação aos produtos exportados para a Comunidade, as instituições determinaram o valor normal com base num valor calculado.

52 O artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base tem a seguinte redacção:

«O valor calculado [é determinado] pela soma do custo de produção e de uma margem de lucro razoável. O custo de produção é calculado com base no conjunto dos custos, quer fixos quer variáveis, que se relacionem com os materiais e o processo de fabrico, no decurso de operações comerciais normais no país de origem, acrescidos de um montante razoável para cobrir os encargos de venda [VGA]. O montante dos encargos [VGA] e do lucro é calculado tomando como referência as despesas efectuadas e os lucros auferidos pelo produtor ou pelo exportador aquando das vendas rentáveis de produtos similares no mercado interno. Caso tais informações não se encontrem disponíveis, sejam falíveis ou não se revelem adequadas, os mesmos serão calculados tomando como referência as despesas efectuadas e os lucros auferidos por outros produtores ou exportadores no país de origem ou no país de exportação aquando de vendas rentáveis de um produto similar. Caso não seja aplicável nenhum desses dois métodos, as despesas efectuadas e os lucros auferidos serão calculados tomando como referência as vendas realizadas pelo exportador ou por outros produtores ou exportadores da mesma área de negócios no país de origem ou no país de exportação ou em qualquer outra base razoável.»

53 Assim, o artigo 2.°, n.° 3, b), subalínea ii), prevê três métodos para determinar o valor calculado. À luz da formulação desta disposição, estes três métodos devem ser considerados pela ordem da sua apresentação (acórdãos Nakajima/Conselho, já referido, n.° 61, e Goldstar/Conselho, já referido, n.° 35).

54 Por conseguinte, a margem de lucro deve ser calculada prioritariamente em função do lucro realizado pelo produtor em causa sobre as vendas rentáveis de produtos similares efectuadas no mercado interno. Só no caso de estes dados não estarem disponíveis ou não serem fiáveis ou não serem adequados é que a margem de lucro é calculada tomando como referência os lucros realizados por outros produtores sobre as vendas do produto similar efectuadas no mercado interno (acórdão Goldstar/Conselho, já referido, n.° 36).

55 No caso em apreço, as instituições consideraram que os lucros não são «fiáveis» e, portanto, não são «adequados» para calcular a margem de lucro a incluir no cálculo do valor normal quando um fabricante realiza lucros sobre um volume de vendas no mercado interno inferior a 10% das vendas totais do produto similar no mercado interno.

56 Por conseguinte, há que verificar se as instituições, ao utilizarem tal critério, violaram o regulamento de base ou cometeram um erro de apreciação manifesto.

— Quanto à adopção do critério dos 10%

57 Há que analisar as acusações de que a) as instituições criaram uma nova exigência, b) é arbitrário o critério dos 10% e c) este critério é contrário a uma prática anterior das instituições.

a) Quanto à criação de uma nova exigência

58 A recorrente sustenta que as instituições ao adoptarem o critério dos 10% criaram uma nova exigência que não consta do regulamento de base.

59 Resulta da redacção do artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do referido regulamento que qualquer um dos métodos de cálculo da margem de lucro deve ser aplicado de modo a manter um carácter razoável (v. o acórdão Nakajima/Conselho, já referido, n.^{os} 35 e 36).

60 Quando um produtor vende demasiados produtos no mercado interno a preço inferior aos custos de fabrico, não se pode considerar que efectuou as vendas em condições normais de comércio (v. os n.^{os} 47 e 48 *supra*). Em consequência, as instituições não podem tomar em consideração os lucros realizados sobre as vendas para determinar a margem de lucro a incluir no cálculo do valor normal. Tal tomada em consideração teria o efeito de retirar o carácter razoável ao primeiro método de cálculo da margem de lucro.

61 Ora, o critério dos 10% destina-se a garantir que os lucros do fabricante sejam realizados em vendas suficientemente elevadas do produto similar no mercado interno.

62 Por conseguinte, as instituições, ao adoptarem tal critério, interpretaram correctamente o disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base.

b) Quanto ao carácter arbitrário do critério dos 10%

63 A recorrente alega que o critério dos 10% é arbitrário.

64 No âmbito do conceito de operações comerciais normais, as instituições consideram que o preço real não é base adequada para calcular o valor normal quando o

volume de vendas rentáveis de um fabricante no mercado interno for inferior a 10% das vendas totais do produto similar no mercado interno (v. os n.os 47 e 48 *supra*).

65 Por consequência, é lógico que as instituições, quando calculam o valor normal, considerem que os lucros auferidos por esse fabricante sobre tais vendas também não constituem base adequada para calcular a margem de lucro.

66 Por conseguinte, longe de ser arbitrário, o critério dos 10% traduz a coerência da abordagem adoptada pelas instituições no âmbito do cálculo do valor normal. É evidente que a recorrente não pode seriamente sustentar que a possibilidade de um fabricante ocultar determinadas informações que lhe respeitam seria susceptível de tornar arbitrário o critério referido.

c) Quanto à existência de prática anterior

67 A recorrente alega que as instituições, ao determinarem o valor normal, costumam calcular a margem de lucro com base nos lucros auferidos pelo fabricante em causa sobre as vendas rentáveis no mercado interno quando estas representam mais de 5% das suas vendas de exportação para a Comunidade.

68 Convém recordar que as instituições, ao utilizarem a margem de apreciação conferida pelo regulamento de base, não são obrigadas a explicar detalhada e previamente os critérios que pretendem aplicar em cada situação, mesmo quando introduzem novas opções de princípio (v., neste sentido, os acórdãos do Tribunal de Justiça de 5 de Outubro de 1988, Brother/Conselho, 250/85, Colect., p. 5683, n.os 28 e 29, e Nakajima/Conselho, já referido, n.° 118).

69 Assim, de qualquer forma, sem que seja necessário o Tribunal pronunciar-se quanto à prática alegada pela recorrente, a existência de tal prática não impede em si que as instituições adoptem o critério controvertido.

70 Decorre das considerações expostas que as instituições, ao adoptarem o critério dos 10%, não violaram o regulamento de base nem cometeram um erro de apreciação manifesto.

