

CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL  
SR. CARL OTTO LENZ  
presentadas el 5 de diciembre de 1990\*

Sumario

A. Hechos y observación preliminar .....	I-2116
I. Hechos .....	I-2116
II. Observación preliminar .....	I-2117
1. Orden de control .....	I-2117
2. Extensión del control .....	I-2118
B. Valoración Jurídica .....	I-2118
Primera parte: vicios sustanciales de forma .....	I-2118
I. Infracción de los apartados 1 a 3 del artículo 2 y del artículo 8 del Reglamento interno del Consejo .....	I-2118
1. La propuesta de la Comisión de que se adoptara el Reglamento impugnado no fue inscrita en el orden del día provisional .....	I-2118
2. El Consejo no dispuso de las diferentes versiones lingüísticas cuando se procedió a la votación .....	I-2118
II. Violación de los derechos de defensa .....	I-2119
1. Desde el punto de vista del cálculo del valor normal .....	I-2119
a) Falta de explicación de las razones para abandonar el método aplicado en un procedimiento anterior .....	I-2119
b) Comunicación tardía de los nombres de las empresas cuyos datos contables han sido tenidos en cuenta .....	I-2121
c) La Comisión dejó creer a la demandante que todavía podría presentar sus argumentos en la «disclosure conference» .....	I-2121
2. Desde el punto de vista de la determinación del perjuicio .....	I-2122

\* Lengua original: alemán.

III. Falta de motivación .....	I-2123
1. Desde el punto de vista del cálculo del valor normal .....	I-2123
2. Desde el punto de vista de la determinación del perjuicio .....	I-2124
Segunda parte: conformidad al Derecho sustantivo del Reglamento impugnado .....	I-2124
I. Definición de los productos (similares) tenidos en cuenta .....	I-2124
II. El valor normal .....	I-2125
1. La aplicabilidad del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base .....	I-2125
a) Motivación (artículo 190 del Tratado CEE) y conformidad .....	I-2125
aa) Insuficiencia de motivación .....	I-2125
bb) Conformidad a Derecho sustantivo .....	I-2126
1) Compatibilidad con el apartado 4 del artículo 2 del Código antidumping .....	I-2126
(a) Argumentación de la demandante .....	I-2126
(b) Observación .....	I-2127
(aa) El Código en cuanto objeto de control .....	I-2127
(bb) La aplicabilidad directa del Código .....	I-2127
(cc) Compatibilidad del Reglamento discutido con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento antidumping .....	I-2128
2) Compatibilidad con el apartado 6 del artículo 2 del Código antidumping .....	I-2131
3) Compatibilidad con la prohibición de discriminación .....	I-2134
b) Aplicabilidad en el tiempo de la disposición impugnada: validez del artículo 19 del nuevo Reglamento de base .....	I-2135
aa) Las hipótesis en que se basan los argumentos de la demandante .....	I-2136
1) La disposición impugnada permite un cálculo del valor normal que es más perjudicial para el exportador afectado que los métodos que eran posibles según el antiguo Reglamento de base .....	I-2136
2) La disposición impugnada impone la utilización de un método que el antiguo Reglamento de base permitía pero sin aplicarlo imperativamente .....	I-2136
bb) Valoración jurídica de los distintos argumentos .....	I-2137
1) Principios de seguridad jurídica y de irretroactividad .....	I-2137
2) Falta de motivación .....	I-2138

2. La cuestión de las imputaciones que recaen sobre la aplicación del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base .....	I-2138
a) Infracción del nuevo Reglamento de base, del Código antidumping y de una serie de principios generales .....	I-2138
b) Desviación de poder .....	I-2145
c) Sobre los medios relativos a la seguridad jurídica .....	I-2147
aa) Los argumentos de la demandante .....	I-2147
bb) Definición de postura sobre la interpretación que hace la demandante de la sentencia TEC .....	I-2149
cc) Definición de postura sobre los otros argumentos .....	I-2149
1) Violación del principio de la protección de los derechos adquiridos .....	I-2149
2) Violación del principio de la confianza legítima .....	I-2150
3) Violación del principio del estoppel .....	I-2151
3. Conclusión de mis reflexiones sobre el cálculo del valor normal .....	I-2152
III. Precio de exportación .....	I-2152
IV. Comparación entre valor normal y precio de exportación .....	I-2152
1. Infracción del apartado 6 del artículo 2 del Código antidumping .....	I-2152
2. Distinción inexacta efectuada entre los productos OEM y los productos no OEM ..	I-2153
V. Perjuicio .....	I-2153
1. Producción comunitaria (exclusión de las empresas Mannesmann-Tally y Philips) ..	I-2154
a) Volumen de las importaciones OEM de las empresas Mannesmann-Tally y Philips .....	I-2154
b) Clasificación de las importaciones OEM en los sectores de mercado .....	I-2155
c) Necesidad de una gama de productos completa y obligación de retirarse del sector interior del mercado .....	I-2157
d) Importancia y crecimiento del sector interior del mercado .....	I-2157
e) Conclusión .....	I-2158
2. Comprobación del perjuicio mismo .....	I-2159
a) Utilización del año 1983 como año de referencia .....	I-2159
b) Descripción de la evolución de las cuotas de mercado en el apartado 47 del Reglamento impugnado .....	I-2159

aa) Cese de la producción por algunos fabricantes de la Comunidad antes del período de investigación .....	I-2159
bb) Exactitud de las cifras que se mencionan en el apartado 47 del Reglamento impugnado sobre la evolución de las cuotas de mercado .....	I-2160
c) La evolución de los precios .....	I-2161
aa) Disminución de los precios .....	I-2161
1) Importe absoluto de la disminución de los precios .....	I-2161
2) Relación entre la disminución de los precios y el aumento de las cuotas de mercado de los fabricantes japoneses .....	I-2161
3) Causas de la disminución de los precios .....	I-2162
4) Aumento de los precios de la demandante .....	I-2162
bb) Subcotación .....	I-2162
d) Otros factores económicos a considerar (apartado 54 del Reglamento impugnado) .....	I-2163
3. Relación de causa y efecto entre dumping y perjuicio .....	I-2164
a) Anterioridad del período al que se refieren las comprobaciones del Consejo respecto al período de investigación por haber empezado el período tenido en cuenta en 1983 .....	I-2164
aa) Motivo según el cual no puede admitirse ningún dumping antes del 1 de abril de 1986 .....	I-2164
bb) Motivo según el cual las disminuciones de precios producidas antes del período de investigación no han sido examinadas suficientemente para atribuir las al dumping .....	I-2164
b) Motivo según el cual los fabricantes comunitarios se han causado perjuicio a sí mismos .....	I-2165
c) Repercusiones de las importaciones OEM procedentes de otros terceros países distintos de Japón .....	I-2165
4. Conclusión de las reflexiones referentes a las comprobaciones relativas a determinar el perjuicio .....	I-2166
VI. Interés de la Comunidad .....	I-2166
VII. Cuantía del derecho .....	I-2166
Tercera parte: Conclusión .....	I-2167
I. Decisión sobre el fondo .....	I-2167
II. Decisión sobre los gastos .....	I-2167
C. Conclusión .....	I-2168

Señor Presidente,  
Señores Jueces,

## A. Hechos y observación preliminar

### I. Hechos

1. En el presente procedimiento, la parte demandante impugna un Reglamento antidumping del Consejo, el Reglamento (CEE) n° 3651/88, de 23 de noviembre de 1988, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de impresoras de percusión de matriz de puntos en serie, originarias de Japón.<sup>1</sup> La demandante es uno de los fabricantes especificados en el apartado 2 del artículo 1 de dicho Reglamento, cuyas mercancías vendidas para su exportación a la Comunidad quedaron sujetas a un derecho antidumping definitivo a un tipo que en su caso fue del 12 %.

2. Con arreglo al artículo 2 del mismo Reglamento (en lo sucesivo, «Reglamento impugnado»), las cantidades debidas en concepto de derecho antidumping provisional en virtud del Reglamento (CEE) n° 1418/88<sup>2</sup> se percibirán con carácter definitivo a razón del tipo del derecho definitivo impuesto, ya que —en el caso de la demandante— el derecho definitivo era inferior al del derecho antidumping provisional. El Reglamento (CEE) n° 1418/88 (en lo sucesivo, «Reglamento sobre el derecho provisional»), aunque no contemplado directamente por el recurso, es objeto de múltiples referencias en el Reglamento impugnado.

