

CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL
G. FREDERICO MANCINI
apresentadas em 11 de Dezembro de 1986 *

Sumário

1. Introdução	1834
2. Enquadramento legal	1834
A — O valor normal	1835
B — O preço de exportação	1836
C — A «comparação válida»	1836
3. Os factos	1838
4. Questões incidentais do processo	1840
5. A admissibilidade do recurso	1840
6. O mérito da causa	1841
A — Fundamentos relativos à legitimidade do processo antidumping	1841
B — Fundamentos relativos ao método de cálculo da margem de dumping	1842
7. Principais críticas. Fundamento relativo à violação do artigo 2.º do Regulamento n.º 3017/79	1842
A — Ilegitimidade do uso conjunto de métodos para o cálculo da margem de dumping ...	1843
B — Violação do princípio da simetria na comparação do valor normal com o preço de exportação	1845
C — Comparação errónea entre produtos de qualidade diferente	1846
8. Continuação. Os fundamentos relativos à recusa ilegítima de tomar em consideração os compromissos propostos e os aumentos de preço efectuados pelos recorrentes	1846
9. Continuação. O fundamento relativo à violação do princípio da proporcionalidade	1847
10. Conclusões	1848

* Tradução do italiano.

*Senhor Presidente,
Senhores Juizes,*

1. Através de cinco recursos separados, interpostos em Outubro e Novembro de 1984 ao abrigo do n.º 2 do artigo 173.º do Tratado CEE, as sociedades japonesas NTN Toyo Bearing (processo 240/84), Nachi Fujikoshi (processo 255/84), Koyo Seiko (processo 256/84), Nippon Seiko KK (processo 258/84) e Minebea (processo 260/84) solicitam a este Tribunal a anulação do Regulamento n.º 2089/84, de 19 de Julho de 1984, através do qual o Conselho das Comunidades Europeias instituiu um direito antidumping definitivo sobre as importações de rolamentos de esferas originários do Japão e Singapura (JO L 193, p. 1).

Com excepção de Minebea, as empresas que citamos são bem conhecidas deste Tribunal: como se recordarão elas foram, de facto, as protagonistas dos primeiros processos antidumping, que o Tribunal decidiu proferindo quatro decisões a seu favor em 29 de Março de 1979 (Recueil 1979, p. 1185 e seguintes).

Hoje, como então, a questão controvertida é a da correcta utilização dos instrumentos comunitários de defesa comercial. Ao contrário, porém, é, pelo menos em parte, diferente a situação normativa ao mesmo tempo que se tornou mais agudo o confronto entre as partes e os seus argumentos se tornaram mais complexos. Novos são, todavia, o produto e o mercado. Não mais os tradicionais rolamentos de grandes dimensões destinados à indústria siderúrgica e automobilística, mas rolamentos radiais com um só tipo de esferas com o diâmetro máximo de 30 mm (posição 84.62 da pauta aduaneira comum): enfim, o microrrolamento de que as indústrias electrónica e informática, para não falar das chamadas tecnologias de vanguarda como a telemática e a robótica, necessitam sempre com maior frequência.

2. Dadas estas informações preliminares, comecemos pela análise das linhas mestras do quadro normativo, no âmbito do qual vamos resolver a presente questão. Como é sabido, a legislação comunitária antidumping tem a sua origem no artigo VI do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (GATT) e nas disposições adoptadas para aplicação desta norma (o denominado «código antidumping»). O princípio no qual a regulamentação internacional se inspira é o de que «o dumping, por efeito do qual os produtos de um país são comercializados num outro país por um preço inferior ao valor normal do produto, é condenável se provocar ou ameaçar provocar um grave dano a uma indústria» do segundo Estado (artigo 6.º, n.º 1).

Em 1979, as negociações multilaterais de Tóquio conduziram à elaboração de um novo código, que o legislador comunitário recebeu através do Regulamento n.º 3017/79 do Conselho, de 20 de Dezembro de 1979, relativo à defesa contra as importações que são objecto de dumping ou de subvenções por parte de países terceiros» (JO L 339, p. 1). Este regulamento foi revogado pelo Regulamento n.º 2176/84, de 23 de Julho de 1984 (JO L 201, p. 1; EE 11 F21 p. 1); encontrando-se, no entanto, em vigor aquando da instituição dos direitos em questão e é, portanto, o único diploma aplicável ao caso em apreço.

As suas coordenadas são conhecidas. De acordo com o n.º 2 do artigo 2.º, um produto é considerado objecto de dumping quando o preço pelo qual se exporta para o interior da Comunidade «é inferior ao (seu) valor normal (ou àquele) de um produto similar» no país de origem. Todavia, para que um direito antidumping possa ser estabelecido, é preciso que «a introdução... na Comunidade (do referido produto) cause um prejuízo» apreciável a uma indústria aí estabelecida (n.º 1 do artigo 2.º). Em tal caso,

a importância do ónus comunitário não pode exceder a margem de dumping, isto é, a diferença entre o valor normal do bem e o seu preço de exportação; se, no entanto, um montante inferior for suficiente para sanar o prejuízo, o direito deve ser estabelecido na medida correspondente (n.º 3 do artigo 13.º).

Valor normal e preço de exportação são, portanto, os termos daquela que poderemos definir como sendo a «equação antidumping»; e, para evitar que a sua avaliação imprecisa altere em sentido positivo ou negativo (ou seja, em prejuízo de uma ou de outra parte) a margem de dumping, é preciso determiná-los com o máximo de rigor. A esta exigência o legislador comunitário responde com normas numerosas e incisivas. Em especial, a regulamentação em causa exige que as regras para determinar o valor normal (A) e o preço de exportação (B) «sejam apresentadas de uma forma clara e suficientemente pormenorizada»; além disso, com o objectivo de garantir uma comparação válida entre os dois termos (C), ela refere os critérios no âmbito dos quais são referenciadas as directrizes tornadas necessárias pelas diferenças que possam verificar-se entre os produtos vendidos, as condições de venda e o nível das transacções comerciais (ver os considerandos 6, 7 e 8 do regulamento base). Analisemos por ordem estes grupos de normas.

A — Para a determinação do valor normal, o Regulamento n.º 3017/79 estabelece diversos sistemas. Na medida do possível, deve-se, antes do mais, referir ao preço «realmente pago ou a pagar, no decurso de operações comerciais normais, por um produto similar, destinado ao consumo no país de exportação ou de origem [alínea a) do n.º 3 do artigo 2.º].