71 A este respeito, o Tribunal salienta que, não estando prevista disposição legal específica, este critério proporciona aos operadores económicos interessados uma certa segurança jurídica no que diz respeito à apreciação pelas instituições da representatividade dos lucros auferidos por um fabricante sobre as vendas rentáveis de produtos similares no mercado interno. Devido a esta garantia, o critério dos 10% merece ser acolhido *e* só pode ser derrogado em circunstâncias excepcionais (v., analogicamente, o acórdão Goldstar/Conselho, já referido, n.° 17).

— Quanto à aplicação à recorrente do critério dos 10%

72 Importa analisar as acusações da recorrente relativas a) às vendas rentáveis em termos absolutos no mercado interno, b) às vendas rentáveis em termos de valor no mercado interno e c) à aplicação estrita do critério dos 10%.

a) Quanto às vendas da recorrente em termos absolutos

73 A recorrente salienta que as vendas rentáveis em termos absolutos foram claramente superiores às vendas rentáveis acumuladas da Siam e da Victory. Efectivamente, representam mais de 60% das vendas rentáveis efectuadas no mercado interno.

74 O critério dos 10% destina-se a garantir que os lucros auferidos por determinado fabricante sobre as vendas do produto similar no mercado interno constituem base adequada para calcular a margem de lucro a incluir no cálculo do valor normal. Por conseguinte, o elemento essencial deste critério assenta na proporção entre as vendas rentáveis do referido fabricante no mercado interno e a totalidade das suas vendas nesse mercado.

75 Em consequência, não é relevante o volume global das vendas rentáveis efectuadas pela recorrente no mercado interno. Não altera minimamente a conclusão de que as suas vendas rentáveis no mercado interno representam menos de 10% das suas vendas totais no mercado interno. Do mesmo modo, é irrelevante comparar as suas vendas rentáveis no mercado interno com as da Siam e da Victory uma vez que, à sua escala, estes fabricantes auferem lucros sobre um volume de vendas suficientemente representativo no mercado interno.

b) Quanto às vendas da recorrente em termos de valor

76 A decisão de aplicar uma percentagem de 10% sobre o volume e não sobre o valor das vendas no mercado interno insere-se no amplo poder de apreciação das instituições.

77 Segundo a recorrente, esta decisão pode ter consequências absurdas. A este respeito, refere o exemplo de um fabricante cujo volume de vendas rentáveis no mercado interno representa mais de 10% do volume das vendas totais no mercado

interno e só constitui, devido ao baixo preço dos produtos vendidos com margem lucrativa, uma proporção mínima (por exemplo 1%) do volume de negócios realizado sobre as vendas no mercado interno.

78 Este exemplo, aliás hipotético, não é susceptível de pôr em causa a pertinência da referida decisão. Com efeito, incumbe às instituições analisar, em cada situação concreta, se há circunstâncias especiais a exigir ou justificar uma excepção ao critério dos 10%.

79 Além disso, a decisão das instituições não ultrapassa os limites do seu poder de apreciação. Observe-se que os critérios por elas utilizados no âmbito dos conceitos de operações comerciais normais (v. os n.^{os} 47 e 48 *supra)* e de apreciação da representatividade das vendas no mercado interno (v. os n.^{os} 49 e 50 *supra*) se aplicam também ao volume das vendas do produto similar.

c) Quanto à aplicação estrita do critério dos 10%

80 A recorrente considera que o critério dos 10% foi aplicado de forma demasiado estrita.

81 No caso em apreço, verifica-se que o volume de vendas rentáveis no mercado interno representava 9,26% das vendas totais do produto similar no mercado interno.

82 Esta conclusão não é afectada pelo facto de ser rentável a maior parte das vendas de vários modelos de bicicletas no mercado interno. De resto, o carácter novo do do critério dos 10% ou o facto de apenas faltarem 0,74% às vendas rentáveis internas

da recorrente para preencherem este critério não constituem circunstâncias excepcionais que permitam derrogações ao referido critério.

83 Resulta de quanto precede que as instituições, ao aplicarem à recorrente o critério dos 10%, não violaram o regulamento de base nem cometeram nenhum erro de apreciação manifesto.

84 Donde decorre que a primeira parte do fundamento é improcedente.

Segunda parte: ajustamentos dos custos de produção e dos encargos VGA

85 Na falta de ajustamentos dos custos de fabrico ou dos encargos VGA da recorrente, o volume de vendas rentáveis no mercado interno teria sido igual ou superior a 10% das vendas totais do produto similar no mercado interno.

86 Por conseguinte, há que comprovar o fundamento desses ajustamentos.

87 Nos termos do disposto no artigo 7.°, n.° 7, alínea b), do regulamento de base, quando uma parte em causa recusar o acesso às informações necessárias ou não as facultar num prazo razoável, a Comissão pode estabelecer, com base nos dados disponíveis, conclusões preliminares ou finais. O artigo 2.°, n.° 11, do mesmo regulamento dispõe que «todos os cálculos de custos assentarão em dados contabilísticos disponíveis, normalmente repartidos, caso necessário, proporcionalmente ao volume de negócios».

Quanto ao ajustamento dos custos de produção da recorrente

— Argumentos das partes

88 A recorrente sustenta que não se justifica o ajustamento dos custos de produção de bicicletas. Quando da verificação no local, a recorrente explicou claramente que a diferença entre o montante dos custos de produção referido na resposta ao questionário de inquérito e o que constava da conta de ganhos e perdas correspondia aos custos de fabrico de peças sobressalentes de bicicletas e ciclomotores.

89 O ajustamento, de resto, é discriminatório. O Conselho também deveria ter ajustado os custos de fabrico da Victory.

90 No caso da recorrente, a Comissão verificou que os custos de produção de bicicletas representavam 87,8% dos custos totais de produção, quando o volume de negócios realizado com a venda das bicicletas representava 90,2% do seu volume de negócios total. O ajustamento controvertido consistiu em somar aos seus custos de produção um montante correspondente à diferença verificada, ou seja, 2,4% do seu volume de negócios. No caso da Victory, a recorrente calculou que a percentagem dos custos de produção de bicicletas era, como no seu caso, inferior à percentagem do volume de negócios realizado com as vendas dessas bicicletas. Ora, não obstante esta diferença, o Conselho não efectuou nenhum ajustamento.

