

CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL

JEAN MISCHO

apresentadas em 5 de Julho de 1989*

*Senhor Presidente,
Senhores Juizes,*

1. Tal como a Nashua Corporation e as suas filiais, recorrentes nos processos C-133/87 e C-150/87, o grupo Gestetner faz parte dos *Original Equipment Manufacturers* (a seguir «OEM»), que o Conselho mencionou, no ponto 8 dos considerandos do seu Regulamento (CEE) n.º 535/87, de 23 de Fevereiro de 1987, que institui um direito antidumping definitivo sobre as importações de aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão¹ (a seguir «regulamento definitivo»), como sendo «importadores que vendiam estes produtos sob a sua própria marca na Comunidade».** Enquanto que os fotocopiadores (a seguir «PPC») vendidos com a marca Nashua são fabricados pela Ricoh, os da Gestetner são fabricados pela Mita Industrial Company Limited (a seguir «Mita Japão»), produtor japonês cujos PPC estão sujeitos, nos termos do artigo 1.º do regulamento definitivo, a um direito antidumping de 12,6 %.

2. A Gestetner pede, a título principal, a anulação deste regulamento e, a título subsidiário, a sua anulação na parte em que faz incidir sobre os PPC fabricados pela Mita Japão o referido direito.

3. A exemplo da Nashua, a Gestetner tinha também proposto um compromisso no decurso do inquérito conduzido pela Comissão, que esta, contudo, não aceitou. A Ges-

tetner pede igualmente a anulação da decisão da Comissão de recusa desse compromisso. Por isso dirigiu o recurso também contra esta instituição.

4. Alguns dos fundamentos e argumentos exprimidos no caso concreto pelas partes são idênticos ou semelhantes aos discutidos no âmbito dos processos apensos C-133/87 e C-150/87. Outros, pelo contrário, são complementares, ou mesmo novos. A parte essencial das presentes conclusões será, por isso, consagrada à apreciação destes últimos, enquanto que, relativamente aos primeiros, poderei limitar-me a aplicar as conclusões extraídas a seu respeito no âmbito dos processos Nashua.

5. Contrariamente à Nashua, a Gestetner não interpôs dois recursos dirigidos respectivamente contra o Conselho e a Comissão, mas um único recurso dirigido parcialmente contra a Comissão e integralmente contra o Conselho. A recorrente esclarece, com efeito, que, embora o pedido de anulação do regulamento definitivo vise apenas o Conselho, o da decisão da Comissão que rejeita a sua proposta de compromisso visa a Comissão e o Conselho, já que este confirmou essa decisão ao adotar um regulamento definitivo.

6. A este propósito, gostaria de referir as conclusões que hoje apresentei no processo Nashua Corporation/Comissão, C-133/87 (apenso ao processo Nashua Corporation/Conselho, C-150/87), onde conclui que o recurso interposto da decisão da Comissão que rejeita uma proposta de compromisso é inadmissível. Recordei nessas conclusões o

* Língua original: francês.

** NT: esta definição não aparece na versão portuguesa do regulamento.

1 — JO L 54 de 24.2.1987, p. 12.

despacho do Tribunal de 11 de Novembro de 1987, Nashua/Conselho e Comissão (150/87, Colect. 1987, p. 4421), pelo qual o Tribunal julgou inadmissível o recurso interposto pela Nashua de anulação do Regulamento n.º 535/87 do Conselho, na parte em que o mesmo era dirigido também contra a Comissão. Nesse despacho, o Tribunal decidiu, com efeito, que a decisão da Comissão que rejeita um compromisso se insere no âmbito do processo de decisão do Conselho que conduz à instituição de um direito antidumping definitivo. Daí decorre que é no âmbito do recurso interposto contra o regulamento do Conselho que institui esse direito que o recorrente deve argumentar contra a decisão da Comissão que rejeita a sua proposta de compromisso.

7. Por consequência, examinarei esses argumentos em seguida quando tratar do mérito do recurso dirigido contra o Conselho. Antes disso, há que fazer algumas observações a respeito da sua admissibilidade.

I — Sobre a admissibilidade

8. Tal como no processo C-150/87, o Conselho suscita a questão prévia da inadmissibilidade do recurso. No caso dos autos, esta excepção apresenta todavia alguns aspectos particulares, dado que a recorrente formulou não apenas um pedido principal, mas também um subsidiário e invoca o artigo 2.º do regulamento impugnado nos termos do qual «os montantes garantidos pelo direito antidumping provisório por força do Regulamento (CEE) n.º 2640/86² são cobrados segundo as taxas do direito definitivamente

instituído nos casos da Mita e da Toshiba e às taxas do direito provisório em todos os outros casos», para sustentar que o seu recurso é admissível.

9. Quanto ao *pedido principal*, que visa a anulação do regulamento definitivo na sua totalidade, o Conselho tem razão ao considerá-lo inadmissível, de tal forma é evidente que dos acórdãos do Tribunal de 7 de Maio de 1987 nos processos «microrrolamentos de esferas» (240/84, 255/84, 256/84, 258/84, 260/84, Colect. 1987, p. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975) resulta que um regulamento que impõe direitos antidumping diferentes a uma série de operadores económicos só pode respeitar individualmente a um deles exclusivamente pelas disposições que lhe imponham um direito antidumping especial e fixem o respectivo montante, e não pelas que impõem direitos antidumping a outros.

10. O *pedido subsidiário* da recorrente visa precisamente a anulação do regulamento definitivo, «na medida em que ele faz incidir sobre os PPC fabricados pela Mita um direito antidumping de 12,6 %». Contra a sua admissibilidade o Conselho invoca os mesmos argumentos que invocou no processo Nashua, a saber que, mesmo nessa medida limitada, a recorrente não é individualmente atingida pelo referido regulamento.