Não se trata pois de um qualquer preço no consumo mas — repito — só o efectiva-

mente pago, no quadro de uma *venda normal*. Porquê esta menção? O motivo que a inspira está inserido no sexto considerando: «As vendas no mercado interno... — como aí se lê — não constituem (sempre) uma base adequada para determinar a existência de medidas de dumping. É possível, de facto, que a operação tivesse tido lugar, por qualquer razão, a um preço inferior ao custo (n.º 4 do artigo 2.º) ou que tivesse sido efectuada entre partes não independentes, como entre uma sede e a sua filial, ou ainda que fosse realizada entre entidades entre as quais existe um acordo de compensação (n.º 7, do artigo 2.º).

Ora bem, que fazer em situações do género? O legislador resolve o problema recorrendo ao conceito de «valor calculado». Sob esta expressão, por outro lado, deve-se entender que: o valor calculado não é artificial mas calculado tendo em conta elementos económicos, concretos e determináveis. Ele corresponde, de facto, ao «custo, no decurso de operações comerciais normais, dos materiais e do processo de fabrico, no país de origem, acrescidos de uma margem razoável, para as despesas gerais e para o lucro [alíneas b), ii) do n.º 3 do artigo 2.º] ou, segundo as palavras do código antidumping, é determinado «no decurso de operações comerciais normais», com base no «custo de produção (do bem) no país de origem, acrescido de um montante razoável para o lucro e para as despesas de gestão, de venda e gerais» (n.º 4 do artigo 2.º).

Ora, a circunstância de ambas as normas fazerem referência a vendas «normais» prova que, também quando seja necessário estabelecer o preço interno, os diversos custos ou encargos pelos quais é composto — quer suportados a montante quer a jusante da produção, como, respectivamente, os respeitantes à aquisição dos materiais ou os respeitantes às despesas gerais — não devem ser fictícios. Por outras palavras, da mesma

forma que o valor normal, o valor calculado deve corresponder em todas as suas componentes ao preço efectivamente pago no mercado livre para a aquisição de um produto destinado ao consumo no país de origem [ver alínea a) do n.º 3 do artigo 2.º e ainda o n.º 4 no qual se refere o «preço pelo qual um produto é realmente vendido para o consumo, no país de origem»].

B — De acordo com a alínea a) do n.º 8 do artigo 2.º o preço de exportação é aquele «realmente pago ou a pagar pelo produto vendido para exportação para a Comunidade». Também aqui, todavia, se «existe uma associação ou um acordo de compensação entre o exportador e o importador», o preço facturado a este último não é considerado atendível. Na falta de outras referências seguras, prefere-se então reconstruir o elemento de que aqui se trata partindo do primeiro dado que a entidade de controlo dispõe, isto é, o preço que o consumidor paga no mercado comunitário. «O preço de exportação — acrescenta de facto a alínea b) da norma citada e, em termos análogos, o n.º 5 do artigo 2.º do código antidumping — pode ser calculado com base no preço a que o produto importado é revendido pela primeira vez a um comprador independente... Nestes casos... (deverão ser deduzidas) todas as despesas efectuadas entre a importação e a revenda, incluindo... os direitos e taxas... bem como uma margem de lucro razoável».

Resumamos os resultados a que chegámos até aqui. Com base nas normas do GATT e nas do direito comunitário, o valor normal e o preço de exportação são de preferência definidos com referência aos preços efectivos praticados no mercado do país de origem. Se por acaso este caminho não for percorrível, devido a circunstâncias específicas que nos levem a duvidar dos números apresentados, os dois termos da equação

podem ser calculados por métodos não homogéneos e em relação a critérios, ou até a mercados, entre si diferentes. É, todavia, necessário que o uso de tais métodos conduza a valores não fictícios, ou seja, correspondentes aos preços pagos, respectivamente, ao consumidor e ao exportador no decurso de transacções normais concluídas no mercado de origem do produto.

C — Poder-se-ia perguntar, neste momento, se o facto de os dois valores serem calculados mediante processos diferentes prejudica o resultado que a equação antidumping visa. A resposta é negativa.

Recordemos, em primeiro lugar, que «a fim de estabelecer uma comparação válida, o preço de exportação e o valor normal devem ser examinados numa base comparável quanto às características físicas do produto, às quantidades e às condições de venda. Devem ser normalmente comparados no mesmo estágio comercial, que será, de preferência, “à saída da fábrica” e em datas tão próximas quanto possível» (n.º 9 do artigo 2.º). Se, porém, relativamente a tais elementos, a comparação não for possível «ter-se-ão em devida conta... segundo as suas particularidades, as diferenças que afectam essa possibilidade de comparação dos preços». Obviamente, se uma parte pede para que seja tomada em conta tal diferença, a essa parte caberá provar que o seu pedido se justifica (n.º 10 do artigo 2.º).

Um exemplo ajudará a clarificar as etapas deste *iter*. Suponhamos que queremos medir, numa balança, a eventual diferença de peso entre os objectos A e B. A e B apresentam, todavia, duas particularidades: não estão imediatamente disponíveis, tendo antes de ser construídos, cada um com base num

elenco próprio de componentes específicos; além disso, sendo diferentes na estrutura e na função, o seu peso pode ser influenciado, de forma diversa, por determinados factores externos. Procedendo agora pela ordem estabelecida na lei, construímos primeiro o objecto A e depois o B. Para tal fim, bem entendido, utilizaremos os ingredientes previstos em cada um dos elencos que, como já foi dito, são por definição heterogêneos.

Uma vez construídos, A e B serão colocados sobre os dois pratos da balança; mas o resultado assim obtido não poderá ser considerado como bom. Sabemos de facto, que causas extrínsecas (em concreto, a quantidade ou a natureza dos produtos e a modalidade da venda) podem ter alterado o peso dos dois objectos. Ora bem, se queremos que a nossa medição seja válida, devemos ter em conta estas alterações acrescentando aos objectos, na balança, os elementos de correcção oportunos (que designaremos, para distingui-los dos que foram usados na construção de A e B por «ajustamentos comparativos»). É, todavia, óbvio que ao corrigir um e/ou outro objecto, não poderemos — sob pena de tornar igual o que é fisiologicamente diferente — ter em consideração todas as diferenças existentes entre eles. Se o fizermos, acabaremos, — para além da metáfora — por reduzir ambos os termos da equação ao nível do custo de produção do bem, acrescido das despesas suportadas em geral para qualquer tipo de venda, seja destinada ao consumo interno ou à exportação, e assim eliminaremos radicalmente qualquer possibilidade de calcular uma margem de dumping.