1 — DO 1988, L 317, p. 33.

2 — Reglamento de la Comisión de 17 de mayo de 1988 por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de impresoras de percusión de matriz de puntos en serie, originarias de Japón (DO L 130, p. 12).

3. Por lo que se refiere a la base jurídica de dichas disposiciones, en el caso de autos se ha producido una modificación entre la promulgación del Reglamento sobre el derecho provisional y la del Reglamento impugnado, lo que influye en numerosos aspectos del litigio que se examina en el presente procedimiento. En efecto, el Reglamento sobre el derecho provisional se basaba todavía en el Reglamento (CEE) n° 2176/84<sup>3</sup> (en lo sucesivo, «antiguo Reglamento de base»), mientras que el Reglamento impugnado tiene por base el Reglamento (CEE) n° 2423/88, de 11 de julio de 1988,<sup>4</sup> (en lo sucesivo, «el nuevo Reglamento de base»).

4. Una de las modificaciones afecta al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (en ambas versiones). Dicha disposición trata del cálculo del valor normal (el valor de referencia utilizado para determinar si los precios de exportación aplicados muestran la existencia de un dumping). El texto literal de ambas versiones se reproduce íntegro en los apartados 10 y 11 del informe para la vista, de manera que aquí puedo limitarme a observar que la demandante pretende, por una parte, que es inválida la nueva disposición y afirma, por otra, que ha sido aplicada en su caso de manera defectuosa.

5. Entre las distintas posibilidades que propone dicha disposición y que describen los métodos para determinar los gastos de venta, los gastos administrativos y otros gastos generales (en lo sucesivo, «los gastos VGA») así como el margen de beneficios que han de tenerse en cuenta para el cálculo

3 — Reglamento del Consejo de 23 de junio 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).

4 — Reglamento del Consejo 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 209, p. 1).

del valor normal, la demandante se refiere al siguiente pasaje:

el artículo VI del GATT y en el Código antidumping.

«Si no puede disponerse de esta información<sup>5</sup> o es poco fiable o no puede utilizarse, se calculará en relación con los gastos y beneficios de otros productores o exportadores en el mercado interior<sup>6</sup> del país de origen o de exportación, por ventas lucrativas de un producto similar.»

7. Para más detalles sobre los hechos, en particular sobre el contenido de los diferentes motivos, me remito al informe para la vista. Volveré sobre él cuando sea necesario a lo largo de mis observaciones.

6. Los motivos que se refieren a la validez y a la aplicación concreta de dicha disposición, y que constituyen el centro del presente litigio, se remiten sobre todo a las normas de Derecho internacional sobre las medidas antidumping, de forma que es preciso hacer aquí una breve presentación de las mismas. Mientras que los derechos antidumping son objeto del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (en lo sucesivo, «GATT»), algunas de las partes contratantes del GATT han establecido al respecto disposiciones de aplicación más detalladas, mediante la celebración del «Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio»<sup>7</sup> (en lo sucesivo, «Código antidumping» con arreglo a la primera parte de dicho Acuerdo). Tal es el caso de la Comunidad, respecto a la cual el Consejo aprobó el Código antidumping mediante Decisión de 10 de diciembre de 1979.<sup>8</sup> Con arreglo a sus considerandos, los dos Reglamentos antidumping se basan en

## II. Observación preliminar

8. Mi observación preliminar se refiere al orden y extensión del control.

9. 1. Por lo que se refiere al orden que ha de seguirse para el control, entiendo que hay que apartarse de la estructura que deriva del recurso (y, después del recurso, de los otros escritos procesales y del informe para la vista). Dicha estructura distingue dos puntos principales, la excepción de inaplicabilidad del nuevo Reglamento de base y la anulación del Reglamento impugnado y, a cada uno de estos dos puntos principales, dedica una serie de motivos que corresponden a las competencias enumeradas en el párrafo primero del artículo 173 del Tratado CEE. Ahora bien, yo entiendo que, para la claridad de las presentes conclusiones, procede más bien basar mi presentación en los requisitos de que depende la percepción de derechos antidumping (y, en su caso, la determinación correcta del importe del derecho).

10. Por esta razón trataré en la primera parte de si ha habido vicios sustanciales de forma cuando se promulgó el Reglamento impugnado, dedicando la segunda parte de mis conclusiones a los motivos que se refieren a los requisitos para imponer un dere-

5 — Esta fórmula remite a la primera posibilidad propuesta por la disposición de que se trata, que es la siguiente: «El importe de los gastos de venta, generales y administrativos, y el beneficio, se calcularán en relación con los gastos y el beneficio del productor o exportador por las ventas lucrativas de productos similares en el mercado interior».

6 — La cursiva es mfa. (N.B.: Las palabras en cursiva faltan en la versión española de este Reglamento.)

7 — DO 1980, L 71, p. 90; EE 11/12, p. 127.

8 — DO 1980, L 71, p. 1; EE 11/12, p. 38.

cho antidumping y a la cuantía del mismo derecho.

11. 2. Por lo que se refiere a la extensión del control, las Instituciones comunitarias deben proceder a menudo, con arreglo a las disposiciones aplicables a las medidas antidumping, al enjuiciamiento de situaciones económicas complejas. En este caso, el control jurisdiccional debe limitarse «a la comprobación del respeto de las reglas de procedimiento, de la exactitud material de los hechos atendidos para realizar la elección que se discute, de la ausencia de error manifiesto en la apreciación de estos hechos o de la falta de desviación de poder».<sup>9</sup>

## B. Valoración Jurídica

### *Primera parte: vicios sustanciales de forma*

I. *Infracción de los apartados 1 a 3 del artículo 2 y del artículo 8 del Reglamento interno del Consejo*<sup>10</sup>

12. 1. La demandante alega, en primer lugar, que los apartados 1 a 3 del artículo 2 y el artículo 8 del Reglamento interno del Consejo no han sido respetados porque la propuesta de la Comisión, de que se adoptara el Reglamento impugnado, sólo fue transmitida al Consejo hacia el 18 de noviembre de 1988, es decir, sólo cinco días antes de la adopción formal de dicho Reglamento por el Consejo. Esta propuesta no

pudo por lo tanto ser inscrita en el orden del día provisional que el Presidente, con arreglo al apartado 1 del artículo 2 del Reglamento interno, dirige a los demás miembros del Consejo y a la Comisión —con los documentos señalados por el apartado 3 del artículo 2 y por el artículo 8— por lo menos catorce días antes del principio de la sesión.

13. El Consejo reconoce que, catorce días antes del principio de la sesión (de 23 de noviembre de 1988), la propuesta de la Comisión todavía no estaba disponible en todas las versiones lingüísticas. Tampoco discute, al parecer, el hecho de que la propuesta para la adopción del Reglamento impugnado no estaba inscrita en el orden del día provisional. Por el contrario alega, sin que nadie le contradiga, que dicho punto fue inscrito en el orden del día definitivo de acuerdo con el apartado 5 del artículo 2. Con arreglo a esta disposición, el orden del día será aprobado por el Consejo al comienzo de cada sesión. Se requerirá la unanimidad del Consejo para la inscripción en el orden del día de cualquier otro punto distinto de los que figuren en el orden del día provisional. Los puntos inscritos de este modo pueden ser sometidos a votación. Ello significa que la falta de inscripción en el orden del día provisional y la inobservancia de las formas y los plazos exigidos (apartados 1 a 3 del artículo 2 y artículo 8) no constituyen actos contrarios a Derecho, siempre que el Consejo inscriba por unanimidad el punto de que se trata en el orden del día con arreglo al apartado 5 del artículo 2. Procede pues desestimar el argumento de la demandante sobre esta cuestión.

14. 2. La demandante considera, además, que es muy improbable, dada la longitud y la complejidad del texto, que el Consejo haya dispuesto, para su voto, de todas las versiones lingüísticas requeridas por el artículo 8 de su Reglamento interno. El Consejo rechaza esta afirmación y alega el he-

<sup>9</sup> — Véase, por ejemplo, la sentencia de 7 de mayo de 1987, Nippon Seiko/Consejo (258/84, Rec. p. 1923), apartado 21.