11. Pela minha parte, proponho ao Tribunal que considere o pedido subsidiário da recorrente como admissível pelas razões que expus nas conclusões que hoje apresentei no processo Nashua Corporation/Conselho (C-150/87, Colect. 1990, p. I-719, I-742).

12. A recorrente invoca ainda um argumento que não tinha sido avançado pela

2 — Regulamento (CEE) n.º 2640/86 da Comissão, de 21 de Agosto de 1986, que institui um direito antidumping provisório sobre as importações de certos aparelhos fotocopiadores de papel normal originários do Japão (JO L 239 de 26.8.1986, p. 5), em seguida designado por «regulamento provisório».

Nashua, ou seja, que lhe era lícito impugnar o regulamento definitivo, porque fez parte dos importadores que pagaram ou prestaram caução relativamente aos direitos provisórios instituídos pelo Regulamento n.º 2640/86 e que foram cobrados nos termos do artigo 2.º do regulamento definitivo, à taxa definitivamente fixada em 12,6 % para os produtos Mita.

13. A este respeito, limitar-me-ei a constatar que, se se devesse declarar o recurso admissível por esse motivo, só deveria ser, em todo o caso, permitido à recorrente invocar os fundamentos e argumentos relativos à *cobrança dos direitos provisórios* às taxas indicadas³. Ora, não foi isto que a Gestetner fez, porque os argumentos que invocou dirigem-se todos contra a *instituição de direitos definitivos*.

II — Sobre o mérito

14. Em apoio do seu pedido de anulação do regulamento definitivo a recorrente avança cinco argumentos relativos, respectivamente:

- à determinação do preço à exportação;
- à comparação entre o valor normal e o preço à exportação;
- à definição da produção da Comunidade;
- ao interesse da Comunidade;

3 — Ver, neste sentido, o acórdão do Tribunal de 29 de Maio de 1979, Import Standard Office/Conselho (118/77, Recueil 1979, p. 1277), no qual o Tribunal tomou em consideração a disposição do regulamento impugnado que previa a cobrança definitiva de direitos provisórios unicamente no âmbito da análise da admissibilidade do recurso enquanto dirigido contra essa disposição (pontos 24 e 27).

— à recusa da sua proposta de compromisso.

1. Quanto à determinação do preço à exportação

15. Segundo a recorrente, o preço que paga à Mita constitui o «preço realmente pago pelo produto vendido para exportação para a Comunidade», na acepção do artigo 2.º, n.º 8, alínea a), do Regulamento (CEE) n.º 2176/84 do Conselho, de 23 de Julho de 1984, relativo à defesa contra as importações que são objecto de dumping ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia⁴ (em seguida designado por «regulamento de base»). Dado que é completamente independente da Mita, este preço deveria servir de base ao cálculo da margem de dumping e não deveria nem poderia ser feito qualquer ajustamento.

16. Segundo o Conselho, pelo contrário, não existe «preço pago» pela Gestetner à Mita Japão, pelo que considerou que o preço à exportação era o preço pago pela Mita Europa à Mita Japão. Ora, como existe uma associação entre a sociedade-mãe e a filial, este preço não podia servir de referência, e o preço à exportação teve de ser calculado nos termos do artigo 2.º, n.º 8, alínea b). Para este efeito, o Conselho baseou-se no «preço pelo qual o produto importado é revendido pela primeira vez a um comprador independente», ou seja, o preço facturado pela Mita Europa à Gestetner, deduzindo 5 % para ter em conta a intervenção da Mita Europa nestas vendas. O n.º 16 dos considerandos do regulamento do Conselho não afirma claramente que o Conselho se baseou no artigo 2.º, n.º 8, alínea b), também no que respeita às vendas aos OEM, mas no decurso do processo foi essa a tese constante do Conselho.

4 — JO L 201 de 30.7.1984, p. 1.

17. Tenho dúvidas quanto à validade da escolha desta base jurídica. De um modo geral, a tese do Conselho consiste em afirmar que a Gestetner não é, como pretende, o exportador dos fotocopiadores, mas o importador dos mesmos. Ora, quando se trata da determinação do preço à exportação, a Gestetner passa a ser considerada pelo Conselho apenas como o primeiro comprador independente.
18. Além disso, o raciocínio do Conselho equivale a ignorar os próprios termos do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), onde se refere o «preço a que o produto *importado* é revendido pela primeira vez a um comprador independente», e os ajustamentos que podem ser efectuados «para ter em conta todas as despesas efectuadas *entre a importação e a revenda*, incluindo todos os direitos e imposições, bem como uma margem de lucro razoável». Ora, manifestamente, a Mita Europa não comprou e importou o produto para o revender em seguida à Gestetner. Resulta, pelo contrário, do ponto 12 do pedido, que não foi contestado pelas instituições, que os PPC são expedidos das fábricas Mita para entrepostos situados no Japão, designados pela Cornes, agente da Gestetner neste país. Para cada lote é apresentada uma guia de remessa. A guia assinada (pela Cornes) é enviada à Mita Japão que a envia à Mita Europa. Esta última emite uma factura destinada à Gestetner e utiliza a guia de remessa com a nota de recebimento para se fazer pagar através de uma carta de crédito emitida pela Gestetner.
19. Como o próprio Conselho afirma na sua defesa, a Mita Europa age assim essencialmente «na qualidade de agente ou de centro de coordenação ao tratar as encomendas e ao proceder à facturação efectiva da mercadoria entregue a certos compradores independentes na CEE» (n.º 35).
20. Não é, por isso, manifestamente possível considerar que o produto tenha sido comprado, importado, e seguidamente revendido pela Mita Europa, ou que esta última tenha exercido as funções que normalmente cabem ao importador. [Mesmo que se devesse considerar que a Mita Europa tem a qualidade de terceiro» em relação à Mita Japão, na acepção do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), continua a ser verdade que ela não comprou nem revendeu os produtos importados.]
21. É, aliás, significativo que nem o ponto 18 dos considerandos do regulamento provisório nem o ponto 16 dos considerandos do regulamento definitivo, através do qual «o Conselho confirma as conclusões da Comissão», relativas ao preço à exportação a considerar no caso das vendas aos OEM, tratam as filiais dos exportadores situadas na Comunidade como «importadores». O regulamento provisório fala do papel de «agentes» destas filiais, enquanto que o regulamento definitivo fala simplesmente do seu «papel» nas vendas aos OEM.
22. O ponto 18 dos considerandos do regulamento provisório está redigido da forma seguinte:
- «Em alguns casos, especialmente relacionados com exportações para os 'OEM'..., as sociedades filiais do exportador na Comunidade agem como agentes dado que processam as encomendas dos clientes em causa, enviam facturas e recebem pagamentos. Consequentemente, a Comissão considera que é apropriado ajustar em 5 % os preços de exportação praticados para esses clientes de modo a ter em conta uma margem razoável destinada à comissão do agente com base nas melhores informações de que a Comissão dispõe.»