Mas para impedir este efeito estão, ainda, as normas do regulamento. Em particular, no que respeita às diferenças nas condições e nas modalidades de venda, a alínea c) do n.º 10 do artigo 2.º dispõe que «os ajustamentos (comparativos) serão limitados às di-

ferenças que tenham relação directa com as vendas consideradas e compreenderão, por exemplo... (aquelas) respeitantes aos direitos e impostos indirectos, condições de crédito, garantias, cauções, modalidades de apoio técnico, serviço pós-venda, comissões ou salários pagos aos vendedores, embalagens, transporte, seguros, manutenção, carga e custos acessórios; regra geral (em contrapartida) não será efectuado qualquer ajustamento para (as) diferenças... relativas aos encargos administrativos e gerais, incluindo os encargos (respeitantes) à investigação e desenvolvimento ou à publicidade».

A *ratio* deste último preceito (não dedução das despesas administrativas ou gerais) é clara. Para evitar o nivelamento absurdo dos valores, a que já aludimos, e para garantir o direito das partes a uma comparação válida dos preços, o legislador coloca na balança unicamente as diferenças que estão «numa relação directa com as vendas» destinadas ao mercado interno ou à exportação e efectuadas no decurso de operações comerciais normais. O critério assim estabelecido permite, portanto, excluir dos ajustamentos comparativos os custos que a empresa tem de suportar antes de vender o produto num ou noutro mercado. Ora, é precisamente este o caso das despesas referidas. Por norma, de facto, estas referem-se ao fabrico do bem ou ao seu lançamento no mercado; não têm, portanto, com a venda a ligação estreita que a norma pretende.

Terminada a operação de ajustamento, A e B podem ser finalmente pesados para determinar se o produto referido é ou não objecto de dumping. Também esta segunda fase se deve desenvolver segundo regras precisas: quando os preços de venda variam, com efeito, «a margem de dumping pode ser estabelecida transacção a transacção ou referindo-se aos preços mais frequentemente praticados, representativos ou médios pon-

derados» [alínea b) do n.º 13 do artigo 2.º]. Como é evidente os quatro métodos aqui referidos são diferentes; não se pode afirmar que a norma os enumere segundo uma escala de prioridades ou forneça critérios destinados a estabelecer quando se deve fazer uso de um em vez de outro. Este silêncio é, todavia, plenamente justificado.

Vejamos porquê. Recordemos, abandonando por um momento o terreno jurídico, que sob o ponto de vista económico fazer dumping significa pôr em prática uma *price discrimination* entre diversos mercados nacionais e que tal comportamento visa, habitualmente, a conquista de novos mercados mediante a eliminação total ou parcial dos concorrentes locais. Para o legislador anti-dumping, todavia, os móveis de quem pratica a discriminação são irrelevantes; a seus olhos conta apenas o facto de dar lugar a um prejuízo económico. E acontece, de facto, que nem sempre esta consequência é susceptível de ser realçada.

Um exemplo: a empresa X, que domina um mercado nacional, caracterizado por preços elevados e por uma barreira de direitos apta a protegê-lo de um fluxo de mercadorias estrangeiras de preço menos elevado, decide conquistar uma área económica unitária, do ponto de vista aduaneiro, mas dividida em vários estados e portanto apresentando no seu interior diversas condições de produção e de comércio (é exactamente o caso da CEE). Nestas circunstâncias, entre as estratégias utilizáveis pela nossa empresa há uma de particular eficácia: isolar progressivamente os concorrentes internos. As mercadorias exportadas para o submercado A serão vendidas a um preço inferior ao valor normal (por exemplo — 100); para a mesma mercadoria destinada aos submercados B, C, D, E e F, o preço para exportação será, em contrapartida, estabelecido ao nível do

referido valor e, pelo menos num caso, a nível superior (+ 100). O concorrente do Estado A virá assim a encontrar-se isolado relativamente aos dos outros estados e deverá rapidamente mudar de actividade. A sofrer a *price discrimination* e a ser expulso do mercado será, depois, o concorrente do Estado B, a seguir o do Estado C e assim sucessivamente até à ocupação de toda a área.

Que numa situação do género se possa falar de prejuízo parece-nos indiscutível. Aritmeticamente, todavia, as diferenças entre os preços de exportação nos diversos estados compensam-se; com o resultado de, se tais preços fossem calculáveis apenas com base na sua média, se não poder desmascarar o dumping e evitar o prejuízo. Ora, exactamente com vista a semelhantes inconvenientes, o legislador estabeleceu que, quando no mercado de origem do produto os preços no consumo e/ou os preços de exportação oscilam entre um mínimo e um máximo, o preço de exportação e o valor normal sejam pragmaticamente determinados, recorrendo ao critério que, entre os referidos na alínea b) do n.º 13 do artigo 2.º, resulte mais adequado à situação para um ou para o outro dos dois termos. Confronte-se, neste sentido, o nono considerando do Regulamento n.º 3017/79 onde se afirma que é oportuno «codificar a prática (vigente) na Comunidade em matéria de métodos de cálculo no caso de variações dos preços ou das margens».

Enfim, se as margens de dumping também variarem «podem ser estabelecidas médias ponderadas» [alínea c) n.º 13 artigo 2.º].

3. Passemos aos factos. Cerca de um mês após ter sido proferido o acórdão de 29 de

Março de 1979 (ver ponto 1, supracitado), a Federation of European Bearing Manufacturers' Association (FEBMA) que reúne os maiores produtores comunitários de rolamentos de esferas, apresentou perante a Comissão das Comunidades uma denúncia relativa a novas práticas de dumping por parte de empresas japonesas, no mercado comum dos microrrolamentos. O inquérito da Comissão concluiu com a Decisão 81/406, de 4 de Junho de 1981 (JO L 152, p. 44), que sancionou um acordo sobre preços celebrado entre as partes. Tratou-se todavia de uma trégua. Em Março de 1983, de facto, a FEBMA voltou a Bruxelas trazendo provas, supervenientes, das práticas anticoncorrenciais a que se entregavam as empresas nipónicas e dos danos que causavam às empresas comunitárias. Tendo em conta estes dados, a notável evolução havida no mercado de microrrolamentos e as informações que ela própria havia recolhido ao controlar o respeito pelo acordo alcançado em 1981, a Comissão julgou justificado um reexame do seu procedimento.