<sup>10</sup> — Reglamento interno adoptado por el Consejo el 24 de julio de 1979, con arreglo al artículo 5 del Tratado de 8 de abril de 1965 por el que se constituye un Consejo único y una Comisión única de las Comunidades Europeas (DO L 268, p. 1; EE 01/03, p. 12).

cho de que el Reglamento impugnado fue publicado en el Diario Oficial sólo un día después de adoptarse la resolución (el 24 de noviembre de 1988).

15. La demandante observa con razón que, teniendo en cuenta el carácter interno de los documentos de trabajo del Consejo, sólo puede formular suposiciones sobre la observancia o inobservancia de la citada norma de procedimiento. Por otra parte, el indicio señalado por el Consejo me parece válido. Creo que hay que excluir totalmente que el Reglamento impugnado haya podido publicarse el 24 de noviembre sin que estuvieran a disposición la víspera todas las versiones lingüísticas (publicadas), como texto del proyecto. Teniendo en cuenta que, según las declaraciones de las partes, la propuesta de la Comisión ha sido directamente objeto del voto —único— del Consejo, hay razones para considerar que el texto del proyecto sometido a votación se ajustaba en su totalidad a la propuesta de la Comisión.

16. Debe por lo tanto desestimarse la argumentación de la demandante sobre el artículo 8 del Reglamento interno del Consejo, lo que supone que el motivo referente a la infracción por el Consejo de su propio Reglamento interno carece en su totalidad de fundamento.

## II. *Violación de los derechos de defensa*

17. 1. Según la demandante, el Consejo, al adoptar el Reglamento impugnado, infringió los derechos de defensa en varios aspectos, en primer lugar en lo que se refiere al *cálculo del valor normal*.

18. a) El primer argumento de la demandante se refiere al trato que le fue aplicado en el procedimiento antidumping relativo a las máquinas de escribir electrónicas. A causa de la especial estructura de la demandante, el valor normal se determinó en su caso (según ella) a partir de los gastos VGA que corresponden a su empresa, incrementados por un margen de beneficios razonable, lo que dio lugar al sobreseimiento de este proceso.<sup>11</sup> Se tuvo en cuenta el hecho de que su estructura era diferente a la de las empresas japonesas de la competencia. En estas circunstancias, la Comisión, para garantizar los derechos de defensa de la demandante en el caso de autos, hubiera tenido que explicar por qué razón abandonó el criterio del carácter similar de la empresa de que se trata a otras empresas cuyos datos contables se han tenido en cuenta.

19. Al respecto, quiero hacer notar, en primer lugar, que el único procedimiento que nos interesa ahora es el que ha llevado a adoptar el Reglamento impugnado. En efecto, una eventual contrariedad a Derecho del Reglamento sobre el derecho provisional hubiera podido, a lo sumo, afectar a la conformidad a Derecho del Reglamento impugnado en la medida en que éste decide la percepción definitiva del derecho provisional. De todos modos, el Tribunal de Justicia ha decidido sobre este punto que la conformidad a Derecho del Reglamento que establece la percepción definitiva del derecho antidumping no puede verse afectada por el hecho de ser contrario a Derecho el Reglamento sobre el derecho provisional más que en la medida en que tal circunstancia haya repercutido sobre el Reglamento definitivo.<sup>12</sup> En este marco, procede comprobar si era necesaria la motivación del método que se aplicó.

11 — Véase la Decisión 86/34/CEE de la Comisión, de 12 de febrero de 1986, por la que se concluye el procedimiento antidumping sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas fabricadas por Nakajima All Precision Co. Ltd originarias de Japón (DO L 40, p. 29).

12 — Véase la sentencia de 11 de julio de 1990, Neotype Tech-masheporti/Comisión y Consejo (asuntos acumulados C-305/86 y C-160/87, Rec. p. I-2945), apartado 69.

20. Se da cumplimiento a los derechos de defensa cuando la empresa de que se trata ha tenido la oportunidad, a lo largo del procedimiento administrativo, de dar a conocer su punto de vista sobre la realidad y la oportunidad de los hechos y circunstancias alegados, así como, en su caso, de los documentos considerados.<sup>13</sup>
21. Me parece dudoso que elementos inter-nos como las consideraciones jurídicas que deben constituir el fundamento de la decisión discrecional se sujeten igualmente a estas exigencias. De todos modos, en este caso no se plantea tal cuestión porque el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base —publicado más de tres meses antes del Reglamento impugnado— prevé expresamente el método que se aplicó a la demandante. Cualquiera que haya podido ser la situación jurídica derivada del antiguo Reglamento de base, el nuevo Reglamento de base contiene en sí mismo, por consiguiente, la explicación de que se haya elegido el método que se aplicó.
22. Naturalmente, otra cuestión es la de si, teniendo en cuenta las circunstancias del caso, podía aplicarse este método. De todos modos, la demandante pudo dar a conocer su punto de vista a este respecto de manera útil antes de que se adoptara el Reglamento impugnado, alegando que no concurrían los requisitos para aplicar este método, que conocía desde que se publicó el Reglamento sobre el derecho provisional (en particular, que no era razonable la aplicación de este método, teniendo en cuenta las dos primeras frases de la disposición), o alegando que era contrario a Derecho el propio nuevo Reglamento de base.
23. Dado que la propuesta de la Comisión para la adopción del Reglamento impugnado se formuló, según el Consejo, sólo el 23 de octubre de 1988 —e incluso sólo el 18 de noviembre de 1988, según la demandante—,<sup>14</sup> en cualquier caso, quedaba tiempo suficiente para alegar estos argumentos en una fecha que permitiera a la Comisión tenerlos en cuenta para redactar su propuesta.
24. Por lo que se refiere al argumento presentado por la demandante en el mismo contexto, según el cual el nuevo Reglamento de base no respeta tampoco los derechos de defensa de la demandante al privarla de la posibilidad de alegar la particularidad de su estructura en relación con la de las empresas japonesas de la competencia, esta cuestión no se refiere en realidad a los derechos de defensa, sino que trata de determinar si el hecho de que el Consejo haya podido adoptar, a lo largo de este procedimiento administrativo, la nueva versión de una disposición que aún estaba en vigor era compatible con los principios de la seguridad jurídica y la prohibición de las medidas retroactivas. A este respecto, la demandante entiende que la nueva versión es para ella más desfavorable que la versión inicial y que ha sido establecida con el fin de justificar *a posteriori* el planteamiento que se siguió en el marco del Reglamento sobre el derecho provisional, que no habría sido conforme a Derecho con arreglo a la antigua versión. Volveré posteriormente sobre este punto.
25. Procede por lo tanto considerar que la Comisión no ha violado el principio de los derechos de defensa al no proporcionar a la

13 — Sentencia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche/Comisión (85/76, Rec. p. 461), apartado 11.

14 — La argumentación de la demandante sobre este punto es contradictoria: la fecha de 18 de noviembre de 1988 parte de sus consideraciones relativas a la pretendida infracción del Reglamento interno del Consejo; al contrario, puede leerse en la página 11 del recurso, en su apartado 12, que la demandante dirigió al Consejo, el 26 de octubre de 1988, un escrito relativo a dicha propuesta de la Comisión.

demandante el detalle de los motivos por los que se apartó, a los efectos del Reglamento impugnado, del método aplicado en el procedimiento antidumping referente a la importación de máquinas de escribir electrónicas.

26. b) La demandante aprecia, además, una violación de los derechos de defensa, en el hecho de que el Consejo no le haya comunicado antes del 20 de septiembre de 1988 los nombres de las empresas cuyos datos contables han sido tenidos en cuenta para la determinación de los gastos VGA y del beneficio, al calcular el valor normal por lo que respecta a la demandante. Las autoridades comunitarias habrían debido explicar de qué manera han llegado, según los datos contables de dichas empresas, al «nivel medio ponderado» que se ha aplicado a la demandante según el apartado 36 del Reglamento sobre el derecho provisional. Al no haber tenido conocimiento la demandante de estos datos durante el conjunto del procedimiento, no ha podido manifestarse al respecto, con lo que ha habido una violación de su derecho de defensa.

