

ACÓRDÃO DO TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA
(Quarta Secção Alargada)
14 de Setembro de 1995 *

No processo T-171/94,

Descom Scales Manufacturing Co. Ltd, sociedade de direito coreano, com sede em Seul, representada por Pierre Didier, advogado no foro de Bruxelas, com domicílio escolhido no Luxemburgo no escritório do advogado Laurent Mosar, 8, rue Notre-Dame,

recorrente,

contra

Conselho da União Europeia, representado por Bjarne Hoff-Nielsen e Jorge Monteiro, membros do Serviço Jurídico, na qualidade de agentes, assistidos por Philip Bentley, barrister, do foro de Inglaterra e do País de Gales, com domicílio escolhido no Luxemburgo no gabinete de Bruno Eynard, director da Direcção dos Assuntos Jurídicos do Banco Europeu de Investimento, 100, boulevard Konrad Adenauer,

recorrido,

apoiado por

* Língua do processo: francês.

Comissão das Comunidades Europeias, representada por Marc L. F. De Pauw, membro do Serviço Jurídico, na qualidade de agente, com domicílio escolhido no Luxemburgo no gabinete de Carlos Gómez de la Cruz, membro do Serviço Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

interveniente,

que tem por objecto a anulação do Regulamento (CEE) n.º 2887/93 do Conselho, de 20 de Outubro de 1993, que cria um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de certas balanças electrónicas originárias de Singapura e da República da Coreia (JO L 263, p. 1), na parte em que diz respeito à recorrente,

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

composto por: K. Lenaerts, presidente, R. Schintgen, R. García-Valdecasas, C. W. Bellamy e P. Lindh, juízes,

secretário: B. Pastor, administradora,

vistos os autos e após a audiência de 17 de Maio de 1995,

profere o presente

Acórdão

Factos na origem do recurso

- 1 O presente recurso visa a anulação do Regulamento (CEE) n.º 2887/93 do Conselho, de 20 de Outubro de 1993, que cria um direito *antidumping* definitivo sobre as importações de certas balanças electrónicas originárias de Singapura e da República da Coreia (JO L 263, p. 1, a seguir «regulamento controvertido»). A taxa do direito *antidumping* aplicado à recorrente pelo regulamento controvertido é de 26,7%. Este regulamento segue-se ao Regulamento (CEE) n.º 1103/93 da Comissão, de 30 de Abril de 1993, que institui um direito *antidumping* provisório sobre as mesmas importações (JO L 112, p. 20, a seguir «regulamento provisório»). Estes regulamentos foram adoptados com base nas disposições do Regulamento (CEE) n.º 2423/88 do Conselho, de 11 de Julho de 1988, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia (JO L 209, p. 1, a seguir «regulamento de base»).
- 2 A recorrente, Descom Scales Manufacturing Co. Ltd, Seul (a seguir «Descom»), que fabrica balanças electrónicas, é uma «joint venture», propriedade em 50% da Dailim Scales Seoul, Korea (a seguir «Dailim»), e da Ishida Scales, Kyoto, Japan (a seguir «Ishida Japão»). O produto que é objecto do direito *antidumping* é uma balança electrónica destinada ao comércio retalhista, com afixação digital do peso, do preço unitário e do preço a pagar, modelo «NOVA». A Descom fabrica o produto. Na Coreia, a sua comercialização é feita pela Dailim, e no resto do mundo pela Ishida. A Ishida Europe Ltd (a seguir «Ishida Europa»), filial a 100% da Ishida Japão, assegura a sua comercialização na Europa.
- 3 Na Comunidade, as balanças da Descom destinadas ao comércio de retalho são vendidas por três compradores/distribuidores, estabelecidos na Dinamarca, na Grécia e nos Países Baixos, que compram as balanças na Coreia, o primeiro numa base fob, e os outros numa base cif. Estes compradores não estão nem directa nem

indirectamente ligados à Descom nem à Ishida Japão. As balanças são facturadas pela Descom à Ishida Japão, que as factura à Ishida Europa, que, por sua vez, as factura directamente aos compradores dinamarquês e grego e, indirectamente, ao comprador neerlandês, por intermédio de uma sociedade estabelecida no Liechtenstein, que é totalmente alheia ao grupo Descom/Ishida.

- 4 Após uma denúncia apresentada por vários produtores da indústria comunitária, a Comissão iniciou, em Janeiro de 1992, um procedimento *antidumping* contra as importações para a Comunidade de determinadas balanças electrónicas originárias de Singapura e destinadas ao comércio retalhista. Na sequência de uma nova denúncia, a Comissão anunciou, em Abril de 1992, o alargamento desse procedimento às importações de determinadas balanças electrónicas originárias da Coreia. Nessa denúncia, a Descom era apresentada como um dos produtores exportadores das balanças electrónicas originárias da Coreia, e a Ishida Europa como a importadora das balanças fabricadas pela Descom. A Comissão enviou à Descom e à Ishida Europa questionários de inquérito.

- 5 Com base nos elementos recolhidos no inquérito preliminar, a Comissão fixou provisoriamente em 29% do preço líquido franco-fronteira comunitária não desalfandegado a margem *antidumping* aplicável às balanças exportadas pela Descom para a Comunidade. Ao adoptar em 30 de Abril de 1993 o regulamento provisório, a Comissão instituiu sobre as balanças fabricadas pela Descom um direito *antidumping* provisório de 29% do preço líquido franco-fronteira comunitária não desalfandegado. No seu n.º 33, o regulamento indica que a comparação entre os preços representativos dos modelos semelhantes comercializados pela indústria comunitária e pela Descom, no mesmo estádio comercial (preços facturados aos distribuidores e/ou concessionários independentes) nos principais mercados da Comunidade durante o período do inquérito «revelou uma subcotação superior... a 30% no caso do exportador coreano que praticou a margem mais elevada de *dumping*».

- 6 Ao adoptar em 20 de Outubro de 1993 o regulamento controvertido, o Conselho estabeleceu a margem ponderada definitiva de *dumping*, no que respeita à Descom, em 26,7% do preço líquido franco-fronteira comunitária não desalfandegado dos

produtos em questão (n.º 13 do regulamento controvertido). Assim, foi instituído um direito *antidumping ad valorem* de 26,7% sobre as importações, para a Comunidade, das balanças electrónicas fabricadas pela Descom (artigo 1.º do regulamento controvertido), uma vez que o nível necessário para eliminar o prejuízo, tal como é especificado no regulamento provisório (n.ºs 32, 33 e 55), e confirmado aquando do exame definitivo dos factos (n.º 20 do regulamento controvertido), era superior à margem de *dumping* apurada.

- 7 Antes da adopção do regulamento controvertido, fora iniciado outro procedimento contra exportações do mesmo tipo de produto provenientes do Japão, tendo levado à adopção do Regulamento (CEE) n.º 993/93 do Conselho, de 26 de Abril de 1993, que cria um direito *antidumping* definitivo sobre a importação de certas balanças electrónicas originárias do Japão (JO L 104, p. 4), que aplicava um direito *antidumping* de 31,6% sobre os preços das balanças exportadas pela Ishida Japão, sociedade-mãe japonesa da recorrente.

Tramitação processual

- 8 Foi nestas condições que, por petição entrada na Secretaria do Tribunal de Justiça em 8 de Janeiro de 1994, a recorrente interpôs o presente recurso.

- 9 Em 8 de Janeiro de 1994, por requerimento separado, a recorrente apresentou um pedido de medidas provisórias destinado a obter a suspensão da execução do regulamento que é objecto do presente litígio. O pedido foi indeferido por despacho do presidente do Tribunal de Justiça de 11 de Março de 1994.

- 10 Por despacho de 18 de Abril de 1994, o Tribunal de Justiça remeteu o processo ao Tribunal de Primeira Instância, em aplicação do artigo 4.º da Decisão 93/350/Euratom, CECA, CEE do Conselho, de 8 de Junho de 1993, que altera a Decisão 88/591/CECA, CEE, Euratom, que institui o Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias (JO L 144, p. 21), e da Decisão 94/149/CECA, CE do Conselho, de 7 de Março de 1994 (JO L 66, p. 29).
- 11 Em 16 de Maio de 1994, a Comissão entregou na Secretaria do Tribunal um pedido de intervenção em apoio dos pedidos do Conselho. Por despacho de 4 de Julho de 1994, o presidente da Primeira Secção autorizou a intervenção.
- 12 A Comissão apresentou as suas alegações de intervenção em 31 de Agosto de 1994 e a recorrente apresentou as suas observações sobre essas alegações em 6 e 21 de Outubro de 1994.
- 13 Com base no relatório do juiz-relator, o Tribunal (Primeira Secção Alargada) decidiu iniciar a fase oral sem instrução prévia.
- 14 As partes foram ouvidas em alegações e em resposta às perguntas orais do Tribunal na audiência pública que se realizou em 17 de Maio de 1995.

Pedidos das partes

15 A recorrente conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— anular o regulamento controvertido, na parte em que diz respeito à recorrente;

— condenar o Conselho nas despesas.

16 O Conselho conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— negar provimento ao recurso;

— condenar a recorrente nas despesas.

17 A Comissão conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— negar provimento ao recurso;

— condenar a recorrente nas despesas.