23. Em relação a este considerando, o regulamento definitivo declara expressamente, no ponto 16 dos considerandos, que

«o Conselho confirma as conclusões da Comissão, segundo as quais os preços de exportação nestas circunstâncias devem ser ajustados de modo apropriado para ter em conta a função da filial do exportador ao realizar tais vendas».

24. Por outro lado, resulta do conjunto dos considerandos do regulamento definitivo relativo ao preço de exportação que o Conselho aplicou o artigo 2.º, n.º 8, alínea b), a todas as vendas a clientes independentes na Comunidade, sempre que uma filial do exportador situada na Comunidade intervinha de alguma forma nestas vendas. Ora, esta intervenção não era a mesma em todas as vendas.

25. «Nos casos em que, embora a sociedade filial não fosse formalmente a importadora, executava as funções e suportava os custos normais de um importador», isto é, «recebia as encomendas, comprava os produtos ao exportador e revendia-os, geralmente a preços mais elevados *inter alia*, a clientes não relacionados» (primeiro parágrafo do ponto 15 dos considerandos), o Conselho, de forma correcta, partiu da posição inicial da Comissão que tinha procedido a um ajustamento do preço à exportação nos termos do artigo 2.º, n.º 10, segundo parágrafo, alínea c), do regulamento de base, para ter em conta as diferenças quanto às condições e modalidades de venda com o valor normal comparável (ponto 16 dos considerandos do regulamento provisório).

26. O Conselho equiparou assim os casos em que a filial, embora não sendo o impor-

tador formal do produto, assumia, contudo, «as despesas próprias de uma filial importadora» (ver terceiro parágrafo do ponto 15 do regulamento definitivo) àqueles em que as exportações se destinaram às filiais que formalmente importavam o produto para a Comunidade e são referidas no ponto 17 dos considerandos do regulamento provisório e no primeiro parágrafo do ponto 16 dos considerandos do regulamento definitivo. Não creio, todavia, que o Conselho tivesse o direito de fazer uma equiparação semelhante no que diz respeito ao papel da Mita Europa nas vendas da Mita Japão à Gestetner.

27. Com efeito, resulta claramente dos factos acima descritos que a intervenção da Mita Europa nas vendas à Gestetner difere fundamentalmente da das filiais do exportador nos outros casos de vendas referidos, em que compravam e revendiam efectivamente o produto importado ou desempenhavam decididamente a função de importadores oficiais.

28. Nestas condições, considero que o Conselho não teve razão ao aplicar neste caso concreto o artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base.

29. Não penso, todavia, que o regulamento impugnado deva ser anulado por isso. Na sua réplica (pontos 31 e 32), o Conselho esclareceu, com razão, que embora a Mita Europa tivesse o papel de simples agente e fizesse parte da organização de vendas da Mita Japão, as suas despesas faziam parte das despesas directamente ligadas às vendas da Mita Japão, de forma que as instituições deveriam ter efectuado um ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea c), do regulamento de base, a título de diferenças entre as despesas de venda no mercado interno e na exportação.

30. Por isso, as despesas inerentes à intervenção da Mita Europa poderiam, de qualquer forma, ter sido deduzidas a esse título do preço à exportação, ou seja, do preço pago pela Gestetner. Ora, a recorrente não contestou o nível do ajustamento feito para ter em conta o desempenho da Mita Europa nas vendas à Gestetner, ou seja, 5 %; além disso, não se encontrava na situação ideal para o fazer, já que essas despesas eram próprias da Mita.

31. Não foi, por isso, provado de forma nenhuma que a aplicação do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), tenha conduzido a um resultado diferente do que decorreria da aplicação da disposição adequada, ou seja, o artigo 2.º, n.º 10, alínea c), do regulamento de base. Nestas condições, considero que, apesar do erro de fundamentação jurídica cometido, não deve ser acolhido o fundamento baseado na ilegalidade da determinação do preço à exportação.

2. Quanto à comparação entre o valor normal e o preço à exportação

32. O segundo fundamento da recorrente baseia-se na violação dos n.ºs 9 e 10 do artigo 2.º do regulamento de base. A Gestetner argumenta que as instituições, por um lado, não compararam o valor normal e o preço à exportação «no mesmo estádio comercial» e, por outro lado, não procederam aos ajustamentos exigidos por esse facto.