27. Este argumento no resiste un examen. Según las actas presentadas por el Consejo está claro que la demandante sabía, desde el principio del procedimiento, y lo más tarde el 5 de noviembre de 1987, que se habían utilizado datos contables de otras empresas para el cálculo del valor normal. Consta igualmente que, desde el 17 de marzo de 1988, la demandante conocía los porcentajes que las autoridades comunitarias tenían intención de utilizar respecto a los gastos VGA y al beneficio en el valor calculado. Estos porcentajes, como se aprecia en los datos que figuran en autos, eran muy superiores a los de la demandante. De ello debía deducir ésta necesariamente que las cifras utilizadas correspondían a empresas con di-

ferente estructura. Disponía pues de todas las informaciones que le eran necesarias para una defensa eficaz. El detalle de los datos contables utilizados para la ponderación y también, por consiguiente, para los porcentajes estimados deben considerarse confidenciales en el sentido del apartado 3 del artículo 8 del nuevo Reglamento de base<sup>15</sup> y no podían por lo tanto comunicarse a la demandante.

28. Respecto a la crítica de la demandante, en este mismo contexto, respecto al hecho de que no se contestó su carta de 2 de septiembre de 1988 en la que solicitaba información sobre el método empleado para determinar los gastos VGA y el beneficio, así como sobre los reajustes aplicados para excluir del cálculo los gastos y beneficios procedentes de las ventas en el territorio nacional, baste observar que, con arreglo al inciso i) cc) de la letra c) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de base (lo mismo el antiguo que el nuevo), semejantes peticiones de información debe recibirlas la Comisión a más tardar un mes después de que se haya hecho público el establecimiento del derecho antidumping provisional (en el caso de autos, el 26 de junio de 1988). La carta de la demandante de 2 de septiembre de 1988 no ha respetado este plazo.

29. c) Según la demandante, constituye también una violación de su derecho de defensa el hecho de que la Comisión le haya dejado creer que ella, la parte demandante, todavía podría presentar sus argumentos referentes al método de cálculo del valor normal en la «disclosure conference». Ahora bien, ésta tuvo lugar el 23 de agosto de 1988, es decir, en un momento posterior a la entrada en vigor del nuevo Reglamento de base, el cual, desde el momento en que establece expresamente el método que se

<sup>15</sup> — Véase también la sentencia de 5 de octubre de 1988, TEC y otros/Consejo (asuntos acumulados 260/85 y 106/86, Rec. p. 5855), apartado 20.

impugna en el caso de autos, es más desfavorable para la demandante, según ésta, que el antiguo Reglamento de base.

30. Por lo que se refiere al principal elemento de hecho de este argumento, consta que la «disclosure conference» indicada sólo tuvo lugar efectivamente el 23 de agosto de 1988. Además, según una carta de la demandante a la Comisión de 18 de marzo de 1988, parece que se había «acordado» proseguir las conversaciones sobre este punto en la «disclosure conference». Los autos no nos permiten saber qué importancia debe atribuirse a este «acuerdo» entre las partes. Sin embargo, incluso si se demostrara que en este caso la Comisión ha pretendido, como parece pensarlo la demandante, retrasar las conversaciones mediante maniobras dilatorias hasta un momento posterior a la adopción del nuevo Reglamento de base, no aprecio en ello una violación del derecho de defensa. Suponiendo que el nuevo Reglamento de base es más desfavorable para la demandante, es ésta una cuestión que habría de examinarse desde la perspectiva de la seguridad jurídica y de la prohibición de las medidas retroactivas. A este respecto, sólo habría una violación del derecho de defensa si la demandante no hubiera dispuesto de un plazo suficiente para presentar sus argumentos, basándose *en este* Reglamento, a tiempo para que todavía pudieran ser tenidos en cuenta por la resolución del Consejo. Ahora bien, ya se ha visto que no es éste el caso. Suponiendo que el nuevo Reglamento de base no hace más desfavorable la situación de la demandante, carece de fundamento el argumento propuesto por ella. Por lo demás, la demandante ya alegó, en su carta de 21 de junio de 1988, todos los argumentos que reproduce en el procedimiento ante este Tribunal de Justicia. No se aprecia en qué medida el mencionado «acuerdo» podría impedir a la demandante presentar nuevos argumentos, en cualquier fase del procedimiento. Por ello procede desestimar este motivo de la demandante.

31. 2. Independientemente de las cuestiones tratadas hasta ahora, que se refieren al cálculo del valor normal, la demandante afirma, además, que se ha producido una violación del derecho de defensa en lo que se refiere a la *determinación del perjuicio*. Al respecto, afirma que únicamente suministró, respecto al período anterior al examinado, cifras globales y ello únicamente respecto a los años 1984 y 1985 (y no para 1983), sin que se le haya pedido por otra parte ninguna cifra relativa a dichos años sobre los distintos modelos de impresoras o los distintos sectores del mercado. En el caso de que se hubieran comprobado los efectos de un pretendido dumping antes del período examinado, a partir de una «investigación complementaria» (véase el apartado 59 del Reglamento impugnado), es decir, investigando los datos contables de fabricantes de la Comunidad, el derecho de defensa de la demandante no ha sido respetado, según ésta.

32. No puede negarse en verdad que el citado apartado 59 habla precisamente de dumping, refiriéndose también, al parecer, a un período que empieza en 1983 y es anterior al período examinado. Por lo demás, no se discute que la Institución comunitaria sólo investigó, respecto a dicho período, un *perjuicio*, en el sentido de comprobar la incidencia de las importaciones japonesas en la evolución económica de los fabricantes de la Comunidad.<sup>16</sup> Determinar si ello es suficiente para comprobar el vínculo de causalidad entre el dumping y el perjuicio, teniendo en cuenta que el período de investigación y aquél en el que se comprobó el perjuicio no coinciden enteramente, no afecta al problema del derecho de defensa, sino al de la conformidad a Derecho material del Reglamento atacado. A este respecto, la demandante ha propuesto otros ar-

16 — Por otra parte, no veo cómo puede declararse un dumping a partir de los datos contables de los fabricantes de la Comunidad.

gumentos que voy a examinar. Por lo que respecta a la determinación del perjuicio, parece que se realizó a partir del estudio del gabinete de consulting Ernst & Whinney presentado por los propios fabricantes japoneses de impresoras y que en él se incluye el año 1983. La demandante también fue informada de que se utilizaba dicho estudio mediante carta de la Comisión de 28 de septiembre de 1988. Los datos relativos a la propia demandante respecto a los años 1984 y 1985 aparecen en el cuestionario presentado por ella en el curso del procedimiento administrativo. Respecto a los datos que se refieren a los distintos fabricantes europeos, son en efecto confidenciales y no podían por lo tanto comunicarse, en cuanto tales, a la demandante. De todos modos, no cabe dudar de que el expediente formado por la Comisión y al cual tuvo acceso la demandante con arreglo a la letra a) del apartado 4 del artículo 7 del (nuevo y antiguo) Reglamento de base, contenía resúmenes no confidenciales. De este modo, la demandante estuvo informada de todos los datos estimados para la determinación del perjuicio o, por lo menos, tuvo acceso a ellos. No hubo pues violación del derecho de defensa.

### III. Falta de motivación

33. 1. Según la demandante, el Reglamento impugnado incurre en una primera falta de motivación en sus apartados 21 y 22, que se refieren al cálculo del *valor normal*. A este respecto, la demandante se refiere al procedimiento antidumping relativo a la importación de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón,<sup>17</sup> en el que los gastos VGA y el beneficio se determinaron a partir de los datos contables de la demandante, lo que llevó al sobreseimiento de dicho procedimiento por lo que se refería a la deman-

dante.<sup>18</sup> Como dicho método fue posteriormente abandonado en el presente procedimiento, el Consejo hubiera debido precisar cuál era el fundamento de dicho cambio de método para el cálculo del valor normal y hasta qué punto estaba en condiciones de evitar las discriminaciones al aplicar el nuevo método elegido, todo ello según la demandante.