Quanto ao mérito

- 18 A recorrente invoca, em substância, quatro fundamentos em apoio do seu recurso. O primeiro baseia-se em violação do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base, por o cálculo do preço de exportação da recorrente estar viciado por erro manifesto. O segundo fundamento baseia-se em violação do artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do regulamento de base, devido à recusa de introduzir no valor normal dos produtos da recorrente ajustamentos relativos aos salários dos vendedores no mercado interno. O terceiro fundamento baseia-se em violação dos direitos de defesa, pelo facto de as instituições terem recusado comunicar à recorrente a decisão que rejeitou os ajustamentos que são objecto do segundo fundamento. O quarto fundamento baseia-se em violação do artigo 7.º, n.º 4, do regulamento de base, por a Comissão ter recusado comunicar-lhe dados essenciais para a defesa dos seus interesses.

Quanto ao primeiro fundamento, baseado na violação do artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base

- 19 Este fundamento compõe-se de quatro partes. Na primeira, a recorrente sustenta que as condições de que o artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base faz depender o cálculo do preço de exportação não estavam preenchidas e que o preço pago à Ishida Europa pelos importadores dinamarquês, grego e neerlandês deveria ter sido considerado como sendo o preço de exportação. Na segunda parte, alega subsidiariamente que, se fosse permitido o cálculo do preço de exportação, esse cálculo deveria fazer-se a partir do preço pago pelo primeiro comprador comunitário aos três importadores, e não com base no preço pago pelos três importadores à Ishida Europa. Na terceira parte, a recorrente expõe que, se a Ishida Europa exercia actividades de importação, o preço de exportação só podia ser ajustado para ter em conta os encargos relacionados com a actividade de importação da Ishida Europa. Na última parte, sustenta que a fixação do preço de exportação está viciada por uma dupla dedução de certos encargos de seguro e de financiamento das vendas da Ishida Europa.

Primeira parte: legalidade do cálculo do preço de exportação

Argumentos das partes

- 20 A recorrente alega que a Comissão, e posteriormente o Conselho, consideraram que o preço de exportação do seu produto não podia servir de referência, porque a Ishida Europa, sociedade estabelecida na Comunidade e ligada à recorrente, suportava, para a venda do produto, encargos normalmente suportados por um importador. Assim sendo, as instituições comunitárias calcularam o preço de exportação, nos termos do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base, por referência ao preço facturado pela Ishida Europa aos três importadores grego, dinamarquês e neerlandês, deduzindo desse preço os encargos gerais médios da Ishida Europa, ou seja, 9,7% do volume de negócios desta, e um lucro razoável de 5%.
- 21 A recorrente observa que o artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base exige, para que possa fazer-se um cálculo do preço de exportação, ou que não haja preço de exportação, ou que se verifique que existe uma associação ou um acordo de compensação entre o exportador e o importador ou um terceiro, ou ainda que, por outras razões, o preço realmente pago ou a pagar pelo produto vendido para exportação para a Comunidade não possa servir de referência. No caso vertente, nenhuma destas condições estava preenchida. Por isso, as instituições deveriam ter considerado como preço de exportação o preço facturado pela Ishida Europa aos três importadores, ajustado, se necessário, para ter em conta os encargos resultantes da actividade de exportação da Ishida Europa, em vez de calcularem o preço de exportação pelo facto de a Ishida Europa ser um terceiro, associado ao exportador, que devia suportar, no entender das instituições, encargos próprios de um importador.
- 22 Considera que, quando, como no presente caso, os três importadores e o exportador (a Ishida Europa) praticam entre si preços de mercado, o preço não pode ser calculado.

- 23 A recorrente alega, a este respeito, que foi erradamente que as instituições consideraram que a Ishida Europa suportava, na Comunidade, encargos normalmente suportados por um importador e que deduziram, do preço facturado pela Ishida Europa aos três importadores, os encargos gerais médios da Ishida Europa, ou seja, 9,7% do seu volume de negócios e um lucro de 5%, em aplicação do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base (n.ºs 5 e 6 do regulamento controvertido). Efectivamente, a Ishida Europa não exerceria actividades próprias de um importador, uma vez que as diversas funções de produção e de exportação de balanças electrónicas comerciais do grupo Ishida teriam sido «desmembradas», no interior da mesma empresa, entre três entidades jurídica e geograficamente distintas, mas económica e funcionalmente integradas. Assim, os produtos em causa seriam fabricados pela recorrente na Coreia, a Ishida Japão organizaria e supervisionaria em geral a produção e as vendas, ao passo que a Ishida Europa se ocuparia das vendas e da administração das vendas à exportação para a Comunidade. A Ishida Europa exerceria, assim, funções comerciais anteriormente exercidas pela Ishida Japão, como a análise das necessidades do mercado, em cooperação com os importadores, a negociação dos preços de compra ao grupo Ishida, o processamento das encomendas, a facturação das compras ou a verificação dos pagamentos. A este respeito, durante o período de inquérito, o papel da Ishida Europa ter-se-ia limitado ao envio de catorze facturas aos importadores dinamarquês, grego e neerlandês.
- 24 A recorrente salienta, por fim, que, embora seja certo, nos termos da jurisprudência do Tribunal de Justiça, que as instituições dispõem de um amplo poder de apreciação na matéria, não se pode concluir daí que, na falta de uma definição legal das funções de importador ou de exportador, compete às instituições defini-las livremente. censura a Comissão por não ter examinado de modo mais profundo, durante o procedimento, a função exacta da Ishida Europa, por não ter pedido esclarecimentos complementares a esse respeito e por não se ter deslocado ao local para verificar a realidade dos factos. Conclui que, ao considerarem que a Ishida Europa desempenhou a função de importador, as instituições cometeram um erro manifesto de apreciação dos factos.
- 25 Além disso, na réplica, a recorrente considera que o Conselho não pode invocar os acórdãos Gestetner e Mita (acórdãos de 14 de Março de 1990, Gestetner Holdings/Conselho e Comissão, C-156/87, Colect., p. I-781, e de 10 de Março de 1992, Mita Industrial/Conselho, C-172/87, Colect., p. I-1301). De facto, só nas

circunstâncias muito especiais destes processos é que o Tribunal de Justiça pôde considerar as funções da filial comunitária (Mita Europe) como sendo funções típicas de uma filial de importação. Esta recebia encomendas, comprava os produtos ao exportador e revendia-os a clientes concessionários do produto na Comunidade, que beneficiavam de apoio técnico e do serviço de manutenção da filial na Comunidade, filial esta que também investia importâncias consideráveis na publicidade do produto na Comunidade e tinha um entreposto aduaneiro nos Países Baixos. Em contrapartida, no caso vertente, a facturação feita pela Ishida Europa a importadores independentes constituiria a única venda do grupo Ishida a um comprador exterior, na acepção económica e jurídica do termo. Por conseguinte, o preço dessa transacção seria o preço de exportação.

26 A recorrente alega que um direito *antidumping* é uma forma de direito aduaneiro e que, salvo disposição em contrário do regulamento de base, os conceitos de base aplicáveis devem ser idênticos em matéria de direitos *antidumping* e de direitos aduaneiros (acórdão do Tribunal de Justiça de 6 de Junho de 1990, Unifert Handels, C-11/89, Colect., p. I-2275). Assim, o critério resultante da expressão «vendido para exportação» contida no artigo 3.º, n.º 1, do Regulamento (CEE) n.º 1224/80 do Conselho, de 28 de Maio de 1980, relativo ao valor aduaneiro das mercadorias (JO L 134, p. 1; EE 02 F6 p. 224), implicaria que «o preço efectivamente pago ou a pagar é o pagamento total efectuado ou a efectuar pelo comprador ao vendedor» (n.º 23) e seria equivalente ao conceito de «preço de exportação» na regulamentação *antidumping*. Em consequência, a recorrente considera que os encargos administrativos, e em especial os custos da venda à exportação suportados pela Ishida Europa, não podiam ser objecto de uma dedução e deviam, pelo contrário, continuar incluídos no preço de exportação, uma vez que estavam incluídos no preço pago à Ishida Europa pelos três importadores.

27 A recorrente considera que a sua tese, segundo a qual o preço obtido ao nível da apresentação aduaneira seria o preço de exportação, tem apoio no acórdão do Tribunal de Justiça de 5 de Outubro de 1988, Canon e o./Conselho (277/85 e 300/85, Colect., p. 5731, n.º 19), pois dele resultaria que o ponto de partida dos ajustamentos que devem ser feitos ao valor normal ou ao preço de exportação, previstos no artigo 2.º, n.ºs 9 e 10 do regulamento de base, é o próprio preço de venda.

- 28 O Conselho alega que, no que respeita à aplicação do artigo 2.º, n.º 8, alínea b, do regulamento de base, retomou o raciocínio da Comissão tal como consta do n.º 6 do regulamento controvertido. Nos termos deste, era necessário calcular o preço de exportação, «uma vez que, das informações limitadas de que a Comissão dispunha, ficara esclarecido que a empresa ligada na Comunidade (a Ishida Europa) estava envolvida nas vendas a clientes independentes na medida em que processava as encomendas, exercia funções de comercialização, facturava as mesmas na Comunidade e recebia os pagamentos. Por conseguinte, esta empresa ligada (a Ishida Europa) incorria em custos normalmente suportados por um importador. Nessas circunstâncias, o preço de exportação foi calculado com base no preço ao primeiro comprador independente, previsto no n.º 8, alínea b), do artigo 2.º do Regulamento (CEE) n.º 2423/88. Consequentemente, o preço efectivo pago à empresa ligada na Comunidade pelo primeiro cliente independente foi ajustado tendo em conta os custos dessa empresa ligada, estabelecidos nos termos do n.º 7, alínea b), do artigo 7.º do Regulamento (CEE) n.º 2423/88, com base nas informações acima referidas, e uma margem de lucro razoável de 5%, tal como previsto no décimo oitavo considerando do Regulamento (CEE) n.º 1103/93.»
- 29 O Conselho considera que este raciocínio está plenamente conforme com a jurisprudência do Tribunal de Justiça (acórdãos Gestetner Holdings/Conselho e Comissão e Mita Industrial/Conselho, já referidos). Efectivamente, o facto de uma sociedade estabelecida no interior da Comunidade comercializar um produto exportado de um país terceiro, suportar custos e facturar o produto em causa ao importador formal geraria a presunção de que essa sociedade comercializa o produto a jusante do estádio de exportação, presunção essa que a recorrente não conseguiu ilidir.
- 30 No que respeita ao argumento da recorrente baseado no acórdão Unifert Handels, o Conselho sustenta que o conceito de preço do produto «vendido para exportação» na regulamentação aduaneira não é idêntico ao conceito de «preço de exportação» no regulamento *antidumping* de base. Quanto ao argumento baseado no acórdão Canon e o./Conselho, o Conselho responde que nesse acórdão o Tribunal de Justiça esclareceu que o cálculo do valor normal e o cálculo do preço de exportação são operações distintas reguladas por disposições distintas do regulamento de base.