33. Basta ler o ponto 11 dos considerandos do regulamento definitivo para nos apercebermos que os valores normais específicos foram calculados precisamente *pela comparação* com as vendas e os preços à exportação aos OEM. A fim de tomar em conta a «dife-

rença de custos ou de lucro» das vendas aos OEM em comparação com as efectuadas sob a própria marca dos fabricantes, foi aplicado um nível de lucro mais baixo aos valores calculados relativamente às vendas OEM. Por isso, foi a partir da fase do cálculo do valor normal, com base no artigo 2.º, n.º 3, alínea b) ii), do regulamento de base que as instituições tiveram em conta a particularidade das vendas aos OEM.

34. Tendo, por isso, os dois parâmetros em questão sido efectivamente objecto de comparação no mesmo estádio comercial, ou seja, o das vendas aos OEM, seria ainda necessário um ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base? A própria recorrente não parece convencida disso, porque admite, no ponto 56 do pedido, que se as instituições tivessem incluído no valor normal calculado, além dum lucro menor, as despesas gerais administrativas e de vendas menos elevadas, não deveria ter sido aplicado o artigo 2.º, n.º 10.

35. Ora, já vimos nas nossas conclusões nos processos Nashua — e isto permitirá igualmente refutar as observações feitas pela Mita na sua intervenção (ver a p. 36 do relatório para audiência) — que, ao aplicar um nível de lucro mais baixo aos valores calculados para a comparação com os preços à exportação aos OEM, as instituições tiveram efectivamente em conta as diferenças não apenas de lucro, mas também de custos. Apenas por falta de informações precisas a este respeito é que elas o consideraram sob a forma de elemento único, ou seja, a margem de lucro, que calcularam em 5 % para as vendas aos OEM contra 14,6 % para a média da margem de lucro verificada nas outras vendas. Ao considerar este número, em comparação com o avançado pela recor-

rente no anexo 6 do seu pedido, as instituições não procederam certamente a um cálculo irracional.

36. Por outro lado, o Tribunal já sublinhou no seu acórdão de 7 de Maio de 1987, Nachi Fujikoshi/Conselho (255/84, Colect. 1987, p. 1861) que, diferentemente dos ajustamentos relativos ao cálculo do preço à exportação feitos officiosamente pelas instituições comunitárias nos termos do artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base⁵, os visados pelo artigo 2.º, n.º 10, podem sê-lo também a pedido de uma parte interessada. O Tribunal acrescentou que

«esta parte deve então apresentar prova de que o seu pedido é justificado, quer dizer, que a diferença de que se prevalece se refere a um dos factores enumerados no artigo 2.º, n.º 9, que esta diferença afecta a comparabilidade dos preços e, finalmente, tratando-se mais especificamente, como neste caso, de diferenças nas condições de venda, que essas diferenças têm relação directa com as vendas tomadas em consideração» (n.º 33).

37. No caso em análise, esta prova foi tanto mais difícil de fazer quanto tinham de ser elididas duas presunções contrárias contidas no artigo 2.º, n.º 10, alínea c), do regulamento de base.

38. Com efeito, por um lado, esta disposição apenas permite ajustamentos a título de diferença de estádio comercial «sempre que

elas não tenham sido de outro modo tomadas em consideração». O simples facto de a recorrente invocar eventuais diferenças de estádio comercial não é, por isso, suficiente para justificar um ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea c). Teria ainda que demonstrar que não foram tidas em consideração essas diferenças através de outros ajustamentos relativos às condições de venda efectivamente feitos (ver o ponto 17 dos considerandos do regulamento definitivo).

39. Por outro lado, esta disposição prevê que, «regra geral, não será efectuado qualquer ajustamento para as diferenças que existam nos encargos administrativos e gerais, incluindo os encargos de investigação e desenvolvimento ou de publicidade». Dado que os ajustamentos que a recorrente reivindica respeitam precisamente a essas despesas, teria de provar a «existência de qualquer circunstância particular susceptível de justificar uma derrogação da regra geral assim estabelecida»⁶.

40. Ora, há que constatar que também no decurso do processo perante o Tribunal a recorrente não conseguiu provar que o seu pedido de ajustamento a título de estádio comercial era justificado tendo em conta o conjunto destas condições. Podemos, por isso, concluir que as instituições não cometeram erro manifesto nem desvio de poder ao ter em conta a diferença de custos e de lucros existente entre as vendas aos OEM e as vendas aos outros compradores independentes da forma como o fizeram.

41. O segundo fundamento deve, por conseguinte, ser também julgado improcedente.

5 — No caso concreto, tratava-se do Regulamento (CEE) n.º 3017/79 do Conselho, de 20 de Dezembro de 1979 (JO L 339, de 31.12.1979), revogado pelo Regulamento n.º 2176/84. Este retomou contudo em termos substancialmente idênticos as disposições aqui em causa.

6 — Ver, neste sentido, o n.º 35 do acórdão já citado de 7 de Maio de 1987, Nachi Fujikoshi/Conselho (255/84, Colect. 1987, p. 1861).

3. *Quanto à definição da produção da Comunidade*

42. No terceiro fundamento, a recorrente argumenta que havia «boas razões» (ver o ponto 67 do pedido) para excluir a Rank Xerox, a Tetras, a Olivetti e a Océ (ou cada uma destas sociedades) da definição de «produção da Comunidade», à qual as instituições tiveram de proceder a fim de determinar, em conformidade com o artigo 4.º, n.º 1, do regulamento de base,

«se as importações que são objecto de dumping... causarem ou ameçarem causar, em consequência do dumping... um prejuízo importante a uma produção estabelecida na Comunidade ou retardarem consideravelmente o estabelecimento dessa produção».

43. Nos termos do n.º 5 do mesmo artigo, há que entender por produção da Comunidade

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

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

— ...».