Foi, assim, aberto um inquérito antidumping relativo à importação de microrrolamentos originário do Japão e de Singapura (JO C 188, p. 8). Com base nos elementos recolhidos no decurso do inquérito, que se desenrolou no período que vai de 1 de Julho de 1982 a 30 de Junho de 1983, a Comissão anulou a Decisão 81/406 e instituiu para as sobreditas importações um imposto provisório. No referido regulamento (n.º 744/84, 19 de Março de 1984, JO L 79, p. 8, ponto 21), afirmou ter determinado para cada um dos exportadores inquiridos as seguintes margens de dumping: Koyo Seiko (adiante «Koyo»), 4,36 %; Minebea, 10,20 %; Nippon Seiko KK (adiante «NSK»), 18,30 %; Nachi Fujikoshi (adiante «Nachi»), 11,88 %, NTN Toyo Bearing (adiante «NTN»), 18,45 %.

«O valor normal — afirma ainda o regulamento — foi calculado... com base nos pre-

ços praticados no mercado interno pelos produtores que exportaram para a Comunidade; (eles) forneceram (de facto) elementos de prova suficientes e os (seus) preços foram considerados como representativos do (dito) mercado» (n.º 11). Uma excepção se estabelece, no entanto, para a exportação efectuada pela Minebea a partir de Singapura. Aqui a Comissão considera oportuno empregar o método estabelecido pelas alíneas b), ii), do n.º 3 do artigo 2.º do regulamento de base. O valor alcançado foi, portanto, «calculado considerando os custos globais suportados pela sociedade com os materiais e a produção incluídas as despesas gerais, (e) adicionando uma margem de lucro (igual a) 6 % (que é) julgada razoável em função do rendimento da indústria (no decurso de) um período julgado representativo» (n.º 15 do Regulamento n.º 744/84).

O preço de exportação. No caso da Nachi, que no interior da Comunidade utiliza um importador independente, este foi calculado, «com base nos preços efectivamente pagos ou pedidos pelos produtos vendidos». Para todas as outras sociedades que, ao contrário, vendem a empresas associadas, o mesmo elemento foi calculado com base nos «preços (pelos quais) os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um adquirente independente, devidamente ajustados para ter em conta todos os custos suportados entre a importação e a revenda, aí incluídos os direitos alfandegários, e um lucro de 6 %» (n.ºs 17 e 18).

Enfim, no que se refere ao prejuízo sofrido pela indústria comunitária, a Comissão verificou que entre 1979 e 1983 a «quota de mercado detida pelos países exportadores (passou) de 17,5 % para 27,9 %» (n.º 23). Em especial, no período a que se refere o inquérito, esta quota foi estimada, para os

tipos de rolamentos mais vendidos, entre 40,1 % e 84,5 %. E ainda mais. Os preços praticados pelos importadores revelaram-se quase sempre mais baixos que os necessários para «cobrir os custos dos produtores comunitários e (lhes) assegurar um lucro razoável» (n.º 24). Sobretudo para as empresas de menores dimensões, foram consideráveis as perdas financeiras e as consequentes dificuldades no plano do emprego. Daí a necessidade de fixar as taxas dos direitos ao nível das margens provisoriamente determinadas.

Tendo tomado conhecimento do regulamento aqui resumido, as cinco empresas conseguiram ser ouvidas pela Comissão, enviaram-lhe uma série de notas e propuseram um compromisso de preços. A Comissão foi pródiga em informações e explicações, mas, de acordo com o Conselho, decidiu não aceitar a proposta. «A... experiência em matéria de compromissos relativamente a preços... no sector de rolamentos de esferas — refere, com efeito, o n.º 24 do regulamento em causa — (ensinam) que estes... ainda que de um modo geral respeitados, não constituem uma solução satisfatória, são causa de possíveis controvérsias e são difíceis de controlar e, consequentemente, implicam um considerável dispêndio de tempo e de meios financeiros».

Com base em ulteriores elementos que ele próprio obteve e sob proposta da Comissão, o Conselho confirmou a fixação dos direitos antidumping. O já referido Regulamento n.º 2089/84 fixou as seguintes taxas definitivas: Koyo, 4,03 %; Minebea, 10,91 %; Nachi, 9,65 %; NSK, 14,71 %; NTN, 11,97 %.

4. No decurso do processo perante este Tribunal, a NTN pediu, ao abrigo do artigo 83.º do Regulamento Processual, a suspensão, até ser pronunciada a sentença, da co-

brança dos direitos em causa. Por decisão de 7 de Dezembro de 1984, no processo 240/84 R (Recueil, p. 4093), o presidente do Tribunal rejeitou o pedido.

Nos processos 256/84 (Koyo) e 260/84 (Minebea), nos quais a Comissão foi demandada conjuntamente com o Conselho, o Tribunal pronunciou-se, em duas decisões com data de 8 de Maio de 1985, pela inadmissibilidade e, em consequência, pelo cancelamento dos recursos, mas apenas enquanto dirigidos contra a primeira instituição. A Minebea, além disso, esclareceu que se tinha oposto aos direitos cobrados pelas importações de Singapura através do mecanismo da restituição; o seu recurso tem, apenas, por objecto o direito relativo às importações de microrrolamentos provenientes do Japão. Finalmente, a Comissão e a FEBMA pediram e foram admitidas a intervir, em todos os processos, em apoio da instituição recorrida.

Posto isto, no que se refere aos outros aspectos incidentais do processo, seja-nos permitido remeter para os relatórios para audiência dos diferentes processos.