- 31 A Comissão alega que a recorrente não pode invocar o facto de a Ishida Europa não realizar as formalidades de importação dos referidos produtos na Comunidade, tendo em conta, por um lado, o facto de a Ishida Europa estar estabelecida na Comunidade e não no Japão, e, por outro, todas as suas actividades.

Apreciação do Tribunal

- 32 Nos termos do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base, «quando não houver preço de exportação ou quando se afigurar que existe uma associação ou um acordo de compensação entre o exportador e o importador ou um terceiro, ou quando, por outras razões, o preço realmente pago ou a pagar pelo produto vendido para exportação para a Comunidade não puder servir de referência, o preço de exportação pode ser calculado com base no preço a que o produto importado é revendido pela primeira vez a um comprador independente...».
- 33 O Tribunal verifica, em primeiro lugar, que a recorrente não contesta ser uma «joint venture», propriedade a 50% da Dailim e da Ishida Japão, e que a Ishida Europa é uma filial a 100% da Ishida Japão. Daí resulta que a Ishida Europa, a Ishida Japão e a Descom são empresas ligadas.
- 34 Em segundo lugar, também não se contesta que as balanças fabricadas pela Descom são vendidas por intermédio da Ishida Europa, que processa as encomendas dos clientes, lhes envia as facturas e recebe os pagamentos correspondentes, e que a Ishida Europa desempenha funções comerciais, examinando as necessidades do mercado em cooperação com os importadores, negociando os preços de compra ao grupo Ishida e facturando directamente aos compradores dinamarquês e grego, e indirectamente ao comprador neerlandês, as balanças que lhe são facturadas pela Ishida Japão.

- 35 O Tribunal observa, em terceiro lugar, que a Ishida Europa está estabelecida na Comunidade e que as formalidades de exportação dos produtos do Japão foram praticadas pela Descom e não pela Ishida Europa.
- 36 O Tribunal constata, em quarto lugar, que resulta do ofício da Comissão enviado à recorrente em 28 de Junho de 1993 (anexo IV.4 da petição) que o preço por unidade de produto pago por cada um dos três compradores independentes à Ishida Europa não coincide com o preço facturado por esta à Ishida Japão. Com efeito, o Tribunal verifica, com base nas facturas mencionadas pela Comissão no seu ofício, que não foram contestadas pela recorrente, que o preço pago pelo comprador comunitário à Ishida Europa era de (...) por unidade de produto, ao passo que o preço facturado à Ishida Europa pela Ishida Japão era de (...).
- 37 É forçoso constatar que, nestas circunstâncias, tendo em conta a associação existente entre a Descom e a Ishida Europa e a actividade exercida por estas para as vendas, o preço pago pelos três compradores independentes à Ishida Europa não podia servir, enquanto tal, de preço de exportação.
- 38 Esta conclusão não é posta em causa pela interpretação dos acórdãos Gestetner Holdings/Conselho e Comissão e Mita Industrial/Conselho defendida pela recorrente. Efectivamente, ao contrário do que ela afirma, as circunstâncias de facto que estão na origem daqueles processos são semelhantes às do presente caso. Assim, naqueles processos (n.ºs 27 do acórdão Gestetner Holdings/Conselho e Comissão e 19 do acórdão Mita Industrial/Conselho), demonstrou-se que os produtos eram vendidos por intermédio da filial comunitária (Mita Europe), que processava as encomendas dos clientes, enviava-lhes as facturas e recebia os pagamentos correspondentes, e que o preço pago pelos compradores à filial comunitária não coincidia com o preço facturado a esta pela sociedade-mãe. Nesta base, o Tribunal de Justiça decidiu, sem qualquer referência ao facto de a filial comunitária ter um entreposto aduaneiro nos Países Baixos, que as funções desempenhadas por essa filial eram funções típicas de uma filial de importação e que, «nestas condições, deve admitir-se que havia que calcular o preço de exportação com base no preço pago pelo primeiro comprador independente e ajustando-o em função dos encargos e lucros inerentes

ao papel da Mita Europe» (n.ºs 34 do acórdão Gestetner Holdings/ Conselho e Comissão e 22 do acórdão Mita Industrial/Conselho).

39 O Tribunal considera que a recorrente não podia invocar o acórdão Unifert Handels, uma vez que este tem como objecto a interpretação a título prejudicial do Regulamento n.º 1224/80, de 28 de Maio de 1980, relativo ao valor aduaneiro das mercadorias, e, em especial, do conceito de valor transaccional, na acepção do artigo 3.º, n.º 1, do mesmo regulamento. Efectivamente, a regulamentação comunitária *antidumping* tem como objecto a adopção de medidas de protecção comercial relativamente às exportações de produtos provenientes de países terceiros efectuadas a preços inferiores aos preços praticados no mercado interno. Assim, a finalidade do cálculo do preço de exportação no quadro da regulamentação *antidumping* é estabelecer um preço (o preço de exportação) que possa ser comparado com o valor normal do produto, a fim de determinar se houve subcotação do produto aquando da sua entrada na Comunidade. Em contrapartida, o Regulamento n.º 1224/80, de 28 de Maio de 1980, já referido, tem como objecto determinar o valor real da mercadoria no momento da sua entrada na Comunidade, para se lhe poder aplicar a pauta aduaneira comum.

40 A recorrente também não pode invocar o acórdão Canon e o./Conselho. De facto, há que recordar que, como o Conselho salientou com razão, é jurisprudência constante que o cálculo do valor normal e o cálculo do preço de exportação são operações distintas, sendo a primeira regulada pelo artigo 2.º, n.ºs 3 a 7, do regulamento de base, e a segunda pelo artigo 2.º, n.º 8, do mesmo regulamento (v. os acórdãos do Tribunal de Justiça de 7 de Maio de 1987, Toyo/Conselho, Nachi Fujikoshi/Conselho, Koyo Seiko/Conselho, Nippon Seiko/Conselho, Minebea/Conselho, 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 e 260/84, respectivamente Colect., pp. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975, e Canon e o./Conselho, já referido, n.º 37).

41 Em seguida, há que notar que o n.º 19 do acórdão Canon não pode ser interpretado no sentido pretendido pela recorrente. Efectivamente, não se diz aí de modo algum que o preço de venda seria o ponto de partida dos ajustamentos previstos no artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do regulamento de base, e sim que o valor normal e o preço

de exportação são ambos estabelecidos a partir da primeira venda a um comprador independente e que esses elementos, tal como foram determinados, devem então ser comparados, sem prejuízo da aplicação dos ajustamentos previstos no artigo 2.º, n.ºs 9 e 10. O n.º 9 deste artigo prevê a comparação do valor normal, determinado nos termos dos n.ºs 3 a 7, e do preço de exportação, determinado nos termos do n.º 8.

- 42 Resulta de quanto antecede que foi correctamente que as instituições calcularam o preço de exportação em aplicação do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base, antes de procederem aos ajustamentos previstos no artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do mesmo regulamento, para o compararem com o valor normal.
- 43 Por conseguinte, a primeira parte do fundamento deve ser rejeitada.

Segunda parte: determinação do preço que deve servir de base para o cálculo do preço de exportação, em aplicação do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base

Argumentos das partes

- 44 A recorrente alega, a título subsidiário, que, se fosse permitido no presente caso o cálculo do preço de exportação, ele deveria ter sido feito, por força do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base, a partir do preço de revenda na Comunidade, isto é, o preço pago aos três importadores pelo primeiro comprador na Comunidade, atendendo a que se trata do preço a que o produto importado é vendido pela primeira vez a um comprador independente, e não a partir do próprio preço de exportação, ou seja, o preço pago à Ishida Europa pelos três importadores. Com efeito, só depois de as formalidades de importação terem sido realizadas pelos três compradores é que o produto poderia ser considerado «produto importado», na acepção do artigo 2.º, n.º 8, alínea b).

- 45 O Conselho responde que, como a Ishida Europa está estabelecida em Londres, a revenda do produto por esta sociedade se realizou, de facto, na Comunidade.
- 46 A Comissão esclarece que o método preconizado pela recorrente não é conforme com o regulamento de base.