I - 820

44. Decorre desta disposição que nem a simples existência de uma ligação qualquer entre um produtor comunitário e um exportador ou um importador, nem o simples facto de a importação do produto em questão por um produtor comunitário acarretam automaticamente a exclusão deste produtor da «produção da Comunidade» para efeitos de avaliação do prejuízo sofrido. Como o Conselho sublinhou repetidas vezes perante o Tribunal, e como a Comissão havia recordado no ponto 64 dos considerandos do regulamento provisório,

«a questão de saber se o termo 'indústria comunitária' do n.º 5 do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 2176/84, deveria incluir os produtores comunitários que importam bens objecto de dumping é uma questão que só pode ser decidida caso a caso e à luz de todos os factos relevantes relativos à natureza das ligações entre produtores comunitários e os exportadores em causa».

45. Para além de esta conclusão retirar qualquer pertinência à remissão feita para a prática anterior pretensamente seguida noutros processos, resulta daí também que, para que o fundamento de violação do artigo 4.º, n.º 5, do regulamento de base seja consistente, não basta que haja «boas razões» ou que fosse possível excluir certos produtores da «produção da Comunidade». Dispondo as instituições de um amplo poder de apreciação nesta matéria, é necessário, pelo contrário, que a inclusão dos produtores em questão se tenha baseado em factos materialmente incorrectos ou em apreciações manifestamente erradas dos factos, ou constitua um desvio de poder.

46. Ora, não creio que no caso em análise a recorrente tenha conseguido provar que o

Conselho cometeu tais erros ou se tornou culpado de um desvio de poder.

47. A parte do regulamento em litígio consagrada à definição da produção da Comunidade está entre as mais longas e certamente as mais explícitas de todo o texto. De acordo com a introdução da parte iii) do capítulo H, intitulado «Prejuízo», foi precisamente em virtude do facto de todos os produtores comunitários em causa no processo terem relações de associação ou comerciais com os exportadores japoneses que a Comissão procedeu a um «exame pormenorizado da posição de cada uma das sociedades denunciadas com base nos factos específicos relativos à situação de cada uma delas». Por isso, uma leitura comparada dos pontos 50 a 77 dos considerandos do regulamento definitivo e das diferentes acusações formuladas pela recorrente não mostra de modo algum que o Conselho, que confirmou as diferentes conclusões da Comissão, tenha negligenciado a análise de qualquer dos aspectos invocados.

48. Aliás, as duas únicas verdadeiras contestações de factos são mais aparentes do que reais e explicam-se, por um lado, pela amálgama que a recorrente faz entre as importações de PPC inteiramente montados e os componentes e, por outro lado, pela distinção que faz entre os PPC dos segmentos 1 e 2 (de fraca capacidade) e os de outros segmentos referidos no processo.

49. Assim, quando a recorrente afirma que as importações da Rank Xerox, provenientes da Fuji Xerox representaram mais do que cerca de 8 % das vendas e locações pela Rank Xerox de fotocopiadores dos segmentos 1 e 2, ao contrário do que o Conselho

constatou no ponto 52 dos considerandos, tem não só em conta as importações directas de PPC, mas também as importações de aparelhos não montados e de peças sobressalentes (ver ponto 78 do pedido). Ao mesmo tempo, menospreza totalmente outra constatação mais geral, feita pelo Conselho no mesmo ponto dos considerandos, ou seja, que as revendas pela Rank Xerox das importações provenientes da Fuji Xerox no período que vai de 1981 a Julho de 1985, representaram menos de 1 % das suas vendas e locações de novos aparelhos incluídos no conjunto dos segmentos abrangidos pelo processo.

50. Foi também assim que, para contestar as afirmações produzidas pelo Conselho no ponto 58 dos considerandos sobre o valor acrescentado na Comunidade na produção pela Rank Xerox de PPC dos segmentos 1 a 4, a recorrente se baseou essencialmente em considerações relativas apenas aos segmentos 1 e 2 (ver principalmente os pontos 81 e 82 da réplica). Ora, para além de os números que avança a esse respeito estarem incluídos no leque que vai de 20 % a 35 % referido pelo Conselho no ponto 55 dos considerandos, parece-me totalmente legítimo que, para efeitos da sua conclusão final relativa à questão de saber se a Rank Xerox deveria fazer parte da «produção da Comunidade», o Conselho tenha tomado em conta o valor acrescentado médio ponderado para todos os PPC fabricados pela Rank Xerox na gama dos segmentos 1 a 4. Com efeito, como ele próprio sublinhou no ponto 58 dos considerandos,

«dado que o produto similar no processo foi definido como sendo todos os copiadores, desde os copiadores pessoais até às máquinas classificadas no segmento 5 inclusive, da classificação Dataquest, seria inadequado analisar se um produto comunitário deveria

integrar a indústria comunitária só em função da sua produção de um modelo ou de uma gama limitada de modelos».

51. Não tendo os factos considerados pelo Conselho sido verdadeiramente contestados nem sendo contestáveis em si próprios, a controvérsia refere-se sobretudo às apreciações que fez a respeito dos mesmos e nomeadamente às consequências jurídicas que daí extraiu.

52. A este respeito, há que constatar, antes de mais, que a análise a que as instituições devem proceder para determinar a «produção da Comunidade» deve necessariamente ser de ordem global. Nos termos do artigo 4.º, n.º 2, do regulamento de base, o exame do prejuízo deve compreender vários factores, «não constituindo qualquer deles ou mesmo vários de entre eles necessariamente uma base de juízo determinante». Trata-se do volume e do preço das importações que são objecto de dumping, bem como do seu impacto sobre a produção em questão. Em virtude da citada disposição, as instituições podem, no momento em que determinam o prejuízo sofrido, privilegiar um destes factores em relação aos outros. Da mesma forma, tal como resulta do acórdão de 5 de Outubro de 1988, Canon/Conselho (277/85 e 300/85, Colect. 1988, p. 5731), a lista dos factores económicos a tomar em consideração para medir o impacto do volume e do preço das importações na produção em questão, mencionada na alínea c) dessa disposição, é simplesmente indicativa, de forma que é lícito às instituições reter apenas como base de julgamento suficiente alguns de entre eles (ver o final do ponto 56).

