CONCLUSÕES DO ADVOGADO-GERAL JEAN MISCHO

apresentadas em 13 de Dezembro de 1990 *

Senhor Presidente,
Senhores Juízes,

1. As conclusões no processo C-179/89, Sharp Corporation/Conselho, podem ser extremamente breves.

2. Efectivamente, como base do seu pedido de anulação do Regulamento (CEE) n.° 535/87 do Conselho, de 23 de Fevereiro de 1987, que institui um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de fotocopiadores de papel normal originários do Japão [1], a Sharp invoca, por um lado, os fundamentos relativos ao *prejuízo*, ao *interesse da Comunidade* e ao *cálculo do direito antidumping* que foram apresentados em comum com as recorrentes nos processos C-174/87, Ricoh (Colect. 1992, p. I-1335), C-175/87, Matsushita (Colect. 1992, p. I-1409), C-176/87, Konishiroku (Colect. 1992, p. I-1493), e C-177/87, Sanyo (Colect. 1992, p. I-1535). Pelas razões indicadas nas minhas conclusões no processo C-174/87, Ricoh (já referido), nenhum desses fundamentos pode ser acolhido.

3. Por outro lado, a Sharp invoca dois fundamentos relativos à *determinação do valor normal* e à sua *comparação com o preço de exportação*, que, em substância, incidem ambos sobre o modo como o Conselho tratou os encargos de venda, os encargos administrativos e outros encargos gerais (a seguir «encargos VAG») da Sharp Business KK (a seguir «SBK»), a filial de vendas da Sharp no Japão. Estes fundamentos baseiam-se, no essencial, em argumentação semelhante, senão mesmo idêntica, à que foi expendida em vários dos outros processos — a qual acabo de propor que seja julgada improcedente nas minhas outras conclusões hoje apresentadas. A Sharp remete, aliás, expressamente para os articulados que apresentou nos processos das máquinas de escrever electrónicas (a seguir «processos MEE»), nos quais o Tribunal proferiu os acórdãos de 5 de Outubro de 1988 [2]. Posso, portanto, limitar-me a tomar posição sobre os raros elementos mais ou menos novos que a Sharp aduziu ou sobre aqueles em que parece insistir particularmente.

4. *1.* O facto de os encargos VAG que a SBK suportou dizerem «única e exclusivamente» respeito às vendas realizadas no mercado interno não basta para implicar nem que não devem ser incluídos no valor normal quando este é determinado nos termos do artigo 2.°, n.° 3, do regulamento de base [3], nem que devem ser deduzidos do valor normal a título da comparação com o preço de exportação efectuada nos termos do artigo 2.°, n.os 9 e 10. Por um lado, efectivamente, o valor normal deve reflectir o preço de venda de um produto tal como este é praticado no mercado interno ou tal como seria se esse produto aí fosse vendido no decurso de operações comerciais nor-

* Língua original: francês.

1 — JO L 54, p. 12.

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

3 — Regulamento (CEE) n.° 2176/84 do Conselho, de 23 de Julho de 1984, relativo à defesa contra as importações que são objecto de *dumping* ou de subvenções por parte de países não membros da Comunidade Económica Europeia (JO L 201, p. 1; EE 11 F21 p. 3).

mais, de modo que todos os encargos relativos às vendas efectuadas no decurso de operações comerciais normais nesse mercado devem ser nele incluídos. Por outro lado, para que diferenças entre encargos VAG possam ser objecto de um ajustamento para efeitos da comparação, é preciso que se prove que essas diferenças têm uma «relação directa com as vendas consideradas», o que, regra geral, não é o caso dos encargos administrativos e gerais, que são suportados independentemente da realização ou não de uma venda determinada.

5. *2.* O argumento baseado no tratamento diferente dado pelas instituições à sociedade Nakajima nos processos MEE já foi julgado improcedente pelo Tribunal no seu acórdão de 5 de Outubro de 1988, Sharp Corporation/Conselho, já referido (nota 2). Segundo o Tribunal,

«dado que a exclusão da Nakajima do número das sociedades sujeitas a um direito *antidumping* definitivo resulta dessa decisão (neste caso, uma decisão específica da Comissão que determina que a margem de dumping da Nakajima devia ser considerada insignificante), uma discriminação em favor da Nakajima, ainda que fosse provada, não poderia conduzir à anulação do regulamento que impõe um direito *antidumping* definitivo à Sharp, que foi adoptado com base em constatações correctamente efectuadas ao longo do inquérito *antidumping* e em conformidade com as regras estabelecidas pelo Regulamento n.° 2176/84» (n.° 22).

Este raciocínio parece-me *a fortiori* correcto no caso em apreço, em que se trata de comparar o tratamento dado a duas sociedades diferentes no âmbito de dois inquéritos *antidumping* distintos sobre dois produtos diferentes. Acresce que não se podem considerar idênticas a situação da Sharp — que vende no mercado interno através de uma filial de vendas que ela controla economicamente e que desempenha as funções de um departamento de vendas — e a situação de outro exportador que não assegura ele próprio a comercialização ou a distribuição dos seus produtos no mercado interno, vendendo-os a um terceiro para esse efeito.

6. *3.* Finalmente, considerar, como faz a Sharp nos n.os 5 e 6 da réplica, que, uma vez que os preços de revenda da sua filial de vendas no Japão foram utilizados para determinar o valor normal, só existe *dumping* se o preço de revenda das suas filiais europeias for inferior a esse valor normal, acrescido dos custos de exportação relativos à expedição dos produtos para a Comunidade e do custo referente aos direitos aduaneiros comunitários, equivale a ignorar a própria definição de preço de exportação e, portanto, a de *dumping*. Efectivamente, nos termos do artigo 2.°, n.° 2, do regulamento de base,

«considera-se que um produto é objecto de *dumping* quando o seu preço de exportação para a Comunidade for inferior ao valor normal de um produto similar».

Por outro lado, resulta do artigo 2.°, n.° 8, alínea b), do mesmo regulamento que, quando o preço acordado para as vendas à exportação não pode servir de referência — o que acontece quando, como no presente caso, as transacções são efectuadas entre partes associadas — 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, preço ao qual devem, porém, ser deduzidas todas as despesas ocorridas entre a importação e a revenda, bem como uma margem de lucro razoável. Ora, se aceitássemos a argumentação da Sharp, os encargos e os lucros das suas filiais europeias continuariam incluídos no preço de exportação, o que contrariaria o que o regulamento de base expressamente dispõe.

7. Não sendo, portanto, procedente nenhum destes argumentos específicos da Sharp, só me resta propor ao Tribunal que negue também provimento ao presente recurso e condene a Sharp nas despesas, incluindo as dos intervenientes.