Apreciação do Tribunal

- 47 Nos termos do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base, o preço de exportação deve ser calculado com base no preço a que o produto importado é revendido pela primeira vez a um comprador independente.
- 48 O Tribunal observa que a finalidade deste artigo é determinar o preço real do produto na fronteira da Comunidade, de modo a definir o preço realmente pago ao exportador pelo produto vendido para exportação para a Comunidade, e não o preço pago aquando da comercialização do produto na Comunidade.
- 49 O Tribunal constata que, no caso vertente, os primeiros compradores independentes são os três compradores dinamarquês, grego e neerlandês e que a Ishida Europa é uma sociedade ligada à Ishida Japão e à recorrente (v. n.º 33).
- 50 A este respeito, deve recordar-se que nos acórdãos Gestetner Holdings/Conselho e Comissão e Mita Industrial/Conselho, já referidos (v. n.º 38), o Tribunal de Justiça decidiu que é conforme ao regulamento de base o cálculo do preço de exportação a partir do preço pago pelo primeiro comprador independente na Comunidade à filial comunitária ligada ao grupo exportador.

- 51 Daqui resulta que foi com razão que a Comissão calculou o preço de exportação a partir do preço pago à Ishida Europa pelos três compradores independentes.
- 52 Assim, a segunda parte do fundamento deve ser rejeitada.

Terceira parte: ajustamentos previstos no artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base

Argumentos das partes

- 53 A recorrente sustenta, a título subsidiário, que, supondo que a Ishida Europa tenha desempenhado funções de importador, as instituições apenas podiam deduzir do preço de exportação os custos e os lucros respeitantes a essas funções, e não a totalidade dos encargos e lucros da Ishida Europa, tanto mais que esta última participa parcialmente em operações de produção.
- 54 O Conselho observa que, em aplicação do artigo 7.º, n.º 7, alínea b), do regulamento de base, foi com base nas informações postas à sua disposição pela empresa em causa que as instituições calcularam o preço de exportação, tendo em conta os custos suportados pela sociedade ligada e uma margem de lucro razoável.

Apreciação do Tribunal

- 55 Nos termos do artigo 7.º, n.º 7, alínea b), do regulamento de base, quando uma parte recuse o acesso às informações necessárias ou não as forneça num prazo razoável,

a Comissão pode estabelecer conclusões preliminares ou definitivas com base nos dados disponíveis.

- 56 O Tribunal constata que a recorrente não forneceu à Comissão a prova dos custos e lucros relativos às actividades de «importador» da Ishida Europa, não tendo respondido ao formulário «importador» enviado pela Comissão, por considerar que a Ishida Europa não desempenhava funções de importador.
- 57 De igual modo, o Tribunal observa que a recorrente não forneceu a prova dos custos e lucros relativos às actividades da Ishida Europa que não fossem actividades de importador, como as suas actividades de produção.
- 58 Daqui resulta que foi justificadamente que, em conformidade com o artigo 7.º, n.º 7, alínea b), do regulamento de base, as instituições calcularam, com base nos dados disponíveis, os ajustamentos a efectuar, a título de encargos suportados pela Ishida Europa e da sua margem de lucro, e aplicaram, nos termos do artigo 2.º, n.º 11, do mesmo regulamento, uma repartição proporcional ao volume de negócios a partir dos dados contabilísticos disponíveis.
- 59 Pelo que a terceira parte do fundamento não pode ser acolhida.

Quarta parte: dupla dedução de determinados encargos da Ishida Europa

- 60 A recorrente sustenta que certos encargos da Ishida Europa, isto é, os custos de seguro de exportação, os custos de financiamento das vendas, bem como 0,7% correspondentes aos salários dos vendedores para exportação, foram deduzidos duas

vezes do preço de exportação, aquando da comparação do preço de exportação com o valor normal e aquando do cálculo do preço de exportação.

a) Quanto à dupla dedução dos custos de seguro de exportação e dos custos de financiamento das vendas

Argumentos das partes

- 61 A recorrente sustenta que os custos de seguro de exportação e os custos de financiamento das vendas suportados pela Ishida Europa foram duplamente deduzidos. De facto, aquando do cálculo do preço de exportação, a Comissão teria deduzido, ao abrigo do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base, a totalidade dos encargos da Ishida Europa (9,7%). Ora, esses encargos incluiriam já os custos de financiamento das vendas e de seguro de exportação suportados pela Ishida Europa, custos esses que já tinham sido deduzidos do preço de exportação, nos termos do artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do regulamento de base, aquando da comparação do preço de exportação com o valor normal. Esse erro estaria patente na folha de cálculo da margem de *dumping* proveniente da Comissão (anexo 2 da réplica).
- 62 A recorrente sustenta que a dupla dedução desses encargos tem a sua origem no facto de as instituições terem considerado até ao fim do procedimento que a Ishida Europa era um exportador. Nesse momento teriam mudado de opinião e teriam deduzido a percentagem dos seus encargos e a margem de lucro, considerando que ela era um importador.
- 63 O Conselho alega, antes de mais, que os documentos apresentados pela recorrente não provam que tenha havido dupla dedução dos custos de financiamento das vendas e dos custos de seguro de exportação, uma vez que os documentos relativos aos encargos bancários da Ishida Europa não têm relação directa com as vendas, e os documentos relativos ao seguro também não provam que a Ishida Europa tenha suportado esses encargos. Por isso, não estariam incluídos na sua contabilidade.

Recorda a seguir que, no seu ofício de 28 de Junho de 1993 (anexo IV.4 da petição), a Comissão tinha explicado à recorrente o cálculo da dedução dos encargos gerais da Ishida Europa, efectuado com base na rubrica «operation expenses» das contas da Ishida Europa, e que esta rubrica não inclui nem os rendimentos diversos nem os juros. Por conseguinte, ao deduzirem um montante de 9,7% a título de encargos gerais, as instituições não teriam deduzido um montante para custos de financiamento das vendas. Além disso, segundo o cálculo da margem de *dumping*, o montante total do ajustamento para encargos de seguro seria da ordem de 0,0001%, o que, no entender do Conselho, é mínimo, não afecta o cálculo e pode ser ignorado, em aplicação do artigo 2.º, n.º 10, alínea e), do regulamento de base.

Apreciação do Tribunal

64 O Tribunal observa que a pretensa dupla dedução dos encargos, alegada pela recorrente, teria acontecido não por ocasião do cálculo do preço de exportação, como a recorrente sustenta, mas aquando de ajustamentos efectuados no momento da comparação entre o valor normal e o preço de exportação. Efectivamente, o artigo 2.º, n.º 9, alínea a), do regulamento de base dispõe que a comparação deve fazer-se entre o valor normal, estabelecido em conformidade com os n.ºs 3 a 7 do artigo 2.º do regulamento de base, e o preço de exportação, estabelecido em conformidade com o n.º 8 do mesmo artigo.

65 Além disso, deve notar-se que a folha de cálculo da margem de *dumping* da Comissão mostra que essa margem foi calculada a partir de uma comparação entre o preço de exportação e o valor normal, tendo o preço de exportação sido calculado e ajustado nos termos do artigo 2.º, n.º 8, alínea b), do regulamento de base, deduzindo do preço facturado pela Ishida Europa 9,7% do seu volume de negócios, a título de encargos gerais, e 5% a título de margem de lucro razoável. Para se chegar a uma base de comparação válida do preço de exportação com o valor normal, a Comissão, em aplicação do artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do regulamento de base, ajustou o preço de exportação deduzindo certos custos aí referidos, entre os quais os de seguro de exportação e os de financiamento das vendas.

- 66 Ora, é jurisprudência constante que os ajustamentos efectuados nos termos do artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do regulamento de base se distinguem, tanto pelo objectivo como pelas condições de aplicação, dos ajustamentos efectuados no âmbito do cálculo do preço de exportação em aplicação do n.º 8, alínea b), do mesmo artigo. Contrariamente aos ajustamentos previstos no n.º 8, que são feitos officiosamente pelas instituições, os ajustamentos ao abrigo dos n.ºs 9 e 10 não são feitos officiosamente, devendo a parte que solicita que eles sejam efectuados provar que são necessários para garantir a comparação dos preços (acórdãos Nachi Fujikoshi/Conselho, já referido, n.ºs 31 a 33; Nippon Seiko/Conselho, 258/84, já referido, n.ºs 43 a 45; Minebea/Conselho, já referido, n.ºs 41 a 43).
- 67 No caso vertente, é forçoso constatar que a recorrente só na réplica invocou a dupla dedução desses encargos, quando, nos termos do artigo 2.º, n.º 9, alínea b), do regulamento de base, deveria, durante o procedimento administrativo, por um lado ter alegado que o preço de exportação e o valor normal calculados pela Comissão não eram comparáveis, devido à pretensa dupla dedução — do preço de exportação — dos custos de financiamento das vendas e de seguro de exportação, e, por outro lado, solicitar, justificando o pedido, um ajustamento para fazer desaparecer essa dupla dedução. Resulta dos elementos de facto e dos documentos juntos pelas partes às suas alegações que, durante o procedimento administrativo, ela não pediu que se fizessem esses ajustamentos. Nos ofícios que a Comissão enviou à recorrente em 6 de Maio de 1993 (anexo IV.2 da petição), em 28 de Junho de 1993 (anexo IV.4 da petição) e em 15 de Julho de 1993 (anexo IV.6 da petição), ela juntou em anexo as diferentes folhas de cálculo da margem de *dumping* provisória e definitiva, que permitiam à recorrente detectar e contestar a pretensa dupla dedução de que fala na réplica. Ora, nas suas cartas de 6 de Junho de 1993 (anexo IV.3 da petição) e de 9 de Julho de 1993 (anexo IV.5 da petição), a recorrente não contestou a base de comparação entre o valor normal e o preço de exportação adoptada pela Comissão por conter uma dupla dedução — do preço de exportação — dos custos de financiamento das vendas e dos custos de seguro de exportação. De igual modo, a recorrente não reagiu ao ofício da Comissão de 15 de Julho de 1993, a que a Comissão juntara a folha de cálculo da margem de *dumping* definitiva e em que indicava que apenas tomara em consideração as deduções solicitadas pela recorrente.