34. Según reiterada jurisprudencia de este Tribunal de Justicia, la motivación que exige el artículo 190 del Tratado CEE debe ser adaptada al acto de que se trate. Debe presentar de manera clara e inequívoca el razonamiento de la autoridad comunitaria de la que proceda el acto impugnado, de manera que permita a los interesados conocer las justificaciones de la medida adoptada y al Tribunal de Justicia ejercitar su control.<sup>19</sup> En el caso de autos, el Consejo, en el apartado 21 del Reglamento impugnado, se remitió al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base, en que se prevé expresamente el método aplicado aquí. Por otra parte, se manifiesta respecto al problema de la discriminación planteado por la demandante al indicar lo siguiente (segunda parte del apartado citado):

«Ello se ha visto confirmado por el Consejo según el cual el hecho de que un exportador concreto no venda el producto en cuestión y, por lo tanto, carezca de una organización de ventas en su mercado interior, no debe alterar la base para la evaluación de los gastos generales, administrativos y de venta, así como del beneficio, en el cálculo del valor normal del producto.»

18 — Decisión de la Comisión de 12 de febrero de 1986 (DO L 40, p. 29).

19 — Sentencias de 22 de enero de 1986, Eridania y otros/Cassa Conguaglio Zuccheri y otros (250/84, Rec. p. 117), apartado 37, y de 11 de julio de 1990, Enital/Comisión y Consejo (asuntos acumulados C-304/86 y C-185/87, Rec. p. I-2939), apartado 35.

17 — Véase el Reglamento (CEE) nº 1698/85 del Consejo (DO L 163, p. 1; EE 11/28, p. 219).

35. De ello se sigue que el Consejo no aprecia, en las particularidades de la estructura de la demandante, ninguna razón para tratarla de modo distinto a los demás exportadores, o bien que dichas diferencias de estructura no permiten considerar que las situaciones sean fundamentalmente diferentes. Por ello es patente que el Consejo parte de una consideración completamente distinta de la que parte la demandante, lo que explica la medida adoptada y el método aplicado. Se garantiza la posibilidad que tiene el Tribunal de Justicia para ejercer su control; especialmente, puede comprobar si es correcta la posición del Consejo respecto a la cuestión de la discriminación. Por consiguiente, carece de fundamento el motivo que alega la falta de motivación respecto a los apartados 21 y 22 del Reglamento impugnado.

36. 2. El segundo argumento presentado para demostrar una pretendida falta de motivación del Reglamento impugnado se refiere a la cuestión del *perjuicio* y plantea dudas respecto al apartado 60 del mismo Reglamento. En opinión de la demandante, de dicho apartado se deduce que la Autoridad comunitaria ha atribuido al dumping considerado (el de los fabricantes japoneses) las consecuencias de importaciones procedentes de terceros países distintos de Japón.

37. No encuentro ninguna indicación en tal sentido en el mencionado apartado del Reglamento. Se trata únicamente de importaciones que «no llegaron a ser importantes hasta después de pasado el tiempo cubierto por la investigación». Por lo demás, tampoco habría fundamento para apreciar una falta de motivación si el texto impugnado por la demandante diera a entender que el Consejo hubiera atribuido a las importaciones a las que se refiere este procedimiento antidumping un perjuicio que nada tiene que ver con ellas. Si el Consejo hubiera actuado de ese modo y se hubiera remitido a dicho planteamiento en el Reglamento im-

pugnado, no se trataría de un defecto de motivación, sino a lo sumo de una infracción del Reglamento de base (véase segunda frase del apartado 1 del artículo 4). Por lo tanto, tampoco es posible aceptar las pretensiones de la demandante en este punto.

*Segunda parte: conformidad al Derecho sustantivo<sup>20</sup> del Reglamento impugnado*

#### I. Definición de los productos (similares) tenidos en cuenta

38. La demandante rechaza el fundamento de los apartados 5 y siguientes del Reglamento impugnado y considera que el grupo de productos incluidos en la categoría de «productos similares» no se ha definido correctamente a los efectos del presente procedimiento antidumping. Según ella, se hubieran debido distinguir dos sectores entre las impresoras consideradas (sector inferior y sector superior). Estos dos sectores se diferencian por el destino de los aparatos, la clientela a la que se orientan y el beneficio previsible. El Consejo no ha distinguido entre ambos sectores lo que, según la demandante, constituye un error en la apreciación de los hechos.

39. Puede rechazarse este argumento sin más. Por una parte, la demandante no concreta en qué medida el método aplicado por el Consejo le ha sido desfavorable. Por otra parte —y me parece que esto guarda estrecha relación con el punto anterior—, declaró en la réplica (respondiendo a la argumentación del Consejo en su escrito de contestación) que pueden existir, en realidad, opiniones diferentes respecto a los criterios

20 — Violación del Tratado o de una norma jurídica referente a su aplicación, desviación de poder.

que hayan de seguirse para la división en sectores del conjunto constituido por las impresoras de que se trata; según la demandante, sin embargo, el Consejo hubiera debido esforzarse en aplicar uno u otro de dichos criterios. De este modo, reconoce que no existen criterios de división reconocidos generalmente, lo que de hecho se ajusta a la postura del Consejo. Por lo tanto, este argumento carece de fundamento.

## II. *El valor normal*

40. 1. Por lo que se refiere a los argumentos relativos al cálculo del valor normal, procede examinar, en primer lugar, el que, apoyándose en el artículo 184 del Tratado CEE, se basa en la *aplicabilidad del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base*.

41. a) En este contexto, voy a examinar, en primer lugar, la crítica que hace la demandante a la motivación de esta disposición así como a su conformidad a Derecho sustantivo, antes de proceder [en la letra b)] a su aplicabilidad en el tiempo con arreglo al artículo 19 del nuevo Reglamento de base.

42. aa) La demandante considera que la disposición contra la que se dirige en este caso no está suficientemente motivada, en el preámbulo del nuevo Reglamento de base,<sup>21</sup> con arreglo a las exigencias del artículo 190 del Tratado CEE. Afirma primero que la Autoridad comunitaria hubiera debido señalar que se trata de una disposición nueva, con valor constitutivo, de Derecho, que supone una modificación sustancial y que no se ajusta a la práctica habitual de la Comisión.

43. A este respecto, basta comprobar que las fórmulas utilizadas en los puntos 4 y 33 de los considerandos del nuevo Reglamento de base presentan la modificación introducida por el nuevo texto de éste como una simple *aclaración* del antiguo Reglamento de base.<sup>22</sup> De este modo, la *intención* del legislador está bastante precisa. Suponiendo que el tenor literal de la disposición vaya más allá de este objetivo, ello justificaría, en su caso, una interpretación restrictiva o, si ello no es posible, un control en relación con el principio de proporcionalidad. No puedo apreciar aquí una falta de motivación.

44. Añade la demandante que la Autoridad comunitaria hubiera debido explicar en qué medida la aplicación de la nueva norma no supone discriminación respecto a empresas del tipo de la demandante. En semejantes casos, los gastos y los beneficios de otras empresas se hubieran añadido efectivamente a los costes de producción reales, sin haber comprobado si estas empresas presentan, en lo esencial, caracteres semejantes. Hubiera habido que mostrar, en su caso, cómo se podía haber evitado o compensado este efecto discriminatorio. Por mi parte, entiendo que el legislador no está obligado a ofrecer en todos los casos y para todas las disposiciones que puedan aplicarse, por una u otra causa, de forma discriminatoria, una motivación que incluya precisiones específicas al respecto. La prohibición de discriminaciones es un principio general del Derecho comunitario. En la aplicación de todas las disposiciones del Derecho derivado, las Instituciones comunitarias deben hacer todo lo posible para ajustarse a este principio. Si una disposición no permite semejante ajuste, no se trata de una falta de motivación, sino

21 — Véase el punto 4 de los considerandos: «se expongan de manera clara y suficientemente detallada»; punto 33 de los considerandos: «determinar de forma más explícita».

21 — Puntos 4 y 33 de los considerandos.

de una violación de la prohibición de discriminaciones.

45. Por último, la demandante cree que aún puede señalar una contradicción entre el punto 33 de los considerandos y el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base, por cuanto la propia disposición establece que los gastos VGA y el beneficio pueden calcularse sobre «otra base razonable».<sup>23</sup> Al respecto, se ha de remitir a la demandante a la frase final de la disposición criticada, que reza así:

«Si no se puede aplicar ninguno de estos dos métodos, los gastos y los beneficios se calcularán [...] sobre cualquier otra base razonable.»

46. Resulta pues que la argumentación de la demandante según la cual el nuevo Reglamento de base adolece de una serie de faltas de motivación no puede ser estimada.