5. Ao pedido de anulação de todo o Regulamento n.º 2089/84, formulado a título principal pela Koyo, Nachi, NSK e NTN, o Conselho opôs uma excepção de não admissibilidade parcial, isto é, os respectivos recursos só seriam admissíveis na medida em que versam sobre a parte do acto que se aplica às exportações de cada um dos recorrentes. Estes não reagiram de forma unitária. Assim, a NTN declara não se opor à redução do *petitum*. Nachi apresenta, a título subsidiário, conclusões que vão no sentido das apresentadas pelo recorrido. Koyo e NSK, pelo contrário, mantiveram firme a sua posição, invocando em seu apoio o acórdão de 4 de Outubro de 1983, no processo 191/82, Fediol/Comissão (Recueil, p. 2913).

A questão prévia é improcedente. O recorrido parece contestar o interesse que cada recorrente tem em obter a anulação integral de um acto que só em parte lhe diz respeito. Se assim é, o recorrido confunde o interesse em agir em juízo com as consequências que a decisão de anulação pode ter sobre o direito, invocado por todos os recorrentes, de exportar para a Comunidade, em condições de igualdade com os outros fabricantes de microrrolamentos.

Quanto ao primeiro aspecto, consideramos que, à luz da jurisprudência citada (e do acórdão de 20 de Março de 1985, proferido no processo 264/82, Timex/Conselho e Comissão, Recueil, p. 849), as empresas japonesas tinham um interesse preciso em obter a anulação do acto impugnado: com efeito, é óbvio que este lhes diz directa e individualmente respeito. O problema das consequências de um eventual acórdão favorável é, porém, estranho a esta questão. Tais efeitos são função tanto da natureza que deve ser reconhecida ao acto como dos vícios que afectam a sua validade. E já que estes últimos são analisados no âmbito da apreciação do mérito, é só no momento da decisão final que o juiz poderá determinar os efeitos do acórdão relativamente aos destinatários do regulamento anulado. O acórdão de 29 de Março de 1979, proferido no processo 118/77, ISO/Conselho (Recueil, p. 1277) fornece indicações nesse sentido: num processo, cujo recorrente era um importador comunitário ligado a uma empresa japonesa, o Tribunal declarou o recurso admissível e, a seguir, anulou o regulamento que consagra o direito com efeito *erga omnes*.

6. Os recursos são, portanto, admissíveis. Quanto ao mérito, fazemos notar, antes do mais, que, não obstante a enorme quantidade de dados e detalhes fornecidos pelas partes, os fundamentos e argumentos utilizados em apoio do pedido de anulação, são, em substância, idênticos. Seja-nos ainda permitido, na economia de um texto que

pretende fazer o ponto sobre todos os recursos, articular este magma em torno de quatro críticas principais. Acrescentemos, por outro lado, que alguns fundamentos, relativos ao processo seguido pela Comissão, escapam a qualquer tentativa de enquadramento. Abordá-los-emos, pois, em primeiro lugar.

A — No processo 256/84, Koyo sustenta que o inquérito aberto a seu respeito não tinha justificação. Em especial: 1) a denúncia feita pela FEBMA não se referia às suas exportações; 2) ela — isto é, a Koyo — continuou a respeitar o acordo celebrado com a instituição em 20 de Junho de 1977, e respeitante a todos os tipos de rolamentos. Na falta de uma denúncia expressa dos acordos por parte de Bruxelas, estes deviam, pois, ser considerados ainda em vigor; 3) o processo antidumping que destruiu os referidos acordos não podia apoiar-se no disposto no Regulamento n.º 3017/79, uma vez que Koyo os tinha assumido ao abrigo do normativo anterior. O órgão de controlo teria, portanto, violado as normas processuais então em vigor e o princípio da confiança legítima.

Esta argumentação é destituída de fundamento. Do *dossier* ressalta, com efeito, que os acordos nos quais Koyo se apoia foram, na verdade, subscritos em 20 de Junho de 1977 mas foram depois renovados em 7 de Novembro de 1980 e em 3 de Março de 1981. O último acordo foi celebrado pela Comissão com base no artigo 10.º do regulamento citado, que, obviamente, revogou o acto precedente.

No que se refere ao conteúdo da denúncia, a FEBMA reconhece não ter, formalmente, imputado, a um ou outro exportador, um volume determinado de importações. Todavia, de acordo com o mesmo regulamento, não era obrigada a fornecer esses detalhes.

«Tal denúncia — refere de facto o artigo 5.º — deve conter elementos de prova suficientes, quer no que respeita à existência de dumping... quer quanto ao prejuízo daí resultante». É tudo. O resto — isto é, a decisão sobre o tipo de iniciativa a empreender — pertence à Comissão no exercício do seu poder de controlo.

A este respeito, é conveniente distinguir as hipóteses contempladas no n.º 6 do artigo 10.º e no artigo 14.º do regulamento. Enquanto a primeira disposição regula os casos de denúncia ou violação de um compromisso, a segunda estabelece a possibilidade de reexame dos compromissos aceites. Ora, como resulta do regulamento que estabelece os direitos provisórios (ver ponto 3, supracitado), o reexame justifica-se no caso em apreço por uma dupla circunstância: Os microrrolamentos destinados à indústria de ponta constituíam um mercado novo e a Comissão pretendia conhecer todos os seus aspectos através de questionários enviados aos produtores. Os termos nos quais o inquérito se teria desenvolvido foram mesmo notificados à recorrente que teve assim todas as possibilidades de fazer valer o seu ponto de vista.

B — Koyo, NSK e Minebea (processos 256, 258 e 260/84) lamentam que, no decurso do processo de inquérito em causa, a Comissão tenha calculado as margens de dumping utilizando um novo método de cálculo: o denominado «transacção por transacção». Não tendo sido comunicado às partes, e tendo intervindo quando os compromissos precedentes, baseados em métodos diferentes, estavam ainda em vigor, a adopção unilateral de tal método violou os princípios da confiança legítima, da certeza do direito, no campo económico, e da boa administração. E, além disso, a escolha do novo sistema nunca foi fundamentada.

À parte essencial da crítica assim resumida responde o acórdão deste Tribunal, proferido em 28 de Outubro de 1982, no processo 52/81, Fausto/Comissão (Recueil, p. 3745, ponto 27). No plano das relações externas — haveis afirmado — as instituições «dispõem de um certo poder discricionário na escolha dos meios necessários à realização da sua política; os agentes económicos não podem, portanto, confiar na manutenção de uma situação existente que pode ser modificada por decisões tomadas por estas instituições no uso dos seus poderes...». As partes não podiam, assim, invocar um direito à continuação da aplicação do anterior método de cálculo; e o Regulamento n.º 3017/79 estabelece que «quando os preços variam» é possível utilizar critérios diferentes, entre os quais figura o da «transacção por transacção». É certo, em todo o caso, que, como exige o artigo 3.º do Regulamento n.º 744/84, as empresas japonesas foram convidadas a expor o seu ponto de vista sobre o método em causa e obtiveram todas as explicações solicitadas. Finalmente, no Regulamento n.º 2089/84, o Conselho ilustrou amplamente os motivos que levaram a Comissão a utilizar tal método (n.º 18).