68 O Tribunal considera, por fim, que a recorrente não pode afirmar que as instituições só calcularam o preço de exportação para efeitos do procedimento administrativo, porque teriam sempre considerado a Ishida Europa como sendo um exportador. Efectivamente, segundo a correspondência trocada entre a Comissão e a recorrente, o papel da Ishida Europa foi discutido desde o início do processo de inquérito. O facto de a Ishida Europa não ter respondido ao questionário «importador», enviado pela Comissão em 7 de Abril de 1992, mostra que a recorrente estava consciente dos eventuais problemas suscitados pelo papel da Ishida Europa, apesar de ter salientado, na carta de 21 de Maio de 1992 que acompanhava o questionário de inquérito, que a Ishida Europa não desempenhava funções de importador nem suportava encargos normalmente suportados por um importador.

69 Além disso, e de qualquer modo, deve salientar-se que, durante o processo no Tribunal de Primeira Instância, a recorrente não conseguiu provar, com base nas facturas bancárias e de seguros apresentadas, nem o montante real dos custos de seguro de exportação e de financiamento das vendas relativos aos produtos objecto de *dumping*, nem que esses seguros já tinham sido incluídos nos encargos gerais da Ishida Europa.

70 Assim, este fundamento deve ser rejeitado.

b) Quanto à dupla dedução de 0,7% a título de salários dos vendedores para exportação

Argumentos das partes

71 A recorrente sustenta que, aquando da comparação entre o preço de exportação e o valor normal, a Comissão deduziu do preço de exportação 0,7% a título de salários dos vendedores da Descom que se encarregavam das vendas para exportação. Sendo a Descom exclusivamente uma empresa de produção, esses 0,7% só poderiam corresponder ao salário da pessoa encarregada da administração das vendas na

Ishida Europa. Ora, como esse salário faz parte dos encargos gerais da Ishida Europa, já teria sido deduzido do preço de exportação quando este foi calculado.

- 72 O Conselho faz notar que, se foi efectivamente realizada uma dedução para os salários das pessoas exclusivamente adstritas às vendas, para calcular a margem de *dumping* provisória, em contrapartida o exame do cálculo definitivo da margem de *dumping* mostra claramente que não foi feita qualquer dedução a esse título.
- 73 A Comissão salienta que, aquando do estabelecimento definitivo dos preços de exportação e da margem de *dumping*, não aplicou as disposições específicas do regulamento de base relativas aos ajustamentos a título dos salários dos vendedores e, portanto, não fez de novo a dedução de 0,7% sobre os preços de exportação que já fizera aquando da determinação preliminar dos factos. Assim, o argumento da recorrente seria desprovido de objecto.

Apreciação do Tribunal

- 74 O Tribunal constata que, como já observaram com razão o Conselho e a Comissão, estes não efectuaram qualquer dedução de 0,7% do preço de exportação, a título de salários dos vendedores para exportação, aquando da comparação entre o valor normal e o preço de exportação efectuada para efeitos do cálculo da margem de *dumping* definitiva. Efectivamente, embora seja certo que da folha de cálculo da margem de *dumping* provisória (anexo 1 da contestação) resulta ter sido feita uma dupla dedução aquando do cálculo provisório, resulta da folha de cálculo da margem de *dumping* definitiva (anexo 2 da réplica) que essa dedução não foi feita aquando do cálculo definitivo.

- 75 Não tendo a recorrente podido ilidir esta prova, deve concluir-se que a dedução de 0,7% não foi feita no cálculo da margem de *dumping* definitiva.
- 76 Por conseguinte, esta acusação, bem como a quarta parte do fundamento, deve ser rejeitada.
- 77 Resulta do que antecede que o fundamento deve ser rejeitado na totalidade.

Quanto ao segundo fundamento, baseado em violação do artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, alínea c), v), do regulamento de base

Argumentos das partes

- 78 A recorrente alega que as instituições comunitárias violaram o artigo 2.º, n.ºs 9 e 10), alínea c), v), do regulamento de base ao recusarem introduzir no valor normal dos seus produtos ajustamentos relativos aos salários dos vendedores no mercado interno. Recorda que, durante o procedimento administrativo, tinha pedido uma diminuição do valor normal de 8,25% do volume de vendas, correspondente aos salários dos vendedores. Para chegar a esse número, tinha considerado a rubrica dos salários da contabilidade da Dailim (sociedade-mãe da recorrente em 50%, que assegura a comercialização na Coreia dos produtos da recorrente), excluía directores e operários e dividira-a pelo número total de trabalhadores da Dailim, multiplicando-a, por fim, pelas 29,6 pessoas que trabalhavam na venda das balanças comerciais. Esta operação teria dado a massa salarial global média paga aos vendedores. A recorrente alega que a Comissão reduziu o seu pedido de 8,25% para 2%, porque o montante dos salários dos vendedores incluiria, por um lado, despesas relativas à formação,

promoção e outras despesas não directamente relacionadas com a actividade de venda, como a instalação de equipamentos e a cobrança de facturas, e, por outro, despesas relacionadas com a venda de outros produtos.

- 79 A recorrente admite, é certo, que os seus vendedores vendem diversos produtos a que se convencionou chamar balanças comerciais — entre os quais as balanças electrónicas destinadas ao comércio de retalho — e que constituem uma sub-rubrica do volume de negócios global na contabilidade interna da Dailim, em contraposição às balanças industriais. Todavia, considera que, dividindo o volume de negócios total referente às balanças comerciais pelo número total de vendedores adstritos a este tipo de produtos e excluindo além disso os salários dos directores e dos operários, obtém uma percentagem muito próxima da realidade dos salários pagos ao pessoal exclusivamente adstrito às actividades de venda directa dos produtos referidos.
- 80 A recorrente admite também que os seus vendedores passam uma quantidade importante de tempo designadamente a visitar clientes potenciais para os incitar a comprar os seus produtos, a ensinar aos clientes o funcionamento dos aparelhos vendidos, a redigir relatórios de actividade ou de vendas e a estudar a concorrência, mas considera que esta promoção representa uma parte integrante do trabalho dos vendedores.
- 81 A recorrente alega que os custos salariais, tal como constam do seu balanço, incluem exclusivamente a) o salário, b) o bónus, c) a segurança social, d) outra cotização salarial e e) a cotização de pensão.
- 82 A recorrente entende que as instituições interpretam o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base de maneira excessivamente restritiva. A segunda frase do artigo 2.º, n.º 10, alínea c), v), que permite a dedução dos salários pagos aos vendedores, isto é, ao pessoal exclusivamente adstrito às actividades de venda directa, deveria ser interpretada à luz da primeira frase da mesma disposição, que permite a dedução de um montante correspondente às comissões pagas a título das vendas consideradas. A finalidade desta disposição seria colocar em pé de igualdade estes dois tipos de custos ligados às actividades de venda, de modo a não efectuar discriminações

entre as empresas que comercializam os seus produtos por intermédio de comissionistas e as que os comercializam elas próprias. As instituições admitem sempre que as comissões sejam deduzidas, mas estas devem necessariamente incluir os custos de prospecção e de formação, uma vez que, para vender, um vendedor deve necessariamente fazer a prospecção da clientela, ter uma formação, velar pelos pagamentos, etc. Uma interpretação restritiva deste artigo, como a adiantada pelas instituições, levaria a desfavorecer as pequenas empresas relativamente às grandes, uma vez que só estas últimas, devido à sua organização interna, têm a possibilidade de afectar pessoas exclusivamente à venda directa de um determinado produto, e provar assim a existência de uma relação directa entre as vendas consideradas e essas pessoas.

83 O Conselho salienta que, nos termos do artigo 2.º n.º 9, alínea b), do regulamento de base, «quando uma parte interessada solicitar que se proceda a um ajustamento, caber-lhe-á apresentar a prova de que esse pedido é justificado». Considera que, no caso vertente, a recorrente não provou que se justificava o seu pedido de ajustamento por salários pagos ao pessoal exclusivamente adstrito às actividades de venda directa. Ela não teria apresentado uma discriminação dos custos salariais entre a parte referente aos empregados exclusivamente adstritos à venda directa e a parte referente aos outros empregados, assim como não apresentou essa discriminação entre a parte atribuída às actividades de venda directa e às outras actividades. De igual modo, o Conselho sustenta que, se um vendedor é adstrito à venda de vários produtos, é necessário discriminar as suas actividades entre esses produtos a partir dos dados disponíveis, como cópias de relatórios de visitas a clientes, das agendas, das relações de prestações («time-sheets»), o que a recorrente não fez.

84 O Conselho alega que não recusou o princípio de um ajustamento, uma vez que concedeu uma dedução de 2%, mas que, por não haver justificativos, teve de se basear nos encargos de venda directa suportados por outros exportadores.