91 Além disso, as instituições apresentaram explicações contraditórias para justificar a falta de ajustamento. Na divulgação definitiva, a Comissão indicou que a percentagem dos custos de produção de bicicletas da empresa Victory era, efectivamente, superior à do seu volume de negócios. Ora, no presente processo, o Conselho sustenta que a empresa Victory explicou validamente a razão por que era diferente o montante dos custos de produção referido na sua resposta ao questionário de inquérito e o que constava da conta de ganhos e perdas.

92 O Conselho contesta estes argumentos.

— Apreciação do Tribunal

93 Verifica-se que o montante dos custos de produção de bicicletas referido pela recorrente na resposta ao questionário de inquérito era inferior ao que constava da conta de ganhos e perdas. É certo que a recorrente explicou, quando da verificação no local, que esta diferença correspondia aos custos de fabrico de peças sobressalentes de bicicletas e ciclomotores.

94 Todavia, a análise dos autos revela que a recorrente não forneceu nenhuma prova para as instituições poderem verificar a exactidão da sua explicação.

95 Em consequência, foi com razão que as instituições efectuaram, nos termos do disposto no artigo 2.°, n.° 11, do regulamento de base, um ajustamento dos seus custos de produção, assente em dados contabilísticos disponíveis, repartidos proporcionalmente ao volume de negócios.

96 Quanto ao princípio da não discriminação, também invocado pela recorrente, opõe-se a que situações comparáveis sejam tratadas de forma diferente e que situações diferentes sejam tratadas de modo idêntico, excepto se esse tratamento tiver uma justificação objectiva (acórdão do Tribunal de Justiça de 5 de Outubro de 1994, Crispoltoni e o./Conselho, C-133/93, C-300/93 e C-362/93, Colect., p. I-4863, n.° 51, e acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 13 de Julho de 1995, O'Dwyer e o./Conselho, T-466/93, T-469/93, T-473/93, T-474/93 e T-477/93, Colect., p. II-2071, n.° 113, e NMB France e o./Comissão, já referido, n.° 116).

97 No caso em apreço, o Conselho explicou que o montante dos custos de produção referido pela Victory na resposta ao questionário de inquérito era diferente, como

no caso da recorrente, do que constava da sua conta de ganhos e perdas. Todavia, contrariamente à recorrente, a empresa Victory explicou esta diferença facultando provas suficientes.

98 Ora, a recorrente não apresentou nenhum elemento probatório susceptível de contraditar esta explicação.

99 Por conseguinte, nestas circunstâncias, há que admitir que a situação da Victory não era comparável à da recorrente. Em consequência, esta não pode acusar as instituições de não terem repartido também os custos de produção de bicicletas da Victory proporcionalmente ao seu volume de negócios.

100 Donde resulta que as instituições, ao procederem ao ajustamento dos custos de produção de bicicletas da recorrente, não cometeram um erro de apreciação manifesto nem violaram o princípio da não discriminação.

Quanto ao ajustamento dos encargos VGA da recorrente

— Argumentos das partes

101 A recorrente alega que não se justifica o ajustamento dos seus encargos VGA. A recorrente provou a efectividade dos seus encargos de exportação com a apresentação de uma lista da totalidade das vendas de exportação contendo, em relação a cada transacção, o montante exacto dos encargos de exportação realmente suportados. Estes encargos correspondiam ao montante de 17 076 144 THB e foram inscritos na rubrica «encargos de exportação» da sua conta de ganhos e perdas.

102 O ajustamento é igualmente arbitrário. Quando do cálculo do preço de exportação das suas bicicletas para a Comunidade, as instituições verificaram a materialidade dos seus encargos de exportação. Comprovaram que representavam um montante de 12 540 882 THB. Por conseguinte, não é lógico ter fixado o montante dos encargos em 10 610 898 THB quando do cálculo dos encargos VGA da recorrente a incluir no valor normal calculado dos seus produtos.

103 O Conselho contesta estes argumentos.

— Apreciação do Tribunal

104 Para apreciar a procedência dos argumentos da recorrente, o Tribunal solicitou às partes que apresentassem determinados documentos e respondessem a várias perguntas escritas e orais. Os factos pertinentes resultantes das informações obtidas são os seguintes.

105 No âmbito da determinação do valor normal, a recorrente tinha referido à Comissão, antes da verificação no local, que os seus encargos VGA elevavam-se a um total de 49 215 903 THB. A título destes encargos, só na rubrica «encargos de exportação» a recorrente tinha inscrito um montante de 17 076 144 THB.

106 Ora, não obstante a importância desta rubrica, a recorrente nunca discriminou no decurso do processo administrativo os encargos em causa. Do mesmo modo, não facultou nem preparou provas para as instituições poderem verificar efectivamente a materialidade desses encargos.

107 No âmbito do cálculo do preço de exportação, a recorrente tinha comunicado à Comissão, alguns dias antes da verificação no local, uma lista das suas vendas de

exportação para a Comunidade com indicação dos encargos alegadamente suportados em relação a cada transacção. Estes elevavam-se a 7 743 186 THB. Todavia, esta lista continha muitos erros, não podendo como tal servir de base para calcular o preço de exportação para a Comunidade das bicicletas da recorrente. Por conseguinte, a Comissão teve de calcular este preço com base nos elementos contabilísticos disponíveis, nos termos do artigo 7.°, n.° 7, alínea b), do regulamento de base.

108 Para o efeito, quando da verificação no local, a Comissão analisou, relativamente a uma dúzia de vendas de exportação, todas as facturas comprovativas de encargos de exportação suportados realmente pela recorrente. Com base nesta amostra, elaborou uma nova lista das vendas de exportação da recorrente para a Comunidade. Esta lista demonstrava que os encargos com seguros e transporte dos produtos da recorrente elevavam-se a 12 540 882 THB.

109 Contrariamente ao sustentado pela recorrente, este montante não devia necessariamente ser a base do cálculo dos seus encargos de exportação, a deduzir aos encargos VGA no cálculo do valor normal dos seus produtos.

110 Em primeiro lugar, este montante constituía apenas uma extrapolação dos encargos de exportação efectuada com base nos elementos contabilísticos disponíveis. Por conseguinte, não comprovava de modo algum a materialidade das despesas de exportação efectuadas realmente pela recorrente.