À luz destas considerações entendemos que o fundamento deve ser rejeitado.

7. Passemos agora às críticas principais. Como já o disse, resumem-se a quatro: a) os direitos definitivos instituídos pelo Regulamento n.º 2089/84 foram calculados de forma ilegal (pontos 11, 16 e 18 do requerimento); b) as propostas de aumento de preços de exportação feitas pelos recorrentes foram injustificadamente ignoradas (ponto 24); c) durante e após o período a que se refere o inquérito, estes preços foram espontaneamente aumentados por alguns recorrentes; esta circunstância também não foi

tida em conta (ponto 25); d) as taxas dos direitos não são proporcionais ao prejuízo efectivamente sofrido pela indústria comunitária (ponto 21).

No primeiro fundamento alega-se a violação de duas normas do Regulamento n.º 3017/79: o artigo 2.º, n.º 13.º, alínea b) que regula o cálculo da margem de dumping e o artigo 2.º, n.ºs 9 e 10 que estabelece o princípio da «comparação válida». A este propósito, as empresas japonesas aduzem três argumentos: A. a margem não foi calculada através de um dos métodos previstos pela primeira norma, mas com base numa inadmissível mistura do método conhecido como «média ponderada» e do sistema «transacção por transacção» (processos 240, 255, 258 e 260/84); B. os ajustamentos previstos na segunda norma foram efectuados, sobretudo no que se refere ao valor normal, de forma errada e injustificada (processos 255, 258 e 260/84); C. a Comissão comparou preços de produtos entre si diferentes (processo 260/84).

A — Começamos pelo primeiro argumento citando ainda, uma vez mais, o texto da alínea b) do n.º 13 do artigo 2.º: «Quando os preços (do consumo interno e de exportação) variarem, a margem de dumping pode ser estabelecida transacção a transacção, ou referindo-se aos preços representativos ou aos preços médios ponderados mais frequentemente praticados». Ora bem, os recorrentes sustentam — ou, pelo menos, assim nos parece poder reconstruir-se o seu pensamento — que a Comissão calculou a margem do seguinte modo: antes de mais, definiu o valor normal calculando a média ponderada dos preços no consumo, no quadro de todas as vendas concluídas no Japão; depois confrontou este número, «transacção

a transacção», com todos os preços de exportação, para separar os que eram inferiores ao valor normal (ou preços de dumping) dos superiores (ou preços não objecto de dumping); por fim afastou estes últimos e subtraiu o montante equivalente à média dos preços de dumping, do valor normal.

Noutros termos, a instituição calculou o valor normal utilizando o critério dos preços médios ponderados e o preço de exportação recorrendo ao sistema «transacção a transacção». Ora, um tal modo de proceder não é legítimo pois a norma autoriza a escolha entre os diversos métodos de cálculo, mas não a sua combinação; é, além disso, seguramente errado, pois conduz tanto a ignorar as diversas vendas para exportação efectuadas a preços não objecto de dumping, como a concluir pela existência de práticas de dumping, mesmo quando os preços de exportação não se diferenciam, em média, dos preços no consumo no mercado japonês.

O Conselho contesta estas acusações. O Regulamento n.º 3017/79 — assim o afirma — não impõe nenhuma «proibição de combinação». As determinações do valor normal, do preço de exportação e da margem de dumping são de facto operações diferentes pois baseiam-se em dados e circunstâncias que lhes são próprias: e implicam, por isso também, a utilização de métodos de cálculo diferentes. Admitamos que sejam diferentes, responde a parte japonesa; continua a ser verdadeiro que, devendo em qualquer caso permitir que se possa efectuar uma «comparação válida», tais operações não podem ser consideradas independentes. Falso, replica o recorrido: os preços de exportação e o valor normal são reconduzidos a uma base comparável, não mediante o método usado para os calcular, mas graças aos ajustamentos estabelecidos no n.º 10 do artigo 2.º

Poderíamos continuar a fazer o relato deste debate ao longo de muitas páginas, mas duvidamos que valha a pena. De facto, debruçámo-nos, amplamente, no ponto 2 sobre os métodos que permitem determinar e comparar os dois números é, de qualquer modo, a questão não nos pareceu pertinente quanto à crítica em exame. A questão crucial, que está no fundo desta, respeita unicamente ao cálculo da margem de dumping e pode ser formulada pela forma seguinte: quando no mercado de origem do produto os preços de consumo e/ou de exportação variam consideravelmente, o valor normal e o preço de exportação devem ser determinados sempre pelo mesmo método ou podem ser definidos por métodos diferentes?

Em nossa opinião, é a segunda alternativa do problema que é exacta. Como se viu no ponto 2, supracitado, *in fine*, a alínea b) do n.º 13 do artigo 2.º quer impedir que o prejuízo económico a que as práticas «selectivas» de dumping dão lugar resulte de um bem orquestrado jogo de preços mais altos e mais baixos. Em tais circunstâncias, compete ao órgão de controlo decidir qual o melhor método para definir um e/ou outro termo da equação antidumping; e é justo que para este efeito não se encontrem limitações. Nada o obriga, portanto, a usar um só dos quatro critérios referidos, após uma análise correcta do quadro económico, é livre de escolher aquele dos critérios que lhe parecer mais adequado à situação.

Assente isto, é pacífico que, quando a lei confia à autoridade administrativa a apreciação de contextos económicos complexos, susceptíveis de implicar escolhas de ordem técnica, o juiz deverá limitar o próprio controlo à verificação do respeito pelas normas processuais, da suficiência da fundamentação, da exactidão material dos factos, da ausência de erros manifestos de apreciação e de desvio de poder (acórdão de 11 de Julho

de 1985, proferido no processo 42/84, Remia e outros/Comissão, ponto 34, Recueil, p. 2545; ver também conclusões do advogado-geral Warner no primeiro processo sobre rolamentos de esferas, Recueil 1979, p. 1212 e, especialmente, p. 1259).