85 A Comissão indica que os dados que recolheu durante o processo de inquérito a levaram a considerar que a recorrente não tinha justificado, na acepção do artigo 2.º, n.º 9, alínea b), do regulamento de base, nem o seu pedido inicial — que incidia

sobre um total de 35,8 pessoas empregadas e num montante correspondente a 10, 29% dos preços praticados aos distribuidores e a 8,11% dos preços praticados relativamente aos compradores finais — nem o seu pedido revisto, ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea c), v). Efectivamente, o número de 35,8 pessoas teria sido reduzido pela recorrente a 29,6 pessoas, e posteriormente a 23,4 pessoas, e não corresponderia ao custo dos vendedores directamente ligados às vendas em causa, apurado nas duas outras sociedades coreanas implicadas no processo de inquérito, e que não representava mais do que 1% a 2% dos preços de venda praticados no mercado coreano.

- 86 No que respeita à alegação da recorrente segundo a qual a interpretação feita pela Comissão do artigo 2.º, n.º 10, alínea c), v), do regulamento de base prejudicaria as pequenas empresas que comercializam um grande número de produtos, a Comissão salienta que a recorrente não apresenta qualquer prova em apoio da sua alegação de que a experiência adquirida pelas instituições nos processos de inquérito *antidumping* feitos junto de grandes empresas, com um muito amplo leque de produtos, mostra que os ajustamentos solicitados a título de salários pagos aos vendedores só muito raramente ultrapassam 2% do valor normal do produto ou produtos considerados.

Apreciação do Tribunal

- 87 Deve recordar-se, a título liminar, que é jurisprudência constante que os ajustamentos efectuados ao abrigo do artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do regulamento de base se distinguem, tanto pelo seu objectivo como pelas suas condições de aplicação, dos ajustamentos efectuados no âmbito do cálculo do preço de exportação, em conformidade com o n.º 8, alínea b), do mesmo artigo. Contrariamente aos ajustamentos previstos no n.º 8, que são efectuados automaticamente pelas instituições, os ajustamentos nos termos dos n.ºs 9 e 10 não são feitos oficiosamente, devendo a parte que os solicita provar que são necessários para garantir a comparação dos preços (acórdãos Nachi Fujikoshi/Conselho, n.ºs 31 a 33; Nippon Seiko/Conselho, n.ºs 43 a 45; e Minebea/Conselho, n.ºs 41 a 43, já referidos).

- 88 Por conseguinte, há que analisar se, no caso presente, a recorrente conseguiu provar que uma parte do custo total dos salários dos vendedores superior a 2% do volume de vendas podia ser considerada como estando directamente relacionada com as vendas.
- 89 O Tribunal não pode aceitar o cálculo efectuado pela recorrente, segundo o qual, dividindo-se o volume de negócios total das balanças comerciais pelo número total de vendedores deste tipo de produto e excluindo em seguida os salários dos directores e dos operários, se obtém uma percentagem muito próxima da realidade dos salários pagos ao pessoal exclusivamente adstrito às actividades de venda directa dos produtos em causa. Com efeito, este cálculo, embora permitindo já a exclusão de uma parte dos encargos relativos aos salários dos vendedores, por eliminação dos produtos que não sejam as balanças comerciais, como as balanças industriais, não permite determinar os custos directamente ligados às vendas do produto NOVA, objecto do direito *antidumping*, uma vez que, sob a designação «balanças comerciais», constam ainda outros produtos. Além disso, a recorrente não contesta a afirmação da Comissão de que o modelo NOVA era um modelo simples, que chegara à maturidade. Ora, tal modelo justifica proporcionalmente menos esforços de venda que os outros modelos mais complexos ou em pleno desenvolvimento.
- 90 Quanto ao argumento de que a actividade dos vendedores que consiste em visitar potenciais clientes para os incitar a comprar os produtos, em explicar aos clientes o funcionamento dos aparelhos vendidos, em redigir relatórios de actividade ou de vendas, seria parte integrante do trabalho de vendedor, basta recordar, por um lado, que o artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, não permite, regra geral, ajustamentos por esse motivo, e, por outro, que, segundo a jurisprudência do Tribunal de Justiça (acórdão de 10 de Março de 1992, Ricoh/Conselho, C-174/87, Colect., p. I-1335, n.ºs 24 a 30), as despesas de deslocação, comunicação, publicidade, promoção de vendas ou representação não podem ser consideradas como tendo uma relação directa com as vendas, na acepção do artigo 2.º, n.º 10, alínea c), do regulamento de base, e justificar um ajustamento, para menos, do valor normal.
- 91 O Tribunal considera que o facto de a rubrica do balanço da recorrente relativo aos salários não fazer referência a custos de formação ou de promoção de vendas não constitui prova de que os vendedores não exercem essas actividades, tanto mais que

a recorrente alega que essas actividades são parte integrante do seu trabalho. Em consequência, a remuneração por essas actividades estaria incluída na rubrica «salários» do balanço.

- 92 Nestas circunstâncias, o Tribunal considera que a Comissão tinha o direito de pedir à recorrente que lhe fornecesse uma prova da afectação dos custos salariais à venda do produto em causa. À luz dos documentos que foram apresentados e da discussão havida durante o procedimento administrativo, o Tribunal verifica que a recorrente não conseguiu demonstrar que o ajustamento solicitado a título de salários preenchia as condições do artigo 2.º, n.º 10, alínea c), v), do regulamento de base. Por conseguinte, a recorrente não pode queixar-se de a Comissão não ter acolhido o seu pedido de ajustamento.
- 93 Quanto ao argumento baseado no facto de a interpretação dada pelas instituições ao artigo 2.º, n.º 10, alínea c), v), ter a consequência de desfavorecer as empresas que comercializavam elas próprias os seus produtos, em relação às empresas que utilizavam comissionistas, há que notar que as instituições se limitaram a aplicar rigorosamente os termos da mesma disposição. Esta faz uma distinção clara ao nível dos ajustamentos devidos aos custos de venda entre o caso de pagamento de comissões e o do pessoal assalariado, e apenas permite ajustamentos, no segundo caso, para o montante dos salários correspondentes a actividades de venda directa. Como o Conselho assinala com razão, o comissionista é pago por ter vendido, e a sua remuneração é, portanto, um encargo directo de venda. Em contrapartida, o vendedor assalariado não é remunerado à comissão, e por isso é necessário determinar por outros meios se ele está adstrito exclusivamente à venda.
- 94 Daqui resulta que a dedução de 2% efectuada pela Comissão não foi feita em violação do artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do regulamento de base.
- 95 Resulta do que antecede que este fundamento deve ser rejeitado.

Quanto ao terceiro fundamento, baseado em violação dos direitos de defesa

Argumentos das partes

96 A recorrente alega na réplica que, ao não lhe comunicarem a sua decisão de indeferir o pedido de ajustamentos relativos aos salários dos vendedores, ao abrigo do artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do regulamento de base, no momento da verificação, isto é, em tempo útil para que ela possa fornecer dados susceptíveis de o justificar, e ao não comunicarem um auto de verificação, as instituições violaram o seu dever de boa administração e os direitos de defesa. Considera que a protecção dos direitos de defesa exige que, após cada verificação, seja elaborado um auto de verificação que resuma não apenas os aspectos verificados, mas também os aspectos em que, no entender dos verificadores, os dados fornecidos são insuficientes. De facto, seria inadmissível que, como no caso presente, só no momento da leitura da contestação uma empresa venha a saber que o seu pedido de ajustamentos foi considerado suspeito por a dedução solicitada ser mais elevada para os seus distribuidores do que para as suas vendas directas aos consumidores do produto. Se tivesse sido informada deste fundamento antes da adopção do regulamento controvertido, a recorrente teria respondido que, como a Comissão pôde verificar, todos os seus compradores finais estavam estabelecidos em Seul e que, nessas circunstâncias, um mínimo de vendedores podia cobrir um máximo de compradores. Em contrapartida, os seus distribuidores estariam disseminados por toda a Coreia, sendo portanto necessário, para volume de negócios igual, um maior número para cobrir a província. A recorrente conclui que as instituições cometeram um acto de má administração e uma violação dos direitos de defesa, que implicaram uma violação do artigo 2.º, n.ºs 9 e 10, do regulamento de base.

97 O Conselho observa que se trata de um fundamento novo, que foi apresentado pela recorrente na fase da réplica e é, por isso, inadmissível. Acrescenta que, no estado actual da legislação comunitária, não existe obrigação de elaborar um auto após cada verificação efectuada no âmbito de um inquérito. O Conselho salienta que a finalidade da verificação é controlar os dados fornecidos pelas partes nas respostas aos questionários e que, para assegurar o respeito dos direitos de defesa, a posição que a Comissão adopta relativamente a esses dados é objecto da comunicação prevista no artigo 7.º, n.º 4, alínea b), do regulamento de base. Ao enviar à recorrente o ofício de 6 de Maio de 1993, a Comissão teria cumprido a obrigação que aquela disposição lhe impõe e teria permitido à recorrente apresentar observações, como ela

fez na carta de 6 de Junho de 1993, sem se queixar aí da inexistência de um auto de verificação. Assim, não poderia fazê-lo na réplica.

