# CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL SR. JEAN MISCHO

presentadas el 13 de diciembre de 1990 *

*Señor Presidente,*
*Señores Jueces,*

1. Las conclusiones del asunto C-179/87, Sharp Corporation/Consejo, serán muy breves.

2. En apoyo de su recurso de anulación del Reglamento (CEE) nº 535/87 del Consejo, de 23 de febrero de 1987, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón, [1] Sharp alega, por una parte, los motivos basados en el *perjuicio,* en el *interés de la Comunidad* y en el *cálculo del derecho antidumping,* que fueron presentados en común con las demandantes en los asuntos C-174/87, Ricoh (Rec. 1992, p. I-1335); C-175/87, Matsushita (Rec. 1992, p. I-1409); C-176/87, Konishiroku (Rec. 1992, p. I-1493), y C-177/87, Sanyo (Rec. 1992, p. I-1535). Por las razones indicadas en las conclusiones que presenté en el citado asunto C-174/87, Ricoh, no puede acogerse ninguno de estos motivos.

3. Sharp invoca, por otra parte, dos motivos basados respectivamente en el *cálculo del valor normal* y en su *comparación con el precio de exportación,* que, en lo esencial, versan ambos sobre el trato dispensado por el Consejo a los gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales (en lo sucesivo, «gastos VAG») de Sharp Business KK (en lo sucesivo, «SBK»), filial de ventas de Sharp en Japón. Estos motivos se basan, principalmente, en alegaciones similares si no idénticas a las expuestas en algunos de los otros asuntos cuya desestimación acabo de proponer en las conclusiones presentadas en el día de hoy. Por otra parte, Sharp se remite expresamente a los escritos que presentó en los asuntos de las «máquinas de escribir electrónicas» (en lo sucesivo, «asuntos MEE»), que constituyen el objeto de las sentencias dictadas por el Tribunal de Justicia el 5 de octubre de 1988. [2] Así pues, me limitaré a exponer mi postura sobre los pocos elementos más o menos novedosos alegados por Sharp o aquéllos en los que muestra una especial insistencia.

4. *1.* El hecho de que los gastos VAG soportados por SBK correspondan «única y exclusivamente» a las ventas realizadas en el mercado interior no basta para justificar que no deban ser incluidos en el valor normal cuando éste se calcula con arreglo al apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, [3] ni que deban ser deducidos del valor normal en virtud de la comparación con el precio de exportación efectuada según lo dispuesto en los apartados 9 y 10 del artículo 2. En efecto, por una parte, el valor normal debe reflejar el precio de venta de un producto en el mercado interior o tal como sería si dicho producto fuera vendido en el curso de operaciones comerciales nor-

* Lengua original: francés.

1 — DO L 54, p. 12.

2 — Brother/Consejo (250/85, Rec. p. 5683); Canon/Consejo (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731); Sharp Corporation/Consejo (301/85, Rec. p. 5813); Tokyo Electric/Consejo (asuntos acumulados 260/85 y 106/86, Rec. p. 5855), y Silver Seiko/Consejo (asuntos acumulados 273/85 y 107/86, Rec. p. 5927).

3 — Reglamento (CEE) nº 2176/84 del Consejo, de 23 de julio de 1984, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea (DO L 201, p. 1; EE 11/21, p. 3).

males, de manera que todos los gastos correspondientes a las ventas efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales en ese mercado deben incluirse en el valor normal. Por otra parte, para que la comparación justifique la realización de reajustes por diferencias en los gastos VAG, se debe acreditar que éstas «tienen una relación directa con las ventas consideradas», lo que, por regla general, no ocurre con los gastos administrativos y generales que se ocasionan con independencia de la realización o no de una venta concreta.

5. *2.* La alegación relativa al trato diferente reservado por las Instituciones a Nakajima en los asuntos MEE ya fue desestimada por el Tribunal de Justicia en su sentencia de 5 de octubre de 1988, Sharp Corporation/ Consejo, antes citada (nota 2). Según el Tribunal de Justicia:

«Dado que la exclusión de Nakajima de las sociedades gravadas con un derecho antidumping definitivo parte de dicha Decisión [en el presente caso una Decisión particular de la Comisión por la que se establece que el margen de dumping de Nakajima debía considerarse despreciable], una discriminación a favor de Nakajima, aunque se probara, no puede llevar a la anulación del Reglamento por el que se impone un derecho definitivo a Sharp, Reglamento adoptado basándose en comprobaciones correctamente efectuadas durante la investigación antidumping y de conformidad con las reglas del Reglamento nº 2176/84» (apartado 22).

Estimo que este razonamiento es válido *a fortiori,* en el presente caso, pues se trata de comparar el trato dispensado a dos sociedades diferentes en el marco de dos investigaciones antidumping distintas y que se refieren a dos productos diferentes. Por añadidura, no pueden considerarse idénticas la situación de Sharp, que vende en el mercado interior a través de una filial de ventas a la que controla económicamente y que cumple las funciones de una departamento de ventas, y la situación de otro exportador que no se ocupa por sí mismo de la comercialización y distribución de sus productos en el mercado interior, sino que los vende a un tercero que se encarga de ello.

6. *3.* Por último, considerar, como hace Sharp en los puntos 5 y 6 de su réplica, que, en la medida en que los precios de reventa de su filial de ventas en Japón han sido utilizados para calcular el valor normal, sólo puede existir dumping si el precio de reventa de sus filiales europeas es inferior a este valor normal incrementado con los gastos de exportación correspondientes al envío de los productos a la Comunidad y con el importe de los derechos de aduana comunitarios, supone ignorar la definición misma de precio de exportación y, en consecuencia, la definición de dumping. En efecto, según el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base:

«Se considerará que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación a la Comunidad sea inferior al valor normal de un producto similar.»

Por otra parte, de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del mismo Reglamento resulta que cuando el precio convenido para las ventas a la exportación no pueda servir de referencia, lo que es el caso cuando, como en el presente asunto, las transacciones son efectuadas entre miembros del mismo grupo, el precio de exportación es calculado en función del precio al que el producto importado es revendido al primer comprador

independiente, del que no obstante deben deducirse todos los gastos soportados entre la importación y la reventa así como un margen de beneficios razonable. Ahora bien, si hubiera que seguir el razonamiento de Sharp, los gastos y beneficios de sus filiales europeas quedarían incluidos en el precio de exportación, y ello sería contrario a lo expresamente previsto en el Reglamento de base.

7. Habida cuenta de que no puede acogerse ninguna de estas alegaciones especiales, sólo me resta proponer al Tribunal de Justicia que desestime también el presente recurso y condene a Sharp en costas, incluidas las de las dos partes coadyuvantes.