111 Em segundo lugar, decorre de jurisprudência assente que a determinação do valor normal e do preço de exportação estão sujeitas a regras distintas, independentes entre si (v., nomeadamente, os acórdãos do Tribunal de Justiça de 7 de Maio de 1987, Nachi Fujikoshi/Conselho, 255/84, Colect., p. 1861, n.^{os} 14 e 15, e Minebea/Conselho, 260/84, Colect., p. 1975, n.^{os} 8 e 9, de 5 de Outubro de 1988, TEC/Conselho, 260/85 e 106/86, Colect., p. 5855, n.° 31, e de 10 de Março de 1992, Canon/Conselho, C-171/87, Colect., p. I-1237, n.° 15, e Minolta

Camera/Conselho, C-178/87, Colect., p. I-1577, n.° 12). Ora, o montante de 12 540 882 THB foi calculado com a finalidade concreta de determinar o preço líquido de exportação das bicicletas da recorrente para a Comunidade no estádio à saída da fábrica. Em consequência, as instituições, ao calcularem o valor normal dos seus produtos, não eram obrigadas a tomar em consideração este montante.

112 Por conseguinte, foi com razão que as instituições efectuaram um ajustamento dos encargos de exportação alegados pela recorrente assente, nos termos do disposto do artigo 2.°, n.° 11, do regulamento de base, em dados contabilísticos disponíveis, repartidos proporcionalmente ao volume de negócios.

113 Donde resulta que a segunda parte do fundamento é improcedente.

Terceira parte: margem de lucro da Siam

Argumentos das partes

114 A recorrente considera que, para determinar a margem de lucro a incluir no cálculo do valor normal dos seus produtos, o Conselho não podia utilizar os lucros auferidos pela Siam nas vendas rentáveis do produto similar no mercado interno. Com efeito, as instituições aplicaram o critério dos 10% só às vendas no mercado interno de que tinham sido comunicadas informações por este produtor relativas aos seus custos de produção de bicicletas. Ora, se tivessem tomado em consideração as vendas totais da Siam no mercado interno, teriam verificado que as suas vendas rentáveis só representavam 9,45% das suas vendas totais no mercado interno.

115 O Conselho sustenta que não é pertinente o argumento da recorrente. Com efeito, mesmo no pressuposto de que os lucros auferidos pela Siam não fossem «adequados» ao cálculo da margem de lucro, não utilizou de modo algum os lucros auferidos pela recorrente nas suas próprias vendas no mercado interno. Recorreu simplesmente a um dos outros métodos de cálculo referidos no artigo 2.°, n.° 3, alínea c), ii), do regulamento de base.

Apreciação do Tribunal

116 O argumento do Conselho deve ser rejeitado. O controlo jurisdicional incide sobre a exactidão material dos factos considerados pelas instituições bem como sobre a inexistência de erro manifesto na apreciação desses factos. Ora, se se verificasse que o cálculo da margem de lucro considerada para determinar o valor normal calculado das bicicletas da recorrente assentava em factos inexactos ou resultava de erro manifesto de apreciação, tal cálculo afectaria a validade do cálculo da margem de *dumping* e, em consequência, implicaria a anulação do regulamento controvertido.

117 Durante o período de inquérito, a Siam vendeu... [1] unidades no mercado tailandês. Só facultou à Comissão informações sobre os custos de produção em relação a... unidades. Com base nestas informações, as instituições verificaram que tinham sido vendidas lucrativamente... unidades.

118 Convém observar que, ao sustentar que o critério dos 10% aplicado às vendas totais da Siam no mercado interno (... unidades) teria elevado para 9,45% o limiar de representatividade das suas vendas rentáveis no mercado interno (... unidades), a recorrente parte necessariamente do princípio de que as vendas no mercado interno de que este fabricante não prestou informações à Comissão (... unidades) foram na totalidade realizadas com prejuízo.

1 — Ocultam-se determinados elementos para proteger as informações confidenciais que dizem respeito à Siam e à Victory.

119 No caso vertente, as instituições, ao aplicarem o critério dos 10% unicamente às vendas de que tinham sido comunicadas informações sobre os custos de produção (... unidades) pela Siam, não cometeram erro manifesto de apreciação.

120 Em primeiro lugar... unidades representavam um volume significativo, ou seja, 46,1%, das vendas do produto similar efectuadas pela Siam no mercado interno (... unidades). Em segundo lugar, das informações disponíveis resulta que o volume das vendas rentáveis da Siam no mercado interno (... unidades) representava mais de 20% das suas vendas totais do produto similar no mercado interno (... unidades). Em terceiro lugar, as instituições não tinham motivo para duvidar da fiabilidade dos dados transmitidos pela Siam. Com efeito, o Conselho explicou, não sendo contestado pela recorrente, que o motivo porque a Siam não tinha prestado informações sobre os seus custos de produção das (...) unidades controvertidas não era por essas unidades serem vendidas com prejuízo — como pressupõe a recorrente — mas por terem sido fabricadas durante um exercício contabilístico anterior ao período de inquérito.

121 Donde resulta que as instituições, ao utilizarem os lucros auferidos pela Siam nas suas vendas rentáveis do produto similar no mercado interno para calcular a margem de lucro a incluir no cálculo do valor normal dos produtos da recorrente, não cometeram erro manifesto.

122 Portanto, a terceira parte do fundamento é improcedente.

Quarta parte: margem de lucro da Victory

Argumentos das partes

123 A recorrente sustenta que o Conselho não podia utilizar validamente os lucros realizados pela Victory sobre as vendas rentáveis do produto similar no mercado

interno para calcular a margem de lucro a incluir no valor calculado dos seus produtos. Com efeito, as informações relativas a este fabricante não eram adequadas.

124 Em primeiro lugar, na resposta ao questionário de inquérito, a Victory não facultou nenhuma informação para a Comissão poder calcular a margem de lucro. Mesmo quando das verificações no local, só comunicou informações sobre custos de produção relativas a um número muito limitado de vendas efectuadas no mercado interno.

125 Em segundo lugar, o preço de venda médio das bicicletas da Victory no mercado interno foi calculado com base numa simples amostra de 110 facturas. Ora, esta amostra só representa 15% das vendas totais da Victory no mercado interno.