47. bb) Voy a examinar ahora los argumentos relativos a la conformidad al Derecho sustantivo del nuevo Reglamento de base.

48. 1) La primera infracción del Derecho comunitario que invoca la demandante se refiere al apartado 4 del artículo 2 del Código antidumping del GATT.

23 — La versión alemana del texto del Reglamento no se ajusta, en lo que se refiere al punto 33 de los considerandos, a la versión de las demás lenguas oficiales, en las que puede leerse, al final del punto, la fórmula «o sobre cualquier otra base razonable».

49. a) El método aplicado por el demandado en el presente caso con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88 conduce a utilizar, para el cálculo del valor normal, gastos y beneficios que no son «razonables» en el sentido de la mencionada disposición del Código antidumping, todo ello según la parte demandante.

50. La demandante afirma ser una simple fábrica de producción, sin personal de venta ni estructura de distribución y con un número reducido de clientes. Fabrica solamente un reducido número de productos diferentes (máquinas de escribir e impresoras). En cada país de exportación existe un solo vendedor encargado de gestionar los pedidos de un distribuidor que se encarga de la distribución para todo el país. Tomar en consideración empresas que, por su estructura, no son comparables con la demandante no es razonable en el sentido del citado requisito del Código antidumping. Ello es más claro aún si se considera el trato que se aplicó a la demandante en el procedimiento antidumping relativo a las máquinas de escribir electrónicas. En dicho procedimiento, se tuvo presente la estructura particular de la demandante, lo que dio lugar a sobreseer dicho procedimiento.<sup>24</sup>

51. En dicho contexto, la demandante entiende o bien que el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base es incompatible en cuanto tal con el Código antidumping, si, en casos como el de autos, restringiera la facultad de apreciación de las Autoridades comunitarias

24 — Véase la Decisión 86/34/CEE de la Comisión, de 12 de febrero de 1986, por la que se concluye el procedimiento antidumping sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas fabricadas por Nakajima All Precision Co. Ltd originarias de Japón (DO L 40, p. 29).

limitándola al método aplicado aquí, o bien, en el caso de que las Autoridades comunitarias hubieran conservado, también en el marco de dicha disposición, la facultad de apreciación de que disponían con arreglo al Código, que el método seguido en este caso es contrario al Código.

52. b) De las dos posibilidades que contempla la demandante —violación del Código antidumping por el nuevo Reglamento de base o por el método de aplicarlo— sólo debe considerarse la primera en un control con arreglo al artículo 184 del Tratado CEE.

53. aa) Al respecto quiero primeramente precisar que el Código, en el que la Comunidad actuó como parte contratante, puede ser objeto de control con arreglo al artículo 184 del Tratado CEE. Con arreglo al apartado 2 del artículo 228, los Acuerdos de Derecho internacional celebrados por la Comunidad se convierten en parte integrante del Derecho comunitario. Como lo indica el tenor del artículo 228, se colocan, en cuanto a su jerarquía, entre el Derecho comunitario originario (Derecho del Tratado) y el Derecho derivado y pueden por lo tanto clasificarse entre las «normas jurídicas relativas a la aplicación del Tratado». Así lo confirma la jurisprudencia de este Tribunal de Justicia sobre el artículo 177 del Tratado CEE, según la cual, por una parte, estos Acuerdos deben considerarse como decisiones adoptadas por las Instituciones de la Comunidad, para cuya interpretación es por lo tanto competente el Tribunal de Justicia en el marco del ordenamiento jurídico comunitario;<sup>25</sup> por otra parte, con dicha jurisprudencia, el Tribunal ha procedido al control de la validez de disposiciones de Derecho comunitario derivado desde el punto de vista de la violación

25 — Véanse, especialmente, las sentencias de 30 de abril de 1974, Haegeman/Bélgica (181/73, Rec. p. 449), apartados 2 a 6; de 26 de octubre de 1982, Hauptzollamt Mainz/Kupferberg (104/81, Rec. p. 3641), apartados 13 y ss., y, por último, de 20 de septiembre de 1990, S. Z. Sevince/Staatssecretaris van Justitie (C-192/89, Rec. p. I-3461), apartados 10 y ss.

de los Tratados concluidos por la Comunidad.<sup>26 27</sup> Por lo que se refiere al Código antidumping, parece que el Tribunal de Justicia ha partido de los mismos principios en el asunto «Cartorobica».<sup>28</sup>

54. bb) La cuestión que se plantea a continuación, en el presente asunto, es la de si las disposiciones del Código antidumping se aplican directamente a los particulares —a la demandante, en este caso— lo que afirma la demandante y rechaza el demandado.

55. La postura del demandado se apoya en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia que se refiere a una serie de disposiciones del GATT,<sup>29</sup> cuyo artículo VI ha encontrado su expresión concreta en el Código indicado. Esta doctrina jurisprudencial se remite al sentido, a la estructura y al tenor literal del GATT; el Tribunal de Justicia se ha fundado en las disposiciones referentes a las excepciones a las reglas generales, a las medidas que pueden adoptarse en caso de dificultades excepcionales y a la resolución de las controversias, para deducir de todo ello que las diferentes disposiciones del GATT no tenían efecto inmediato. En sentencia posterior, en el caso Fediol III,<sup>30</sup> el Tribunal de Justicia tuvo que resolver sobre una excepción de inadmisibilidad planteada

26 — La sentencia que se cita a continuación se refiere a un Acuerdo celebrado en principio por un Estado miembro y que luego entró a formar parte del Derecho comunitario cuando la Comunidad se convirtió en la única competente para la política comercial; sin embargo, esta diferencia carece de importancia en el presente caso.

27 — Véase, especialmente, la sentencia de 19 de noviembre de 1975, Nederlandse Spoorwegen/Inspektor der Einfuhrzölle und Verbrauchssteuern (38/75, Rec. p. 1439), apartados 20 y ss.

28 — Sentencia de 27 de marzo de 1990, Cartorobica/Ministero delle finanze dello Stato (189/88, Rec. p. I-1269), especialmente apartado 23.

29 — Sentencias de 12 de diciembre de 1972, International Fruit Company (asuntos acumulados 21/72 a 24/72, Rec. p. 1219); de 24 de octubre de 1973, Schlüter (9/73, Rec. p. 1135); de 16 de marzo de 1983, SIOT (266/81, Rec. p. 731), y de 16 de marzo de 1983, SPI y SAMI (asuntos acumulados 267/81 a 269/81, Rec. p. 801).

30 — Sentencia de 22 de junio de 1989, Fediol/Comisión (70/87, Rec. p. 1781), apartados 18 y ss.

por la Comisión en relación con un recurso interpuesto contra una Decisión de la Comisión por la que se desestimaba una denuncia fundada en el Reglamento (CEE) n° 2641/84.<sup>31</sup> Dicho Reglamento establece medidas contra las prácticas comerciales ilícitas, que incluyen, en primer lugar, todas las prácticas de terceros países que, en materia de comercio internacional, resulten incompatibles con las normas de Derecho internacional (artículo 1). Se trata sobre todo de una remisión al GATT.<sup>32</sup> Según el artículo 3, determinadas personas y asociaciones pueden presentar peticiones escritas para conseguir la apertura del procedimiento. El Tribunal de Justicia ha resuelto que la jurisprudencia anterior sobre el efecto directo del GATT no significa que los demandantes no puedan alegar el GATT para que pueda comprobarse si un comportamiento atacado en una denuncia constituye una práctica comercial ilícita.<sup>33</sup> El Reglamento atribuye a los demandantes el derecho a fundar en el GATT su demanda y tienen también en este caso el derecho a someter el asunto al Tribunal de Justicia para su control.<sup>34</sup>

56. Desde el punto de vista teórico, sería interesante sin duda averiguar si el Tribunal de Justicia debiera pronunciarse a favor de la aplicación directa del Código antidumping. Sin embargo, según la doctrina jurisprudencial citada en el apartado anterior,<sup>35</sup> el simple *control* de la validez no implica, en ningún caso, que haya habido un previo pronunciamiento sobre el efecto directo de la disposición a la que se refiere el acuerdo de Derecho internacional. Ciertamente, lo contrario sucede respecto a los textos de los acuerdos cuyo contenido es tan vago que no

pueden considerarse aplicables. Ahora bien, sobre este punto, el Tribunal de Justicia ha resuelto, en la sentencia Fediol III,<sup>36</sup> que para comprobar la existencia de prácticas comerciales ilícitas, las reglas del GATT pueden ser interpretadas y aplicadas por el Tribunal de Justicia y que por lo tanto son conformes a esta exigencia. Por lo que se refiere al Código antidumping, no tengo la menor duda de la posibilidad de que puede sujetarse al control del Tribunal de Justicia en el sentido indicado, tanto más cuanto que los anteriores Reglamentos de base [en especial, los Reglamentos (CEE) n° 3017/79<sup>37</sup> y (CEE) n° 2176/84] se fundaban en gran medida sobre el tenor literal del Código. Por lo que se refiere a la disposición sobre el valor normal calculado, existe, en el punto que aquí se examina, una coincidencia prácticamente literal entre el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2176/84 y el Código antidumping.