Apreciação do Tribunal

- 98 O Tribunal faz notar que, nos termos dos artigos 19.º, primeiro parágrafo, do Estatuto (CEE) do Tribunal de Justiça, aplicável ao Tribunal de Primeira Instância por força do artigo 46.º, primeiro parágrafo, do mesmo Estatuto, e 44.º, n.º 1, do Regulamento de Processo do Tribunal de Primeira Instância, a petição deve conter uma exposição sumária dos fundamentos invocados. De igual modo, resulta do artigo 48.º, n.º 2, do Regulamento de Processo do Tribunal de Primeira Instância que é proibido deduzir fundamentos novos no decurso da instância, a menos que tenham origem em elementos de direito e de facto que se tenham revelado durante o processo. No caso vertente, deve constatar-se que só na fase da réplica é que a recorrente apresentou o presente fundamento, que não foi apresentado na petição, pelo que há que rejeitá-lo por extemporâneo (acórdãos do Tribunal de Justiça de 5 de Março de 1991, Grifoni/CEEA, C-330/88, Colect., p. I-1045, n.º 18, e do Tribunal de Primeira Instância de 18 de Novembro de 1992, T-16/91, Rendo e o./Comissão, Colect., p. II-2457, n.ºs 130 e 131). Todavia, o Tribunal considera que, numa preocupação de protecção jurisdiccional, se deve proceder ao exame do mérito do fundamento.
- 99 A este respeito, deve salientar-se que, como o Conselho alegou com razão, o regulamento de base não prevê a obrigação de se elaborar um auto após cada verificação feita no âmbito de um inquérito. De facto, o artigo 7.º, n.º 4, alínea b), do referido regulamento determina que os exportadores e importadores do produto que é objecto de inquérito podem pedir para ser informados dos principais factos e considerações a partir dos quais se pretende recomendar a imposição de direitos definitivos. O mesmo número, alínea c), ii), dessa disposição permite que a informação seja dada oralmente ou por escrito, conforme a Comissão julgue conveniente.
- 100 Além disso, o Tribunal considera que a recorrente não pode alegar que a inexistência desse auto não lhe permitiu apresentar à Comissão os dados necessários para

provar a procedência do seu pedido de ajustamentos. De facto, o Tribunal verifica que, no caso presente, a Comissão comunicou à recorrente as informações a que alude o artigo 7.º, n.º 4, alíneas b) e c), do regulamento de base, no seu ofício de 6 de Maio de 1993 (anexo IV.2 da petição), onde se lê: «Hereunder follows, pursuant to article 7(4)(b) and (c) of Council Regulation (EEC) N 2423/88 of 11 July 1988, the essential facts and considerations concerning *dumping* and injury calculations...» [«A seguir se expõem, nos termos do artigo 7.º, n.º 4, alíneas b) e c), do Regulamento (CEE) n.º 2423/88 do Conselho, de 11 de Julho de 1988, os principais factos e considerações relativos ao *dumping* e ao cálculo do prejuízo.»] O ofício salientava que: «Costs for salesmen salaries include expenses for training, promotion and other, not directly sales related expenditures. Also the salesmen, as proved during inspection, are selling other products not linked to REWS and performing other activities like collecting cheques or installing equipments... A claim of 10,29% respectively and 8,11% for salesmen salaries can therefore not be accepted as a reliable indication of expenses directly linked to REWS sales. In these circumstances, a 2% allowance for salesmen charges is estimated reasonable.» [«Os encargos salariais dos vendedores incluem custos de formação, promoção, e outros não relacionados directamente com as vendas. Também, como se provou na inspecção, os vendedores vendem outros produtos não relacionados com as vendas de equipamentos... Um pedido de 10,29% e 8,11%, respectivamente, por encargos com salários de vendedores não pode ser aceite como indicação fidedigna dos encargos directamente relacionados com as vendas de REWS. Nestas circunstâncias, considera-se razoável um ajustamento de 2% por encargos com os vendedores.»]

101 Deve notar-se também que, noutro ofício de 28 de Junho de 1993 (anexo IV.4 da petição), a Comissão informou a recorrente de que: «The Commission's services cannot accept the arguments developed by the Company in its comments to the disclosure (o ofício da Comissão de 6 de Maio de 1993). The staff concerned is partly engaged in REWS sales and partly involved in activities concerning other products. Furthermore, a considerable part of the salarial costs for which allowances are claimed relate to administrative and promotional activities (see annex 27) considered to be general overheads which do not affect price comparability.» [«Os serviços da Comissão não podem aceitar os argumentos expendidos pela empresa nos seus comentários à 'disclosure letter' (da Comissão de 6 de Maio de 1993). O pessoal em questão dedica-se em parte à venda de REWS e em parte a actividades

relacionadas com outros produtos. Além disso, uma parte considerável dos encargos salariais para os quais se pedem ajustamentos prendem-se com actividades administrativas e promocionais (v. anexo 27), que são consideradas encargos gerais que não afectam a possibilidade de comparação dos preços.»] A Comissão constatava também que «the company was not in a position to link the costs directly to the individual sales transactions» («a empresa não estava em condições de relacionar directamente os encargos e as vendas individuais»). Além disso, a evolução do pedido de ajustamentos da recorrente (inicialmente 35,8 vendedores, depois 29,6, e por fim 23,4) e a exclusão de determinados produtos (como as balanças industriais) mostram que a Comissão e a recorrente discutiram, aquando da verificação no local, os referidos ajustamentos.

102 Resulta do que antecede que foi dada à recorrente a oportunidade de tomar conhecimento, durante o procedimento administrativo, das razões por que a Comissão decidiu indeferir o seu pedido de ajustamentos. Por conseguinte, deve concluir-se que a inexistência de um auto de verificação que manifestasse a intenção da Comissão de indeferir o pedido de ajustamentos formulado pela recorrente não constitui uma violação dos seus direitos de defesa.

103 Assim sendo, este fundamento deve ser rejeitado.

Quanto ao quarto fundamento, baseado em violação do artigo 7.º, n.º 4, do regulamento de base

Argumentos das partes

104 A recorrente sustenta que a Comissão violou o artigo 7.º, n.º 4, do regulamento de base, ao recusar comunicar-lhe determinados dados essenciais para defesa dos seus interesses. Efectivamente, no seu acórdão de 20 de Março de 1985, Timex/Conselho e Comissão (264/82, Recueil, p. 849), o Tribunal de Justiça obrigou a Comissão a revelar os dados que permitiam aos exportadores defender utilmente os seus interesses. Em acórdão de 27 de Junho de 1991, Al-Jubail (C-49/88, Colect., p. I-3187),

o Tribunal de Justiça considerou que, no cumprimento do seu dever de informação, as instituições devem agir com toda a diligência necessária, procurando dar às empresas em causa, desde que seja assegurado o respeito do segredo comercial, indicações úteis para a defesa dos seus interesses, e escolhendo, se necessário officiosamente, as modalidades adequadas para essa comunicação, e as empresas interessadas devem, em qualquer caso, ter tido a possibilidade, durante o procedimento administrativo, de dar a conhecer utilmente o seu ponto de vista sobre a realidade e a pertinência dos factos e circunstâncias alegados e sobre os elementos de prova considerados pela Comissão em apoio da sua alegação de existência de uma prática de *dumping* e do prejuízo daí resultante.

105 Ora, a recorrente sustenta que, no caso vertente, a Comissão retomou, no procedimento administrativo, dados de um procedimento anterior relativo às exportações de balanças originárias do Japão, designadamente no que respeita ao cálculo do preço-alvo. Nesse procedimento, a Ishida Japão, sociedade-mãe da recorrente, teria pedido à Comissão que lhe fornecesse esses dados, mas esta teria respondido ao pedido de modo insatisfatório. A recorrente observa que, no presente procedimento, as instituições não lhe comunicaram os dados essenciais que tinham retomado do procedimento respeitante ao Japão e que, se ela tivesse conhecido a sua própria margem teórica de revenda e sobretudo os preços-alvo dos denunciantes, teria podido diminuir consideravelmente a margem de subcotação que acabou por ser considerada.

106 A recorrente reconhece, é certo, ter sido informada de que a Comissão utilizaria, para calcular o preço-alvo no presente caso, o mesmo método e os mesmos dados utilizados no procedimento respeitante ao Japão, e reconhece ter aceitado esse modo de proceder. Mas considera ter o direito de reiterar no presente caso os argumentos expendidos pela Ishida Japão no procedimento respeitante ao Japão. A este respeito, recorda o conteúdo das cartas trocadas entre a Ishida Japão e a Comissão no âmbito do procedimento respeitante ao Japão.

- 107 O Conselho alega que este fundamento não procede porque, no presente caso, a recorrente não pediu que lhe fossem comunicados os dados relativos ao cálculo do preço-alvo efectuado no âmbito do procedimento relativo ao Japão, e nem sequer indicou que reiterava os argumentos expendidos pela Ishida Japão nesse procedimento. A realidade dos factos demonstraria que, após o ofício da Comissão de 6 de Maio de 1993, a recorrente se apercebeu claramente de que o montante dos direitos *antidumping* seria determinado com base na margem de *dumping* e não com base na margem de prejuízo, uma vez que a margem de *dumping* (29,08%) era inferior à margem de prejuízo (45%), quando, no procedimento relativo ao Japão, a situação era inversa. No entender do Conselho, era portanto mais interessante para a recorrente discutir o cálculo da margem de *dumping* do que o cálculo da margem de prejuízo. A correspondência trocada entre a recorrente e a Comissão corroboraria o facto de a recorrente ter desistido de discutir a subcotação e o preço-alvo por a sua margem de *dumping* ser inferior à sua margem de prejuízo.
- 108 O Conselho considera, a título subsidiário, que os dados fornecidos pela Comissão à Ishida Japão permitiam a esta defender os seus interesses no procedimento respeitante ao Japão.
- 109 A Comissão assinala que, no presente caso, em momento algum a recorrente considerou ser útil ou necessário apresentar um pedido das informações como o que apresentara no procedimento respeitante ao Japão.
- 110 A Comissão faz notar que, no regulamento provisório (n.º 55) e na «disclosure letter» de 6 de Maio de 1993, indicava que o direito *antidumping* seria calculado sobre a margem de *dumping*, por a margem de prejuízo ser superior à primeira, e que a recorrente não manifestou qualquer reserva na resposta de 6 de Junho de 1993. A Comissão salienta que só na carta de 9 de Julho de 1993, isto é, mais de dois meses após a entrada em vigor do regulamento provisório e do envio pela Comissão da «disclosure letter» de 6 de Maio de 1993, é que a recorrente desenvolveu o argumento de que o método de cálculo do prejuízo considerado para efeitos do

estabelecimento do direito *antidumping* não devia ser-lhe aplicado, devido à natureza das suas exportações (um único modelo), o que pressuporia, segundo a Comissão, que a recorrente tinha aceiteado a realidade da margem de prejuízo calculada pela Comissão com base na subcotação dos preços (mais de 45%).