126 Em terceiro lugar, a Victory realizou as vendas no mercado interno num nível comercial diferente do da recorrente. Vendeu os seus produtos em quantidades reduzidas a pequenos comerciantes, ao passo que a recorrente vendeu os seus produtos em grandes quantidades a grandes armazenistas.

127 Em quarto lugar, os custos de produção de bicicletas da Victory são manifestamente inadequados.

128 A este respeito, os custos de produção comunicados por este fabricante à Comissão são inexactos. A título de prova, a recorrente apresentou um quadro onde comparava os preços médios de venda e os custos médios de produção entre determinados modelos de bicicletas da recorrente e os da Victory (anexo 6 da réplica). Desta comparação resultavam duas situações. Por um lado, o preço médio de venda das bicicletas Victory no mercado interno excedera os respectivos custos médios de produção entre 25% e 45%. Ora, a margem de lucro da recorrente era

em geral negativa nos modelos idênticos vendidos a preços similares. Por conseguinte, era irrealista a margem de lucro da Victory. Por outro lado, os custos de produção da Victory eram muito inferiores aos da recorrente nos modelos de bicicletas idênticos aos vendidos a preços similares. Em consequência, eram inexactos os custos de produção comunicados pela Victory.

129 De resto, a Comissão ao calcular os custos de produção de bicicletas da Victory cometeu um erro manifesto. Não tomou em consideração o montante de... THB relativo à aquisição de peças sobressalentes de bicicletas. Esta omissão teve como efeito aumentar a margem de lucro da Victory e, portanto, o valor normal calculado dos produtos da recorrente.

130 O Conselho não considera pertinentes os argumentos da recorrente. Mesmo no pressuposto de que os lucros realizados pela Victory não eram «adequados» ao cálculo da margem de lucro, não utilizou de modo algum os lucros realizados pela recorrente sobre as próprias vendas no mercado interno. Recorreu simplesmente a um dos outros métodos de cálculo previstos no artigo 2.°, n.° 3, alínea b), ii), do regulamento de base.

131 Quanto ao quarto argumento da recorrente, constitui um novo fundamento, inadmissível nos termos do disposto ao artigo 48.°, n.° 2, do Regulamento de Processo. Com efeito, a questão da exactidão dos custos de produção da Victory e do respectivo cálculo foi suscitada pela primeira vez pela recorrente na réplica.

Apreciação do Tribunal

132 Pelas razões expendidas no n.° 116 *supra,* o primeiro argumento do Conselho deve ser rejeitado.

133 Para apreciar a procedência da quarta parte do fundamento, o Tribunal solicitou ao Conselho que respondesse a determinadas perguntas e que apresentasse, nomeadamente, as divulgações provisória e definitiva relativas à Victory. A recorrente, por sua vez, apresentou no anexo 1 à réplica a resposta da Victory ao questionário de inquérito.

134 Estes argumentos serão analisados pela ordem da sua apresentação.

— Quanto às informações comunicadas pela Victory.

135 Contrariamente à afirmação da recorrente, a Victory comunicou, na resposta ao questionário de inquérito, informações concretas sobre as quantidades e o valor dos produtos que tinha vendido no mercado interno durante o período de inquérito. Decorre das divulgações provisória e definitiva relativas a este fabricante que estas informações foram completadas quando da verificação no local. Por conseguinte, a Comissão pôde considerar, com razão, que as informações obtidas da Victory eram suficientes para determinar o valor normal dos seus produtos.

136 Por conseguinte, o primeiro argumento da recorrente deve ser rejeitado.

— Quanto ao preço de venda médio das bicicletas da Victory

137 Para determinar o preço de venda médio das bicicletas da Victory no mercado interno, a Comissão seleccionou uma amostra de 110 facturas emitidas por este fabricante durante o período de inquérito. Nesta base, calculou um preço líquido médio de facturação para cada modelo de bicicletas. Multiplicou este preço pela quantidade de modelos realmente vendidos e obteve assim um valor de facturação total para cada modelo. Depois, adicionou os valores líquidos totais de cada

modelo e obteve uma estimativa do volume de negócios total realizado sobre as vendas de bicicletas no mercado interno. Em seguida, comparou esta estimativa com o volume de negócios total realizado sobre as vendas de bicicletas no mercado interno constante da conta de ganhos e perdas da Victory. Esta comparação revelou uma diferença insignificante de 0,54% entre os dois montantes.

138 Assim, as instituições, ao calcularem o preço de venda médio das bicicletas da Victory com base nas 110 facturas controvertidas, obtiveram um resultado fiável. Por conseguinte, o segundo argumento da recorrente deve ser rejeitado.

— Quanto à diferença de nível comercial

139 A recorrente afirma que a Victory realizava as suas vendas no mercado interno num nível comercial diferente do seu. Todavia, não demonstrou porque razão esta circunstância impedia que as instituições utilizassem os lucros realizados por este fabricante sobre as vendas rentáveis efectuadas no mercado interno para calcular a margem de lucro a incluir no valor normal calculado dos produtos da recorrente. Donde decorre que o terceiro argumento improcede.

— Quanto aos custos de produção da Victory

140 A recorrente sustenta que os custos de produção comunicados pela Victory à Comissão são inexactos e que as instituições cometeram um erro manifesto no cálculo desses custos.

141 O Conselho contesta a admissibilidade destes argumentos por não terem sido invocados na petição de recurso.

142 Resulta do disposto no artigo 44.°, n.° 1, alínea c), conjugado com o disposto no artigo 48.°, n.° 2, do Regulamento de Processo que a petição inicial deve conter o objecto do litígio e a exposição sumária dos fundamentos do pedido e que é proibido deduzir novos fundamentos no decurso da instância, a menos que tenham origem em elementos de direito e de facto que se tenham revelado durante o processo. Todavia, deve ser julgado admissível um fundamento que constitua a ampliação de um fundamento anteriormente deduzido, directa ou indirectamente, na petição inicial e que apresente um nexo estreito com este (acórdãos do Tribunal de Justiça de 30 de Setembro de 1982, Amylum/Conselho, 108/81, Recueil, p. 3107, n.° 25, e de 19 de Maio de 1983, Verros/Parlamento, 306/81, Recueil, p. 1755, n.° 9, e do Tribunal de Primeira Instância de 20 de Setembro de 1990, Hanning/ /Parlamento, T-37/89, Colect., p. II-463, n.° 38).