57. cc) Por consiguiente, si no examino aquí el tema del efecto directo del Código antidumping es porque hay que excluir sin duda que el nuevo régimen sea incompatible con el Código.

58. El punto de partida de la reflexión debe ser la exigencia del «carácter razonable» que, según el Código, deben cumplir tanto el margen de beneficios como los gastos VGA que hayan de apreciarse para el cálculo del valor normal.

59. Lo que haya de entenderse en concreto por razonable depende naturalmente de cuál

31 — Reglamento del Consejo de 17 de septiembre de 1984 relativo al fortalecimiento de la política comercial común, en particular en materia de defensa contra las prácticas comerciales ilícitas (DO L 252, p. 1; EE 11/21, p. 78).

32 — Sentencia en el asunto Fediol III (citada en la nota 30), apartado 19.

33 — Apartado 19.

34 — Apartado 22.

35 — Apartado 53 (véanse las notas 27 y 28).

36 — Apartado 20.

37 — Reglamento del Consejo de 20 de diciembre de 1979 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 339, p. 1).

sea el objetivo que se persigue, en el sistema del Código, mediante el cálculo del valor normal. Pueden adoptarse dos posturas. En la primera de ellas, el cálculo del valor normal sirve para definir el precio de venta de un producto en la cuantía que alcanzaría si dicho producto se vendiera en su país de origen o de exportación. De esta manera es como el Tribunal de Justicia definió la finalidad del cálculo del valor normal en los asuntos relativos a la importación de máquinas de escribir electrónicas.<sup>38</sup> La posición opuesta la defendieron en su tiempo ante este Tribunal de Justicia los demandantes en los procedimientos indicados. Según esta postura, el valor normal calculado constituye el valor razonable de la mercancía exportada.

60. El Código no permite saber si alguna de las dos posiciones es la adecuada. En efecto, fuera de la regla de que los gastos de fabricación que deben tenerse en cuenta son los del país de origen, lo que se da por supuesto y no apoya ninguna de las dos posturas, únicamente la disposición relativa a los beneficios se remite en cierto modo al país de origen (o al país de exportación; véase el apartado 3 del artículo 2 del Código). Según dicha disposición, el incremento por beneficio no supera el beneficio que se consiga normalmente en la venta de productos de la misma categoría general en el mercado interior del producto de origen (última frase del apartado 4 del artículo 2 del Código). Sin embargo, con ello se fija solamente una «regla», que en modo alguno se refiere por sí misma a la determinación del beneficio que haya de tenerse en cuenta en su totalidad, sino que se limita a fijar un techo.

38 — Sentencias de 5 de octubre de 1988, Tokyo Electric Company (TEC) y otros/Consejo (asuntos acumulados 260/85 y 106/86, Rec. p. 5855), apartados 24 y 27; Brother/Consejo (250/85, Rec. p. 5683), apartado 18; Canon y otros/Consejo (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731), apartado 26; Silver Seiko y otros/Consejo (asuntos acumulados 273/85 y 107/86, Rec. p. 5927), apartado 16.

61. Por lo demás, la cláusula general del apartado 1 del artículo 2 del Código tampoco nos dice nada más, porque la determinación del valor normal se refiere precisamente a los supuestos en los que los requisitos del caso de referencia no se reúnen. El hecho de que, para aplicar los criterios subsidiarios que figuran en el apartado 4 del artículo 2, el criterio principal (las ventas en el mercado interior) no deba considerarse necesariamente como un dato determinante es consecuencia de la naturaleza del primer criterio subsidiario. Según éste, el margen de dumping se determina por comparación con un precio comparable de un producto similar exportado a *un tercer país*.

62. Estas consideraciones, que profundizaré más tarde, bastan para definir mi postura frente a este argumento de la demandante y para comprobar que no ha habido a este respecto una infracción del nuevo Reglamento de base.

63. A pesar del hecho de que la demandante ha intentado, a lo largo de la vista, demostrar, con ayuda de cifras relativas a las ventas de máquinas de escribir en el mercado japonés, que podía comercializar cantidades importantes de impresoras de agujas en el mismo mercado, su crítica se refiere en realidad a la elección del modo de evaluación entre los dos que acabo de describir. De todos modos, esta consideración no podría suponer, en ningún caso, invalidar el segundo de los métodos mencionados en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base. Verdad es que no puede negarse que este método lleva claramente al cálculo de un valor normal que es al que realmente vendería el fabricante si lo hiciera en el país de exportación, mientras que la demandante entiende que la aplicación de esta disposición no es «razonable» teniendo en cuenta su situación particular.

64. Sin embargo ello no podría llevar a que fuera inválida la disposición de que se trata, incluso a partir de esta consideración, más que si dicha disposición obligara a un cálculo «no razonable» del valor normal. Ahora bien, no es éste el caso.

65. Conforme a la estructura del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base, cada uno de los métodos que allí se citan debe aplicarse a la luz del criterio del carácter razonable, que es objeto de repetidas menciones en las dos primeras frases. En el caso de que este planteamiento no se deduzca claramente del tenor de los tres métodos que se enumeran, procede recurrir a dicho criterio. Por otra parte, aun con independencia de ello, cada uno de los tres métodos mencionados se aplica a condición de que tenga un carácter razonable. De este modo procede pasar del primer método (determinación de los gastos y del margen de beneficio que se debe tener en cuenta a partir de las ventas del fabricante/exportador en el mercado interior) al segundo método, que se discute en el caso de autos, sobre todo cuando el empleo de las cifras que se consigan de este modo no tenga un carácter razonable.<sup>39</sup> Si «no puede aplicarse ninguno de estos dos métodos», procede pasar al tercero de los métodos mencionados (recurso a las ventas en el mismo sector de negocios en el mercado interior) o calcular los gastos y beneficios sobre cualquier otra base razonable. Esta fórmula introductoria se remite claramente a los requisitos para pasar del primer al segundo método, lo que significa que este último no puede aplicarse si no es él mismo razonable. Por lo que se refiere al tercero de los métodos mencionados, la misma exigencia está garantizada por la tercera parte

de la frase («o sobre cualquier *otra* base razonable»)<sup>40</sup> que tiene así una función doble, refiriéndose al carácter razonable del tercer método mencionado y estableciendo una cláusula de apertura que de nuevo se remite al criterio de base del Código.

66. Para completar el tema, debo todavía observar que no puede apreciarse una infracción del Código por el simple hecho de que un requisito expresado de forma muy general en éste (concretamente, el requisito del «carácter razonable» de los gastos y beneficios que se tienen en cuenta) sea objeto de una aclaración por parte del legislador de las distintas partes contratantes cuando se adoptan medidas antidumping. No exige el Código que sus signatarios reproduzcan palabra por palabra el texto del Acuerdo en sus disposiciones respectivas. Se establece únicamente que dichas disposiciones deben ser «conformes» a las del Acuerdo,<sup>41</sup> es decir, como lo confirma por otra parte la expresión «mayor uniformidad» (y no una uniformidad total) que aparece en el preámbulo, que no deben ser contrarias a las normas del Acuerdo, en perjuicio de los operadores sujetos a medidas antidumping.<sup>42</sup> Verdad es que no hay que olvidar el hecho de que, al formular conceptos más precisos, es posible llegar muchas veces, en definitiva, a un régimen distinto del establecido por el Código, en los casos en que el interesado, por obra de esta precisión, se encuentra en una situación más desfavorable que aquella en la que se encontraría si se aplicara únicamente el Código. De todos modos, como lo demuestran mis observaciones sobre el tenor literal y la estructura de la disposición, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base no puede ser objeto de ninguna crítica. Lo cual

39 — En las lenguas oficiales distintas del alemán, el carácter razonable no se cita aquí por segunda vez, pero se indica básicamente que estas cifras no pueden utilizarse. No veo en ello ninguna diferencia.