- 111 A Comissão conclui que o artigo 7.º, n.º 4, do regulamento de base não foi violado, uma vez que, em momento algum do procedimento, a recorrente considerou útil ou necessário apresentar, em aplicação do artigo 7.º, n.º 4, alínea c), i), do mesmo regulamento, um pedido de informações preciso sobre o cálculo da margem de prejuízo que serviu para a fixação dos direitos *antidumping* provisório e definitivo.

Apreciação do Tribunal

- 112 O Tribunal constata, antes de mais, que, como a recorrente reconhece na petição, foi com o seu acordo que a Comissão utilizou no presente caso o mesmo método e os mesmos dados que utilizou no âmbito do procedimento relativo ao Japão para calcular o preço-alvo.

- 113 Em seguida, deve salientar-se que, como o Conselho e a Comissão observam, a recorrente não pediu, no presente procedimento, que lhe fossem comunicados os dados com base nos quais efectuou o cálculo do preço-alvo no procedimento relativo ao Japão, não indicando sequer que reiterava os argumentos aduzidos pela Ishida Japão no âmbito do procedimento relativo ao Japão.

- 114 Além disso, deve constatar-se que o regulamento provisório especifica que as investigações que a Comissão efectuou quanto aos factores de prejuízo «revelou uma subcotação de preços superior a 20% para todas as empresas e a 30% no caso do exportador coreano que praticou a margem mais elevada de *dumping*» (ou seja, a

Descom) (n.º 33, *in fine*); que a existência das subcotações e o seu montante foram estabelecidos através da «comparação entre os preços dos modelos representativos comercializados pela indústria comunitária e os dos modelos comparáveis dos exportadores em causa, com base nas vendas realizadas no mesmo estádio comercial (preços praticados nas vendas aos distribuidores independentes ou aos concessionários) nos principais mercados comunitários, durante o período de inquérito», sem serem tomadas em conta as diferenças técnicas entre os modelos comparados (n.º 33); que, sendo o nível do prejuízo apurado superior à margem de *dumping*, a Comissão calculou o direito *antidumping* provisório com base na margem de *dumping* verificada (n.º 55); e que foi fixado o prazo de um mês para que as partes pudessem apresentar as suas observações sobre as conclusões a que se chegou, que eram provisórias e podiam ser reexaminadas (n.º 58).

115 O Tribunal constata também que, na «disclosure letter» de 6 de Maio de 1993, a Comissão assinalou à recorrente que a comparação dos preços dos modelos «mais económicos» dos produtores comunitários com os do modelo comparável da recorrente, efectuada no mesmo estádio comercial, revelava uma subcotação de preços superior a 45%; que pretendia propor a instituição de um direito *antidumping* de 29%, correspondente à margem de *dumping* constatada, e que, na falta de indicação contrária comunicada por escrito, a Comissão consideraria que os factos e considerações enunciados nesse ofício não tinham suscitado objecções à recorrente.

116 Perante estes elementos, a recorrente, na sua carta de resposta de 6 de Junho de 1993, não manifestou qualquer reserva quanto à intenção da Comissão de propor a instituição de um direito definitivo baseado na margem de *dumping* da Descom e quanto aos factos e considerações essenciais subjacentes a essa abordagem (prejuízos da indústria comunitária, base de cálculo da subcotação, cálculo de uma margem de subcotação superior a 45%, indicação de que a margem de prejuízo baseada numa comparação com um preço-alvo seria inevitavelmente superior à apurada com base na comparação dos preços praticados) e nem sequer formulou um pedido de informações suplementares a esse respeito.

- 117 Ora, é jurisprudência constante que os direitos de defesa foram respeitados quando à empresa interessada foi dada a possibilidade, durante o procedimento administrativo, de manifestar a sua opinião quanto à realidade e pertinência dos factos e circunstâncias alegados (v., por exemplo, acórdãos de 13 de Fevereiro de 1979, Hoffmann-La Roche/Comissão, 85/76, Recueil, p. 461, n.º 11, e Nakajima/Conselho, já referido, n.ºs 109 e 110).
- 118 Assim, é forçoso constatar que, não tendo a recorrente solicitado, no presente procedimento, que lhe fossem comunicados dados relativos ao cálculo do preço-alvo efectuado no âmbito do procedimento relativo ao Japão, e não tendo contestado os dados fornecidos pela Comissão, ela não pode alegar que os seus direitos de defesa foram violados no presente procedimento.
- 119 O Tribunal constata que, na sua carta de 9 de Julho de 1993 e na audiência, a recorrente sustentou que o essencial do seu fundamento residia no facto de o método de cálculo utilizado pela Comissão não lhe ser aplicável, por ela comercializar apenas um produto. Com efeito, esse método apenas seria adequado, no entender da recorrente, nos casos em que os exportadores ou fabricantes exportam para a Comunidade diversos produtos e podem, com isso, compensar a margem de *dumping* de um produto para outro, como aconteceu no caso do procedimento relativo ao Japão.
- 120 A este respeito, deve recordar-se que a recorrente admite na petição não se ter oposto à aplicação pela Comissão, no presente procedimento, do método de cálculo que tinha aplicado no procedimento relativo ao Japão, quando ela tinha consciência, desde o início do presente procedimento, que ele incidia sobre um único modelo. Além disso, estando a recorrente em condições de comparar o seu modelo NOVA com cada um dos modelos «económicos» incluídos na lista dos modelos comunicados à Ishida Japão aquando do procedimento relativo ao Japão, ela poderia ter

invocado este argumento logo de início, em vez de esperar que a Comissão declarasse, no fim do procedimento, que a margem de *dumping* era inferior à margem de prejuízo. Por conseguinte, o argumento da recorrente não pode ser acolhido.

- 121 Além disso, o Tribunal considera que a recorrente não pode afirmar que, se tivesse sido correctamente informada do preço-alvo dos denunciantes, teria podido reduzir a margem de prejuízo imputada às suas importações para muito menos da margem de *dumping*, como fizera no procedimento relativo ao Japão. De facto, por um lado, considerou-se que a recorrente não pode queixar-se de falta de informação por parte da Comissão e, por outro, deve constatar-se que, como a recorrente afirmou na audiência, o procedimento relativo ao Japão visava os diversos modelos que a Ishida Japão exportava para a Comunidade, ao passo que o presente caso visa um único produto da recorrente, o modelo NOVA. Ora, a existência de uma pluralidade de modelos exportados implica que seja tomado em consideração um número muito maior de dados para calcular a margem de prejuízo, o que aumenta a complexidade dos cálculos, e, por conseguinte, as possibilidades de efectuar ajustamentos nesses cálculos. O Tribunal considera portanto que, se no procedimento relativo ao Japão os dados fornecidos pela Comissão permitiram à Ishida Japão demonstrar à Comissão a existência de uma margem de prejuízo mais reduzida, a Descom podia, *a fortiori*, ter feito o mesmo no presente caso. Assim, esta acusação deve ser rejeitada.

- 122 Por fim, quanto ao argumento baseado na pretensa violação dos direitos de defesa no procedimento relativo ao Japão, deve dizer-se que a pertinência de tal fundamento, que se baseia em elementos de facto alheios ao presente processo, pressupõe que a recorrente estabeleça um nexo entre esses factos e o procedimento que levou à adopção do regulamento controvertido. A única maneira de provar a existência desse nexo teria sido pedir à Comissão, no presente caso, que fornecesse à recorrente as mesmas informações que ela pedira no procedimento relativo ao Japão. Na falta de tal pedido, os factos do procedimento relativo ao Japão continuam alheios ao processo que o Tribunal tem de decidir.

123 Pelo que o fundamento deve ser rejeitado.

124 De todas as considerações que antecedem, resulta que deve ser negado provimento ao recurso na totalidade.

Quanto às despesas

125 Por força do disposto no n.º 2 do artigo 87.º do Regulamento de Processo, a parte vencida é condenada nas despesas se tal tiver sido requerido. Tendo a recorrente sido vencida e tendo o Conselho pedido a sua condenação nas despesas, há que condená-la nas despesas efectuadas pelo Conselho. Nos termos do artigo 87.º, n.º 4, do Regulamento de Processo, a Comissão, interveniente, suportará as suas próprias despesas.

Pelos fundamentos expostos,

O TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA (Quarta Secção Alargada)

decide:

1) **É negado provimento ao recurso.**

- 2) A recorrente suportará as suas próprias despesas e as despesas efectuadas pelo Conselho, incluindo as relativas ao processo de medidas provisórias.
- 3) A Comissão suportará as suas próprias despesas.

Lenaerts

Schintgen

García-Valdecasas

Bellamy

Lindh

Proferido em audiência pública no Luxemburgo, em 14 de Setembro de 1995.

O secretário

O presidente

H. Jung

K. Lenaerts