143 Na parte inicial da sua petição (p. 6), a recorrente salientou que «as informações [relativas] à Victory [tinham] desempenhado um papel fundamental na determinação da [sua] margem de *dumping*». No âmbito do primeiro fundamento de anulação (p. 13 a 15 da petição), referiu que estas informações eram tão incompletas que não podiam constituir a base da determinação do valor normal calculado dos seus produtos. A este respeito, salientou (p. 13) a natureza eminentemente suspeita dos dados relativos aos lucros realizados pela Victory sobre as vendas rentáveis do produto similar efectuadas no mercado interno.

144 Em consequência, os argumentos da recorrente relativos à exactidão dos custos de produção comunicados pela Victory e ao respectivo cálculo constituem a ampliação de um fundamento deduzido anteriormente na petição e apresentam um nexo estreito com este.

145 Uma vez que estes argumentos são admissíveis, há que analisar a sua procedência.

146 A recorrente considera que o quadro comparativo constante do anexo 6 da réplica demonstra que os custos de produção comunicados pela Victory à Comissão eram manifestamente inexactos.

147 Todavia, a recorrente limitou-se a inscrever neste quadro as referências técnicas de alguns modelos de bicicletas mas sem indicar porque razão seria susceptível uma comparação válida ou útil entre os seus modelos e os da Victory. Além disso, não forneceu nenhuma explicação sobre o modo como calculou os custos médios de produção e os preços médios de venda das bicicletas da Victory.

148 Nestas condições, o quadro controvertido não tem nenhuma força probatória.

149 A recorrente considera, de resto, que as instituições, ao considerarem que os custos de produção de bicicletas suportados pela Victory durante o período de inquérito elevavam-se a... THB, não tomaram em consideração o montante de... THB correspondente à aquisição de peças sobressalentes de bicicletas.

150 Este argumento deve ser rejeitado. Com efeito, resulta das respostas do Conselho às perguntas formuladas pelo Tribunal que a Victory não utilizava estas peças sobressalentes no fabrico das bicicletas, mas revendia-as simplesmente no mercado interno. Por conseguinte, o montante de... THB não devia ser incluído nos custos de produção de bicicletas da Victory.

151 Resulta de quanto precede que a quarta parte do fundamento é improcedente.

152 Donde decorre que o primeiro fundamento deve ser rejeitado.

2. Quanto ao segundo fundamento, que consiste em violação do regulamento de base, por o Conselho não ter introduzido um ajustamento no cálculo da margem de lucro a incluir no valor normal calculado dos produtos da recorrente vendidos na Comunidade aos compradores OEM

Argumentos das partes

153 A recorrente recorda que o Conselho recusou efectuar, por dois motivos, um ajustamento no cálculo da margem de lucro a incluir ao valor normal calculado dos seus produtos vendidos na Comunidade aos compradores OEM. Por um lado, o seu pedido de ajustamento não teria sido apoiado em documentos justificativos. Por outro, as suas vendas não teriam preenchido as condições de concessão do ajustamento OEM. Estes motivos são contrários ao disposto no artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base.

Quanto à exigência de um pedido apoiado em documentos justificativos

154 A recorrente sustenta que as instituições são obrigadas a proceder oficiosamente a um ajustamento OEM, mesmo não havendo um pedido apoiado em documentos justificativos.

155 O ajustamento OEM é efectuado no âmbito do artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do regulamento de base. Este prevê que o valor normal de um produto é o preço «comparável» pago ou a pagar por este produto no país de exportação ou de origem. Todavia, quando um fabricante vende os seus produtos simultaneamente para exportação para a Comunidade e aos OEM e, sob a sua marca, a revendedores normais no mercado interno, as suas vendas internas deixam de ser «comparáveis» com as suas vendas de exportação. Com efeito, as vendas OEM são geralmente efectuadas a preços e com margem de lucro inferiores aos das vendas de produtos

de marca no mercado interno. Neste caso, o valor normal dos produtos vendidos para exportação para a Comunidade é determinado com base num valor calculado. Quando da determinação deste valor, o ajustamento OEM permite ter em consideração diferenças de preços e de lucros. Consiste em utilizar uma margem de lucro fixa inferior à margem de lucro efectivamente realizada pelo fabricante sobre as suas vendas de produtos de marca no mercado interno.

156 Na medida em que o ajustamento OEM se destina a estabelecer um valor normal calculado comparável aos preços de exportação, as instituições são obrigadas a efectuá-lo oficiosamente nos termos do disposto no artigo 2.°, n.° 3, alínea a), do regulamento de base. Na realidade, a exigência de um pedido apoiado em documentos justificativos diz respeito apenas aos ajustamentos previstos no artigo 2.°, n.° 10, do referido regulamento. Ora, o ajustamento OEM não está previsto nesta disposição.

157 De resto, o ajustamento OEM não constitui um ajustamento a título do estádio comercial. A este respeito, a recorrente refere-se aos n.^{os} 11 e 24 dos considerandos do Regulamento (CEE) n.° 535/87 do Conselho, de 23 de Fevereiro de 1987, que institui um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão (JO L 54, p. 12, a seguir «Regulamento n.° 535/87»).

158 Em todo o caso, os ajustamentos relativos ao estádio comercial foram revogados pelo regulamento de base. Com efeito, o artigo 2.°, n.° 9, do Regulamento (CEE) n.° 2176/84 do Conselho, de 23 de Julho de 1984, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte dos países não membros da Comunidade Económica Europeia (JO L 201, p. 1; EE 11 F21 p. 3), exigia que o preço de exportação e o valor normal fossem comparados no mesmo estádio comercial. Do mesmo modo, por força do disposto no artigo 2.°, n.° 10, alínea c), do referido regulamento, os fabricantes ou exportadores podiam obter um ajustamento relativo ao estádio comercial, se tivessem apresentado um pedido fundamentado nesse sentido. Ora, os n.^{os} 9 e 10 do artigo 2.° do regulamento de base suprimiram pura e simplesmente as referências ao estádio comercial.