Ora, no presente processo, os recorrentes acusam a Comissão de, ao estabelecer o preço de exportação para rolamentos, ter tido em conta, entre o grande número de preços que ela registou, apenas aqueles que — transacção a transacção — se revelavam inferiores ao valor normal. Este método de cálculo constituiria, na verdade, um manifesto erro de facto e de direito.

A alegação é, porém, infundada. Dos autos e das respostas às questões escritas colocadas pelo Tribunal não resulta que as exportações a preços não dumping (isto é, igual ou superior ao valor normal) tenham sido ignoradas. A Comissão, pelo contrário, considerou-as como efectuadas a um preço correspondente ao valor normal e reagrupou-as com aquelas cujo preço aparecia como inferior. Sobre este conjunto — que inclui todas as vendas destinadas à Comunidade — foi, a seguir, calculada a média ponderada. Passou-se, finalmente, à comparação entre a percentagem desta última e o valor normal, do mesmo modo expresso sob a forma de média.

É certo que, as exportações a preços superiores ao valor normal não foram tidas em conta no seu montante efectivo. Mas poderiam sê-lo? Não nos parece. Já se viu que a compensação entre os preços de exportação mais altos e mais baixos que o valor normal anularia matematicamente o dumping, deixando, porém, subsistir o efeito prejudicial que este último acarreta para a indústria comunitária. Ora, admitir uma tal possibili-

dade equivaleria a consentir que fosse, legalmente, iludidos os fins a que a lei visa com a imposição dos direitos. Leia-se, de resto, o n.º 2 do artigo 4.º do regulamento de base: «O exame do prejuízo — dispõe o artigo — deve compreender (sobretudo) os seguintes factores... a) o volume das importações que são o objecto de dumping; b) os preços das importações que são o objecto de dumping...». Para a determinação da margem, que é o pressuposto de toda a avaliação relativa ao prejuízo, as autoridades comunitárias devem, pois, tomar em consideração apenas o conjunto das importações realizadas a preços dumping e não, como sustentam os recorrentes, o conjunto das vendas, incluídas as que se celebraram a preço não dumping.

O comportamento da Comissão foi, em suma, mais favorável aos interesses dos exportadores que o que a norma parece exigir. Tendo chegado a esta conclusão, parece-nos inútil debruçarmo-nos sobre o funcionamento dos outros critérios, previstos na alínea b) do n.º 13 do artigo 2.º e apreciar os resultados a que a sua aplicação levaria no caso em apreço.

B — Passamos ao segundo argumento. Nachi, NSK e Minebea recordam que, de acordo com o n.º 9 do artigo 2.º «a fim de estabelecer uma comparação válida, o preço de exportação e o valor normal devem ser examinados numa base comparável», isto é, são corrigidos — acrescenta o n.º 10 — em função das diferenças que possam existir entre as quantidades das mercadorias, a sua natureza e as condições de venda. O princípio da comparação válida postula, então, que dos dois termos da equação antidumping sejam subtraídos os mesmos custos. Ora, ao proceder aos ajustamentos a que isso obriga, o órgão de controlo descontou do primeiro termo todas as despesas em que

incurram as filiais europeias das recorrentes, entre o momento da importação e o da venda. Os custos suportados pelas filiais japonesas para a comercialização dos microrrolamentos no mercado interno não foram, em contrapartida, deduzidos do valor normal.

As consequências deste diferente tratamento saltam aos olhos: já que as deduções mais consistentes foram feitas sobre um só termo da comparação (o da exportação) o montante do outro termo cresceu automaticamente, donde resultou o crescimento artificial do dumping. A iniquidade do sistema seria, sobretudo, evidente no caso da Nachi e da NSK que, como ressalta das respostas dadas às questões do Tribunal, comercializam os seus produtos através de uma rede de sucursais que operam no mercado japonês e no comunitário. Mas estas considerações valem também para a Minebea. Esta sociedade — é verdade — tem sede em Singapura, razão pela qual as suas filiais japonesas deveriam ser equiparadas às que (tal como a alemã e a inglesa) actuam no Estado de importação. É, no entanto, incontestável que a MNB Japão se não limita a distribuir os microrrolamentos no mercado nipónico, mas desenvolve também outras actividades; deve, por isso, ser considerada uma empresa de produção com filiais de venda anexas.

A tese pode parecer sugestiva, mas não é de aceitar porque o sistema ignora, em princípio, e exclui, no caso concreto, a simetria invocada pela Nachi, NSK e Minebea. Com efeito, as deduções a que a Comissão sujeitou o preço de exportação foram operadas — e, atente-se no cumprimento de uma obrigação que incumbe ao órgão de controlo [ver alínea b) do n.º 8 do artigo 2.º] — em sede de *reconstrução* deste valor. Pelo contrário, aquelas que os recorrentes se queixam de não terem sido efectuadas, só poderiam ser aplicadas no plano da *comparação*

entre os dois termos. Mas tal — e este é o ponto essencial — era proibido pela disposição [alínea c) do n.º 10 do artigo 2.º], que regula os ajustamentos «comparativos».

Como foi recordado, com efeito, tais ajustamentos apenas são permitidos relativamente aos custos «directamente relacionados com a venda» e, entre esses, não figuram por certo os custos suportados pelas filiais das três recorrentes para a comercialização do produto no mercado interno. A razão é evidente. Aos olhos do legislador antidumping, os custos em causa não diferem dos que uma sociedade deverá suportar para a implantação e gestão de um departamento de vendas, integrado na sua estrutura, quer dizer, tal como estes, eles entram nas despesas gerais da empresa e, como tal, não são dedutíveis. Dito de outro modo, para os fins que nos importam, a circunstância de a filial e o departamento interno se apresentarem com vestes jurídicas diferentes é irrelevante, pois as actividades de uma e de outro são controladas por um só produtor.

A estas considerações acresce que, no cálculo do valor normal, é obrigatório ter em conta as despesas de venda [ver alíneas b) e ii) do n.º 3 do artigo 2.º e, em termos ainda mais claros, o n.º 4 do artigo 2.º do código antidumping]. Seria, pois, ilógico que o legislador permitisse a sua dedução, imediatamente a seguir, sob a forma de ajustamentos por comparação.