53. Quando se trata de decidir se um produtor deve ou não ser excluído da definição da produção comunitária para efeitos da determinação do prejuízo, pelo facto de ter la-

ços associativos ou comerciais com os exportadores ou importadores do produto, a questão de saber se provocou um prejuízo a si próprio ou contribuiu para o prejuízo sofrido pela indústria comunitária deve também ser analisada em relação a esses factores, quais sejam, o volume das importações que efectuou, as vantagens em matéria de preços que conseguiu e nomeadamente os preços a que revendeu os produtos importados e bem assim o respectivo impacto noutros elementos da sua própria produção e da dos outros produtores. A apreciação destes factores deve, contudo, ser feita de modo global, avaliando as vantagens e inconvenientes de cada um destes factores e fazendo eventualmente prevalecer as verificações feitas nuns sobre as feitas noutros. O que é decisivo é a conclusão geral final sobre a questão de saber se, sim ou não, os produtores comunitários contribuíram para o prejuízo, medido em todos esses factores, sofrido por eles próprios ou pelo resto da indústria comunitária.

54. Ora, no caso em análise, as instituições procederam efectivamente a essa análise. Resulta claramente de vários considerandos do regulamento em litígio que tiveram perfeita consciência dos factores que, considerados isoladamente, poderiam eventualmente jogar a favor da exclusão de certos produtores da «produção da Comunidade». Assim, por exemplo, no ponto 58 dos considerandos, o Conselho manifesta

«dúvidas sobre se as operações de fabrico da Rank Xerox no Reino Unido seriam suficientes para lhe conferir o estatuto de produtor comunitário, na acepção do n.º 5 do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 2176/84 em relação aos fotocopiadores dos segmentos 1 e 2»,

e, no ponto 64 dos considerandos, observa que a Rank Xerox não produziu qualquer prova convincente para demonstrar que foi com o fim de se proteger contra a concorrência a baixo preço dos produtores japoneses que comprou, a partir de 1978, fotocopiadores de fraca capacidade à Fuji Xerox, sua filial no Japão. Só em face de outras circunstâncias do caso concreto é que, portanto, se chegou à conclusão global de que definitivamente a Rank Xerox deveria fazer parte da «produção da Comunidade».

55. Da mesma forma, no que respeita à situação da Océ e da Olivetti, o Conselho mencionou, no ponto 71 dos considerandos, uma série de argumentos que conduzem à conclusão de que, em última análise, mesmo se estas duas sociedades importaram PPC a preços de dumping para os distribuir numa base OEM, não causaram prejuízos a si próprias. Sublinhou em particular que, «o fizeram para dar resposta à necessidade de oferecer uma gama completa aos seus clientes» (ver o segundo travessão do ponto 71 dos considerandos). Ora, contrariamente ao que argumenta a recorrente (nos pontos 71 e 72 do seu requerimento), esta consideração, especialmente quando se conjuga com a constatação de que o volume total destas importações foi fraco e de que os preços a que foram vendidos eram superiores aos praticados pelos seus fornecedores, pode perfeitamente justificar a conclusão de que essas empresas não causaram prejuízo a si próprias nem aos outros produtores da Comunidade e permitir, portanto, a sua inclusão na «produção da Comunidade» para efeitos de análise do prejuízo. Em todo o caso, no seu acórdão de 5 de Outubro de 1988, Tokyo Electric Company/Conselho (260/85 e 106/86, Colect. 1988, p. 5855), o Tribunal julgou válida tal forma de proceder (ver o ponto 47).

56. No que diz respeito à Tetras, tem que admitir-se que a defesa do Conselho que

consiste em dizer que o ponto 68 dos considerandos do regulamento impugnado apenas se refere à questão de saber se esta empresa deveria ser excluída da «produção da Comunidade» para efeitos da sua associação à denúncia, só dificilmente se concilia com uma leitura literal do referido considerando, segundo o qual o facto de a Canon ter obtido uma participação de 19 % na sociedade Tetras com opção de compra de mais 30 % das acções

«não afectou a posição da Tetras, *quer enquanto produtor comunitário quer enquanto denunciante* e, por conseguinte, a Tetras *mantém-se integrada na indústria comunitária* para efeitos do presente processo».

Figurando esse considerando no capítulo H, denominado «Prejuízo», há necessariamente que admitir que essa conclusão é relativa ao artigo 4.º do regulamento de base, igualmente intitulado «Prejuízo», e não ao seu artigo 5.º, intitulado «Denúncia», como pretende fazer crer o Conselho no ponto 102 da sua defesa.

57. O que me parece, todavia, determinante é que, como o Conselho sublinha justamente, não foi tida em conta a situação da Tetras nem a propósito da avaliação da importância do prejuízo nem a propósito da fixação da taxa dos direitos antidumping. Resulta, com efeito, do ponto 107 dos considerandos do regulamento impugnado que o cálculo do direito necessário para compensar o prejuízo sofrido pelos produtores comunitários de PPC foi feito sem incluir qualquer dado relativo à Tetras. Por outro lado, para determinar a importância do prejuízo que era necessário compensar, apenas foram tomadas em consideração as reduções de lucros que tinham sofrido a Rank Xerox,

a Océ e a Olivetti (ver o ponto 81 dos considerandos). Quanto ao ponto 86 dos considerandos, invocado pela recorrente, apenas trata da questão de saber se o prejuízo não quantificado causado à Tetras é susceptível de resultar de factores diferentes do dumping.