159 O Conselho salienta que o ajustamento OEM constitui um ajustamento relativo ao estádio comercial. Os OEM vendem, sob a sua própria marca, produtos fabricados por outros produtores. Todavia, utilizam redes de distribuição idênticas às dos verdadeiros produtores. Por conseguinte, exercem funções específicas e representam um estádio suplementar entre o fabrico e a distribuição dos produtos. Em apoio da sua tese, o Conselho invoca, nomeadamente, o n.° 29 dos considerandos do Regulamento (CEE) n.° 4062/88 da Comissão, de 23 de Dezembro de 1988, que cria um direito *antidumping* provisório sobre as importações de cassetes vídeo e rolos de fita vídeo originárias da República da Coreia e de Hong-Kong (JO L 356, p. 47).

160 A exigência de um pedido apoiado em documentos justificativos não diz respeito só aos ajustamentos referidos no artigo 2.°, n.° 10, do regulamento de base, mas a todos os ajustamentos relativos ao estádio comercial (acórdãos Minebea/Conselho, já referido, n.° 43, e de 10 de Março de 1992, Canon/Conselho, já referido, n.° 32). Tal pedido é ainda mais justificado no caso de um ajustamento OEM. Com efeito, este consiste em tomar em consideração as diferenças de preço e lucro entre as vendas de exportação para a Comunidade aos OEM e as vendas de produtos de marca no mercado interno. Em consequência, incumbe ao fabricante em causa provar se é justificado, e em que medida, o ajustamento OEM. Além disso, as instituições exigem informações pormenorizadas e fundamentadas, no âmbito do artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base, no que se refere a todos os aspectos relativos à determinação do valor normal.

161 Contrariamente à afirmação da recorrente, o regulamento de base não revogou os ajustamentos a título do estádio comercial. O artigo 2.°, n.° 9, dispõe que as instituições, para compararem validamente as vendas de exportação e as vendas no mercado interno, devem tomar em consideração, através de ajustamentos, os diferentes estádios comerciais.

Quanto às condições de concessão do ajustamento OEM

162 A recorrente refere que as condições de concessão do ajustamento OEM foram definidas pelo Conselho no n.° 8 dos considerandos do Regulamento n.° 535/87. Ora, no caso em apreço, a recorrente preenche essas condições.

163 Por um lado, todas as vendas de exportação para a Comunidade foram efectuadas a importadores que revendiam os produtos da recorrente com a marca própria deles — excepto dois modelos específicos («Pheasant» e «Flamingo») que a recorrente vendia com a sua própria marca na Comunidade a distribuidores normais.

164 Por outro lado, os modelos exportados para a Comunidade foram fabricados exclusivamente por encomenda dos OEM comunitários, em conformidade com as suas instruções específicas e pormenorizadas. Por conseguinte, a concepção e as especificações técnicas destes modelos são diferentes das dos modelos que a recorrente vendia com a sua própria marca no mercado interno.

165 A recorrente provou a materialidade destes factos na resposta ao questionário e quando da verificação no local.

166 Em consequência, as instituições estavam obrigadas a proceder a um ajustamento OEM quando da determinação do valor normal calculado dos produtos da recorrente.

167 A recorrente sustenta que não tinha que preencher as duas condições suplementares exigidas, em seu entender, pelo Conselho, ou seja:

— demonstrar que as suas vendas de exportação para a Comunidade aos OEM eram efectuadas a preços e com margens de lucro inferiores aos das vendas de produtos de marca no mercado interno;

— demonstrar que havia diferença de fixação de preços entre as vendas de exportação aos OEM comunitários e as vendas de exportação aos distribuidores comunitários.

168 Estas condições são novas. Não foram consideradas no Regulamento n.º 535/87 nem no acórdão Goldstar/Conselho, já referido.

169 A primeira condição é impossível de preencher. Com efeito, a Comissão calculou a margem de lucro da recorrente com base nos lucros realizados pela Siam e pela Victory sobre as suas vendas do produto similar no mercado interno. Ora, a recorrente teve conhecimento desta margem só na data da publicação do regulamento provisório. Em consequência, não teve a possibilidade material de demonstrar na resposta ao questionário de inquérito que os lucros realizados sobre as vendas de exportação aos OEM eram inferiores à sua margem de lucro, tal como calculada pela Comissão.

170 A segunda condição é manifestamente errada. O ajustamento OEM não implica uma comparação entre as vendas de exportação aos OEM comunitários e aos distribuidores comunitários. Consiste em comparar as vendas de exportação aos OEM comunitários e as vendas de produtos de marca no mercado interno.

171 O Conselho sustenta que o produtor interessado, para beneficiar de um ajustamento OEM, deve preencher duas condições, ou seja:

— demonstrar que as suas vendas de exportação para a Comunidade são efectuadas aos OEM;

— demonstrar que as suas vendas de exportação para a Comunidade aos OEM são efectuadas a um preço e com uma margem de lucro inferiores aos das vendas de produtos de marca no mercado interno.

172 Estas condições não são novas. Desde o Regulamento n.° 537/87, inscrevem-se numa prática constante das instituições [v., por exemplo, o n.° 20 dos considerandos do Regulamento (CE) n.° 2426/95 da Comissão, de 16 de Outubro de 1995, relativo à criação de um direito *antidumping* provisório sobre as importações de certos discos magnéticos (microdiscos de 3,5 polegadas) originários dos Estados Unidos da América, do México e da Malásia (JO L 249, p. 3)].

173 No caso em apreço, a recorrente não preenche nenhuma destas condições.

Apreciação do Tribunal

174 Resulta do regulamento controvertido (n.° 50 dos considerandos) que o Conselho recusou efectuar, por duas razões, um ajustamento no cálculo da margem de lucro a incluir no valor normal calculado dos produtos vendidos pela recorrente na Comunidade aos compradores OEM. A primeira razão é porque não houve um pedido de ajustamento apoiado em documentos justificativos. A segunda, porque não estavam preenchidas as condições de concessão de um ajustamento OEM.

175 Antes de mais, convém analisar se, ao considerar a segunda razão, o Conselho violou o artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base.

176 A este respeito, a recorrente sustenta que não tinha que demonstrar a existência de uma diferença de preços entre as suas vendas aos OEM e as suas vendas dos produtos de marca.