Sempre no âmbito do segundo argumento, a NSK queixa-se de a Comissão ter ignorado as despesas com as comunicações e não ter tido em conta senão em parte, as despesas de assistência técnica e de transporte suportadas no mercado japonês. Em princípio — ver ainda a alínea c) do n.º 10 do artigo 2.º — estes custos são dedutíveis. Dos autos, todavia resulta que a recorrente não produ-

ziu as provas exigidas para esse efeito pelo Regulamento n.º 3017/79. O Conselho não podia, por isso, apreciá-las.

C — O terceiro fundamento é invocado apenas pela Minebea. Ao examinar o mercado de microrrolamentos que ela fabrica — afirma a recorrente — a Comissão compara, erradamente, um produto comercializado na Comunidade com um produto similar, mas de qualidade inferior, vendido no Japão. Digamos, desde já, que o argumento não é claro. Com efeito, no decurso da fase oral do processo, a Minebea reconheceu a exactidão dos dados técnicos fornecidos pelos serviços de Bruxelas, referentes aos rolagamentos em causa. Pareceria, por isso, que a sua acusação ficaria desprovida de objecto. Pode acontecer, por outro lado, que a empresa critique a Comissão por esta não ter tido em conta a diferença assinalada quando dos ajustamentos. Mas, nesse caso, deveria ter fornecido as provas dessa apreciação incorrecta ou defeituosa e não se mostra que o tenha feito.

8. Através do segundo e terceiro argumentos as recorrentes queixam-se de o Conselho e a Comissão não terem tomado em consideração os compromissos que elas propuseram e os aumentos de preços que algumas delas efectuaram durante e depois do período a que se refere o inquérito.

Começemos com a recusa das propostas de compromisso, perguntando — porque só isso nos é permitido — se essa recusa foi suficientemente fundamentada. A este propósito, convém pôr em relevo que, no exercício dos poderes conferidos pelo Regulamento n.º 3017/79, a Comissão é obrigada a determinar objectivamente os factos relativos à existência de práticas de dumping por parte de empresas extracomunitárias. Como se afirma, todavia, no acórdão de 4 de Outubro de 1983, no processo 191/82, já citado, no ponto 26, «isto não impede que ela disponha de um amplíssimo poder discricionário para escolher, em função dos interes-

ses da Comunidade, as medidas mais convenientes para fazer face à situação verificada».

Consequentemente, só a Comissão podia decidir se, no caso em apreço, um compromisso, relativamente ao preço, poderia proteger de forma suficiente os interesses económicos da Comunidade. Ela entendeu que tal não se verificava porque o mercado de rolamentos se caracteriza por uma gama de produtos e um leque de preços demasiado amplos para permitir um controlo efectivo do respeito pelos compromissos. Por outro lado, o facto é que, em situações como a nossa, a Comunidade deve poder intervir com instrumentos «rápidos e eficazes» (décimo quinto considerando do regulamento de base) e é precisamente por essa razão que, uma vez determinada a existência de dumping e o consequente prejuízo, o legislador dá preferência à aplicação do direito aduaneiro, a menos que disponha de um processo de restituição quando o exportador provar que este «supera a margem... realmente existente» (n.º 1 do artigo 15.º). Ora, nos n.ºs 24 e 25 do Regulamento n.º 2089/84 tudo isto — razões da recusa e opção de legislador — é recordado e explicado com clareza. Deve, pois, afastar-se esta crítica.

Não menos frágil é o terceiro fundamento. No Regulamento n.º 3017/79 não existe nenhuma norma que imponha à Comissão ou ao Conselho o apreciar positivamente os aumentos de preços efectuados pelos exportadores. Como ressalta do ponto 25 do regulamento impugnado, é de facto normal — e, acrescentamos nós, isto não implica arrendimento ou boas intenções para o futuro — que um exportador sujeito a um inquérito ou atingido por um direito provisório aumente os seus preços, sobretudo quando

está ligado ao importador por vínculos comerciais. Em todo o caso, parece-nos óbvio que, se fosse acolhida, a tese dos recorrentes levaria à instituição de um sistema de inquérito permanente e, o que é pior, condenaria ao insucesso qualquer tentativa destinada a estabelecer a existência de uma margem de dumping. Isto basta para excluir que o legislador o tenha querido.

9. A quarta e última questão é facilmente resumível: NTN, Nachi e NSK sustentam que, ao fixar as taxas dos direitos, as instituições não respeitaram o n.º 3 do artigo 13.º do Regulamento n.º 3017/79, violando assim o princípio da proporcionalidade.

Recordamos que, ao abrigo da citada norma, o montante dos direitos não deve ultrapassar a margem de dumping e deve ser reduzido se um direito inferior for suficiente para remover o prejuízo. Daí resulta — afirma o acórdão de 23 de Maio de 1985, proferido no processo 53/83 (Allied Corporation, Recueil, p. 1621, ponto 18 — que ao adoptar um regulamento antidumping, o Conselho é obrigado a determinar se o montante dos direitos é necessário (para) eliminar o prejuízo. Ora, a análise do Regulamento n.º 744/84 (n.ºs 23 e 24) e do regulamento em causa (ponto 21) demonstra que, no nosso caso, o montante do prejuízo e a importância do interesse comunitário em jogo foram apreciados de maneira profunda e minuciosa. À luz de tais explicações parece óbvio que as taxas fixadas correspondem plenamente aos objectivos visados pelo legislador.

Enfim, Nachi vem dizer que os direitos foram fixados sem ter em conta a revalorização inesperada da moeda japonesa no de-

curso do processo antidumping. O Conselho replica correctamente que, para a fixação dos montantes correspondentes, as flutuações do iene eram irrelevantes. O prejuízo sofrido pela indústria comunitária aprecia-se, de facto, em relação às vendas dos importadores, que são expressas na moeda do Estado-membro interessado.

10. Com base nas considerações precedentes promovemos que sejam julgados improcedentes os recursos interpostos pelas sociedades NTN, Toyo Bearing, Nachi Fujikoshi, Koyo Seiko KK e Minebea contra o Conselho das Comunidades Europeias. De acordo com o n.º 2 do artigo 69.º do Regulamento Processual, as despesas do processo, incluídas as dos intervenientes em apoio do recorrido, ficarão a cargo das partes vencidas.