58. Resulta daí que, mesmo que o ponto 68 dos considerandos implique a inclusão da Tetras na «produção da Comunidade», e que, na realidade, a Tetras devesse ser excluída em virtude das suas ligações com a Canon, isso não basta para justificar a anulação da instituição dos direitos antidumping que, no caso concreto, não tinha sido baseada na situação da Tetras.

59. O terceiro fundamento carece pois de base.

4. Quanto ao interesse da Comunidade

60. Nos termos do artigo 12.º, n.º 1, do regulamento de base, os direitos antidumping só podem ser instituídos, nomeadamente, «quando ressaltar da verificação definitiva dos factos que os interesses da Comunidade exigem uma acção comunitária...». A recorrente contesta que neste caso o Conselho tivesse tido em conta os interesses da Comunidade. Critica principalmente o facto de ele ter negligenciado a tomada em consideração da estrutura do mercado e nomeadamente o seu grau de concentração, bem como os efeitos que a imposição dos direitos inelutavelmente teria, atenta essa estrutura, sobre a concorrência e os preços e, por conseguinte, para os consumidores.

61. A este propósito, há que considerar, antes de mais, que, para avaliar os «interesses

da Comunidade», o Conselho deve proceder à apreciação de uma situação económica complexa. Ora, é jurisprudência constante, que

«o juiz deve limitar o controlo sobre essa escolha à verificação do respeito das normas processuais, da exactidão material dos factos..., da ausência de erro manifesto na apreciação desses factos e da ausência de desvio de poder»⁷.

62. Por outro lado, a avaliação a que o Conselho deve proceder deve necessariamente fazer-se de forma global, ponderando interesses de toda a ordem, por vezes contraditórios, e englobando quer o longo quer o curto prazo. É por isso que, mesmo que a particular apreciação que foi levado a fazer sobre um ou outro dos elementos analisados deva eventualmente, se considerada isoladamente, ser sujeita a contestação, isso não implicará necessariamente que a sua apreciação global deva ser considerada errada.

63. Ora, basta ler os pontos 88 a 99 dos considerandos do regulamento definitivo para se dar conta, por um lado, que «os pontos de vista de todos os produtores comunitários, exportadores japoneses e importadores na Comunidade, em especial os OEM» (ponto 88 dos considerandos), foram efectivamente analisados e, por outro lado, que o Conselho tomou em consideração quer a situação concorrencial no mercado (ponto 94 dos considerandos) quer o eventual aumento de preços susceptível de decorrer da instituição de direitos antidumping (ponto 98 dos considerandos) para concluir que, «tomando todos os aspectos em consi-

⁷ — Ver, neste sentido, nomeadamente, o acórdão atrás citado de 7 de Maio de 1987, Nachi Fujikoshi/Conselho, n.º 21 (255/84, Colect. 1987, p. 1861).

deração, é do interesse da Comunidade, a longo prazo, eliminar o efeito prejudicial, para a indústria comunitária em questão, das importações japonesas objecto de dumping e que os benefícios de tal protecção excedem claramente quaisquer efeitos, especialmente sobre o preço, que possam ser considerados como não sendo do interesse do consumidor» (ponto 99 dos considerandos).

64. Além disso, não creio que se possa censurar o Conselho por ter cometido um erro manifesto na apreciação que fez dos diferentes aspectos analisados.

65. Quanto à estrutura do mercado, não é, antes de mais, evidente que a Rank Xerox, que constitui o mais importante produtor comunitário, detenha uma posição dominante no mesmo como acredita a recorrente a ponto de ter apresentado, em Setembro de 1986, uma denúncia contra a Xerox Corporation, a sociedade-mãe, por violação do artigo 86.º do Tratado CEE. Por um lado, embora entendendo que seria necessário tomar em consideração o mercado no seu conjunto, a recorrente baseou-se exclusivamente, para ilustrar a sua afirmação, em estatísticas relativas aos números de fotocópias vendidas, em vez de admitir que a situação é diferente se se analisar o mercado em relação ao número de fotocopiadores vendidos (ver os pontos 98 a 100 da sua réplica). Por outro lado, e abstraindo do facto de não competir ao Conselho, no âmbito de um processo antidumping, julgar previamente uma decisão que a Comissão deverá tomar no âmbito de um processo nos termos do Regulamento n.º 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962⁸, o facto de, no decurso do período de referência abrangido pelo presente inquérito antidumping, cerca

de dezanove produtores deterem uma parte do mercado comunitário de PPC e de a parte detida pelo conjunto dos produtores comunitários apenas atingir 19 % (ver o ponto 109 da defesa) distingue claramente o presente caso do da glicina originária do Japão citado pela recorrente⁹, no qual a situação da concorrência e a estrutura do mercado comunitário eram caracterizadas pela presença de um único produtor comunitário e de duas empresas não comunitárias. Embora o risco de monopólio fosse, por isso, certamente maior, o Conselho considerou que era do interesse da Comunidade tomar as medidas de protecção, e mesmo que o direito definitivamente instituído não fosse suficiente para eliminar inteiramente o prejuízo verificado, foi fixado ao nível do prejuízo causado por um dos dois exportadores japoneses¹⁰.

66. Seguidamente, o facto de no decurso do processo um dos denunciantes ter sido comprado por um exportador japonês podia legitimamente fazer duvidar o Conselho das possibilidades de sobrevivência de uma produção comunitária independente. Por outro lado, o desaparecimento de produtores comunitários teria favorecido a evolução do mercado para uma situação de oligopólio e o afastamento eventual dos exportadores japoneses. Foi certamente no interesse da Comunidade que, nestas condições, o Conselho deu preferência à produção comunitária.