177 Convém observar que a diferença essencial entre as vendas aos OEM e as dos produtos de marca se situa ao nível da comercialização. Com efeito, os dois tipos de vendas dirigem-se a clientelas diferentes que operam em geral em estádios de comercialização diferentes (acórdão Goldstar/Conselho, já referido, n.° 45). A OEM tem funções específicas relativamente aos revendedores normais. Compra produtos a um fabricante e em seguida revende-os sob a sua marca própria, assumindo a responsabilidade do fabricante e suportando os custos inerentes à comercialização. A particularidade destas funções reflecte-se nomeadamente na estrutura dos preços praticados pelo fabricante em relação aos compradores OEM, por os preços serem geralmente inferiores aos praticados em relação aos revendedores normais.

178 Por conseguinte, ao exigir que a recorrente demonstre que as suas vendas de exportação para a Comunidade aos compradores OEM eram efectuadas a preço e com margem de lucro inferiores aos das vendas de produtos de marca no mercado interno, o Conselho não violou o artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base.

179 No caso em apreço, a recorrente não forneceu nenhum elemento permitindo concluir que satisfez esta exigência. Ora, contrariamente ao que alega, não era impossível apresentar esta prova. Bastava demonstrar que havia um sistema de preços distinto e coerente para as vendas de exportação para a Comunidade aos OEM e para as vendas de produtos de marca no mercado interno.

180 Quanto à diferença de fixação de preços entre as vendas da recorrente aos OEM comunitários e as suas vendas de produtos de marca aos distribuidores comunitários, o Conselho referiu que não constituía uma condição de concessão do ajustamento OEM, mas sim um meio de verificar se os OEM exerciam realmente funções especiais em relação aos revendedores normais. Ora, a análise dos autos revela

que a recorrente vendeu determinados modelos de bicicletas aos OEM comunitários a preço superior ao dos modelos que vendia aos distribuidores comunitários sob a sua própria marca («Pheasant» e «Flamingo»). Esta verificação confirma a conclusão do Conselho de que «a maioria das vendas de exportação [da recorrente para a Comunidade] não foram efectuadas a um nível que constituísse uma venda OEM» (n.° 50 dos considerandos do regulamento controvertido).

181 Em consequência, o Conselho, ao não efectuar um ajustamento OEM por as vendas da recorrente não preencherem as condições de concessão, não violou o artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base.

182 Nestas circunstâncias, os vícios que poderiam infirmar a primeira razão de recusa de concessão deste ajustamento, consistindo na inexistência de pedido apoiado em documentos justificativos, não influem, de qualquer forma, na apreciação do segundo fundamento.

183 Resulta de quanto precede que o segundo fundamento é improcedente.

184 Donde decorre que deve ser negado provimento ao recurso.

Quanto às despesas

185 Por força do disposto no n.° 2 do artigo 87.° do Regulamento de Processo, a parte vencida é condenada nas despesas, se a parte vencedora o tiver requerido. Tendo a recorrente sido vencida e tendo o Conselho pedido a sua condenação, há que condená-la nas despesas.

Pelos fundamentos expostos,

O TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA (Quarta Secção Alargada)

decide:

1) É negado provimento ao recurso.

2) A recorrente é condenada na totalidade das despesas.

Lindh García-Valdecasas Lenaerts

Cooke Jaeger

Proferido em audiência pública no Luxemburgo, em 17 de Julho de 1998.

O secretário O presidente

H. Jung P. Lindh

Índice

Factos na origem do litígio ..... II - 2996

Regulamentos em causa ..... II - 2998

Tramitação processual e pedidos das partes ..... II - 3002

Quanto ao mérito ..... II - 3003

1. Quanto ao primeiro fundamento, que consiste em violação do regulamento de base, em erro de apreciação manifesto e em violação do princípio de não discriminação, por o Conselho não ter utilizado a margem de lucro real da recorrente para calcular o valor normal dos produtos exportados para a Comunidade ..... II - 3005

Primeira parte: margem de lucro da recorrente ..... II - 3005

Argumentos das partes ..... II - 3005

Apreciação do Tribunal ..... II - 3007

— Quanto à adopção do critério dos 10% ..... II - 3010

a) Quanto à criação de uma nova exigência ..... II - 3010

b) Quanto ao carácter arbitrário do critério dos 10% ..... II - 3011

c) Quanto à existência de prática anterior ..... II - 3012

— Quanto à aplicação à recorrente do critério dos 10% ..... II - 3013

a) Quanto às vendas da recorrente em termos absolutos ..... II - 3013

b) Quanto às vendas da recorrente em termos de valor ..... II - 3014

c) Quanto à aplicação estrita do critério dos 10% ..... II - 3015

Segunda parte: ajustamentos dos custos de produção e dos encargos VGA ..... II - 3016

Quanto ao ajustamento dos custos de produção da recorrente ..... II - 3017

— Argumentos das partes ..... II - 3017

— Apreciação do Tribunal ..... II - 3018

Quanto ao ajustamento dos encargos VGA da recorrente ..... II - 3019

— Argumentos das partes ..... II - 3019

— Apreciação do Tribunal ..... II - 3020

Terceira parte: margem de lucro da Siam ..... II - 3022

Argumentos das partes ..... II - 3022

Apreciação do Tribunal ..... II - 3023

Quarta parte: margem de lucro da Victory ..... II - 3024

Argumentos das partes ..... II - 3024

Apreciação do Tribunal ..... II - 3026

— Quanto às informações comunicadas pela Victory. ..... II - 3027

— Quanto ao preço de venda médio das bicicletas da Victory ..... II - 3027

— Quanto à diferença de nível comercial ..... II - 3028

— Quanto aos custos de produção da Victory ..... II - 3028

2. Quanto ao segundo fundamento, que consiste em violação do regulamento de base, por o Conselho não ter introduzido um ajustamento no cálculo da margem de lucro a incluir no valor normal calculado dos produtos da recorrente vendidos na Comunidade aos compradores OEM ..... II - 3031

Argumentos das partes ..... II - 3031

Quanto à exigência de um pedido apoiado em documentos justificativos ..... II - 3031

Quanto às condições de concessão do ajustamento OEM ..... II - 3034

Apreciação do Tribunal ..... II - 3036

Quanto às despesas ..... II - 3038