67. De facto, parece, além disso, que a evolução prevista pela recorrente não se con-

9 — Regulamento (CEE) n.º 2322/85 do Conselho, de 12 de Agosto de 1985, que institui um direito antidumping definitivo sobre as importações de glicina originária do Japão (JO L 218 de 15.8.1985, p. 1).

10 — Ver, a este respeito, o ponto 18 dos considerandos do Regulamento (CEE) n.º 2322/85, que deve ser entendido à luz do ponto 31 dos considerandos do Regulamento (CEE) n.º 997/85 da Comissão, de 18 de Abril de 1985, que institui um direito antidumping provisório (JO L 107 de 19.4.1985, p. 8).

8 — Primeiro regulamento de aplicação dos artigos 85.º e 86.º do Tratado (JO L 13 de 21.2.1962, p. 204).

cretizou. Nenhum dos concorrentes se retirou do mercado depois da instituição dos direitos provisórios, e sete sociedades japonesas começaram a montar ou a produzir aparelhos na Comunidade (ver o ponto 80 da tréplica).

68. Finalmente, parece-me necessário tomar posição acerca dos efeitos que o Regulamento n.º 1761/87 do Conselho, de 22 de Junho de 1987¹¹, denominado «regulamento chaves de parafuso» (este regulamento é designado desta forma por se referir a uma actividade industrial na Comunidade em que o valor acrescentado consiste apenas na montagem de componentes), que autoriza a instituição de direitos antidumping sobre os produtos fabricados por montagem na Comunidade, é susceptível de provocar na evolução da situação da concorrência na Comunidade. Tendo este regulamento entrado em vigor numa data posterior à adopção do regulamento impugnado, o Conselho não era obrigado a tomá-lo em conta no momento de instituir os direitos antidumping definitivos. Se se verificasse que os seus efeitos eram tais que a manutenção destes direitos deixaria de ser do interesse da Comunidade, competiria à Comissão iniciar um processo de reanálise previsto no artigo 14.º do regulamento de base quer por sua própria iniciativa quer a pedido de um Estado-membro ou de uma «parte interessada».

69. O quarto fundamento não pode, por isso, merecer acolhimento.

5. Quanto à recusa da proposta de compromisso

70. Os argumentos que a Gestetner invoca a este respeito são em grande parte idênticos

11 — Regulamento (CEE) n.º 1761/87 do Conselho, de 22 de Junho de 1987, que altera o Regulamento (CEE) n.º 2176/84 relativo à defesa contra importações que são objecto de dumping ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia (JO L 167 de 27.6.1987, p. 9).

aos avançados pela Nashua. No essencial, posso, por isso, remeter para as conclusões que hoje apresentei no processo C-150/87, onde defendi, nomeadamente, o ponto de vista de que as instituições não cometeram erro manifesto ao seguir a prática tradicional de não aceitar compromissos da parte dos importadores (ponto 100 dos considerandos do regulamento do Conselho). Nas páginas 7 e 8 da sua defesa no presente processo, a Comissão explicou, aliás, as razões desta prática tradicional de uma forma particularmente convincente.

71. Tratando-se de um compromisso que inclui um aumento dos preços (a Gestetner tinha proposto esse compromisso, ao passo que a Nashua tinha proposto uma limitação das quantidades importadas), a Comissão sublinha, com razão, na página 9 da sua defesa que, mesmo neste caso, os importadores continuariam a ter interesse em comprar o produto, a preços de dumping, junto dos fabricantes de países terceiros, em vez de comprar as mercadorias produzidas na Comunidade. O compromisso garantir-lhes-ia uma margem de lucro importante.

72. Nestas condições, os produtores da Comunidade sofreriam um prejuízo tão importante como se não tivesse havido compromisso. O único efeito de um compromisso assumido por um importador é reduzir o prejuízo sofrido pelos distribuidores de mercadorias fabricadas na Comunidade, o que não significa a mesma coisa que a supressão do prejuízo sofrido pelos produtores da Comunidade.

73. Além disso, se se aceitasse um compromisso da parte de um importador, seria necessário aceitar os compromissos da parte

de todos os importadores que se encontrassem na mesma situação. O número dos exportadores é (geralmente) limitado: se for excessivo os compromissos não são aceites. O número de importadores potenciais é, pelo contrário, sempre muito importante. Estes argumentos seriam válidos mesmo que a Gestetner pudesse ser considerada como um exportador, porque o número dos exportadores potenciais que não são produtores pode também ser muito elevado. Finalmente, o número de tipos de fotocopiadores

é bastante grande. Nestas condições, um controlo eficaz dos compromissos tornar-se-á excessivamente difícil.

74. Proponho ao Tribunal que acolha também os argumentos das instituições, que não contêm erro manifesto de apreciação e se situam, por isso, no âmbito da ampla margem de apreciação que o Tribunal lhes reconhece. O fundamento baseado na recusa da proposta de compromisso deve, por isso, ser igualmente julgado improcedente.

Conclusão

75. Por todas estas razões proponho ao Tribunal:

- que julgue o recurso da Gestetner inadmissível na medida em que é dirigido contra a Comissão e na medida em que pretende a anulação do Regulamento n.º 535/87 do Conselho, no seu conjunto;
- que o declare admissível quanto ao restante, mas o julgue improcedente.

Mesmo que o pedido subsidiário da recorrente deva ser declarado admissível, não é menos verdade que foi vencida na maior parte das alegações do seu recurso. Por isso, proponho que o Tribunal a condene nas despesas, incluindo as suportadas pela interveniente Cecom. Quanto à interveniente Mita, que interveio em apoio dos pedidos da Gestetner, deverá suportar as suas próprias despesas.