40 — La cursiva es mía.

41 — Véase letra a) del apartado 6 del artículo 16 del Código.

42 — Véase Vermulst: *Antidumping Law and Practice in the United States and European Communities*, 1987, p. 700.

también es válido, especialmente, por lo que se refiere al segundo método de cálculo contemplado aquí. Por lo tanto esta expresión no puede considerarse contraria al apartado 4 del artículo 2 del Código antidumping.

67. 2) Alega la demandante a continuación que el segundo método de cálculo censurado supone que el valor normal y el precio de exportación se comparan en fases comerciales diferentes, infringiendo así el apartado 6 del artículo 2 del Código antidumping. Dicho precio no puede compararse con los precios de exportación aplicados en el caso de una estructura como la de la demandante, es decir, precios en la fase «en fábrica». Los reajustes previstos por el nuevo Reglamento de base no son suficientes, según la demandante, para resolver estos problemas.

68. Con arreglo al apartado 6 del artículo 2 del Código antidumping, la comparación entre el precio de exportación y el precio interior en el país de exportación «ha de efectuarse en la misma fase comercial, que será preferiblemente la fase “en fábrica” [...]».

69. El argumento examinado no es aplicable a este problema, que en realidad está estrechamente vinculado al de la determinación del valor normal.<sup>43</sup> Si el recurso a los gastos y beneficios contemplados aquí (los que existen en el caso de una estructura de ventas para el mercado interior japonés) no tiene carácter razonable, ello debe influir en primer lugar, como ya se ha explicado, en la

determinación del valor normal, en el sentido de que tales gastos y beneficios no se incluyen en el valor normal y éste se determina con arreglo a otro método. En tal caso, ya no es el modo de comparación lo que se discute, contra lo que afirma la demandante. Por el contrario, si los gastos y beneficios deben incluirse porque ello parece razonable, han de aplicarse las consideraciones siguientes.

70. Una comparación correcta entre el valor normal y el precio de exportación en la fase «en fábrica» (apartado 6 del artículo 2 del Código) supone en primer lugar que ambos valores se comparen al nivel de la primera venta a un comprador independiente. Ello significa, sobre todo, que el valor normal debe entrar en la comparación incluyendo los gastos VGA y los beneficios de sociedades de distribución que son efectivamente independientes de la sociedad matriz de producción en el plano jurídico, pero no lo son en el plano económico.<sup>44</sup> Únicamente las ventas de estas sociedades a un comprador independiente constituyen la base para el cálculo del valor normal. Ello no es sino la expresión del principio conforme al cual todos los gastos realizados y los beneficios conseguidos en las ventas reales en el mercado interior se incluyen en el valor normal. Dicho principio fue confirmado expresamente por este Tribunal de Justicia en su sentencia en el asunto TEC. En dicho asunto se trataba de determinar el valor normal en relación con una empresa que no vendía en el mercado japonés el producto que era objeto del procedimiento (máquinas de escribir electrónicas). El Consejo calculó el valor normal incluyendo en él los gastos VGA de una sociedad de distribución relacionada con ella, que vendía otras mercancías, y comparó dicho valor con el precio de exportación. Al respecto, este Tribunal de Justicia dispuso lo que sigue:

43 — El apartado 6 del artículo 2 no utiliza, bien es verdad, la expresión «valor normal», pero establece una comparación del precio de exportación con todos los datos que el Reglamento de base agrupa en el concepto de «valor normal».

44 — Véase, a este respecto, el apartado 40 del Reglamento de la Comisión sobre el derecho provisional.

«Las consideraciones desarrolladas más arriba conducen a desestimar también la alegación de TEC según la cual el método utilizado por las Instituciones es contrario al apartado 9 del artículo 2 del Reglamento n° 2176/84, que dispone que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación deberá efectuarse “normalmente en la misma fase comercial, que será preferiblemente la fase ‘en fábrica’”. En realidad, es precisamente tomando en consideración la primera venta a un comprador independiente como puede fijarse correctamente el valor normal en la fase “en fábrica” en el caso de una organización de producción y venta como la adoptada por Tokyo Electric Company Ltd para los productos que vende en el mercado japonés.»<sup>45</sup>

71. No aprecio ninguna razón para no aplicar estas consideraciones en lo que se refiere al margen de beneficios que hay que tener en cuenta para el valor normal.<sup>46</sup> También puede considerarse que estas observaciones se aplican *mutatis mutandis* a la interpretación del Código, el cual coincide, en el extremo que nos interesa, con el antiguo Reglamento de base que se aplicó en la citada sentencia.

72. La disposición que critica la demandante es indudablemente compatible con el principio que deriva de ella, según el cual la comparación en la fase «en fábrica» se refiere a los precios facturados en cada caso al primer comprador independiente. Los gastos y los beneficios en el sentido del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base son únicamente los que se refieren a «otros fabricantes o exportadores»,<sup>47</sup> es decir, con exclusión de los

que experimentan las personas que hayan comprado las mercancías a dichos productores o exportadores.

73. Ahora bien, la demandante entiende que, en su caso, los gastos y los beneficios no han sido objeto del mismo trato respecto al valor normal y respecto al precio de exportación, porque según ella dichos valores, en el caso del valor normal, se determinaron a partir de las ventas en una fase comercial posterior a la fase «en fábrica» (es decir, en la fase «distribuidor»), mientras que el precio de exportación de la demandante sería un precio «en fábrica». Al respecto hay que reconocer a la demandante que el nuevo Reglamento de base, en los apartados 9 y 10 de su artículo 2, no prevé ningún reajuste especial respecto a gastos generales diferentes o a beneficios diferentes.

74. Procede formular dos observaciones al respecto.

75. En primer lugar, este problema no tiene nada que ver con el método que en el caso de autos se aplicó a la demandante, el del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base. En el caso de que un fabricante japonés realizara ventas en el mercado interior a través de una sociedad de distribución relacionada con él, no se calcula el valor normal, sino que se determina en función del criterio general de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del (nuevo y antiguo) Reglamento de base. En este caso, se plantea exactamente el mismo problema para la comparación en el caso de ventas en la Comunidad que se efectúan directamente por el exportador a un comprador independiente sin la intervención de un intermediario. Lo mismo sucede cuando se aplica el tercer método de

45 — Apartado 30.

46 — Véase el Reglamento de la Comisión sobre el derecho provisional, poniendo en relación los apartados 39 y 40.

47 — Según la sentencia TEC se entiende por tal, en cada caso, la «entidad económica».

determinación del valor normal mencionado por el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base (cálculo a partir de las ventas en el mismo sector de actividad económica).

cedido a semejante deducción en el caso del precio de exportación, con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 [en todos los Reglamentos de base desde el Reglamento (CEE) n° 3017/79].<sup>50</sup>

76. El hecho de que el nuevo Reglamento de base no prevea, para semejantes situaciones, reajustes que permitan la comparación podría llevar a lo sumo a preguntarse si son válidas las disposiciones relativas a la comparación (apartados 9 y 10 del artículo 2). Ahora bien, yo no aprecio aquí ningún argumento contra la validez de la disposición atacada.

78. En el citado asunto TEC, el Tribunal de Justicia debía pronunciarse una vez más sobre esta cuestión por lo que respecta a los gastos VGA y resumió de este modo su jurisprudencia sobre el tema:

«Respecto a la alegación de que los gastos VGA deben recibir el mismo trato cuando se calcula el valor normal y cuando se calcula el precio de exportación, baste recordar que dicho aserto se ha desestimado claramente en las sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de mayo de 1987 [240/84, 255/84, 256/84, 258/84 y 260/84 (“derecho antidumping sobre las importaciones de rodamientos de bolas”), Rec. pp. 1809, 1861, 1899, 1923 y 1975], donde se afirma que existen tres series de preceptos distintos, cada una de las cuales debe respetarse por separado, al objeto de determinar el valor normal, de fijar el precio de exportación y de efectuar la comparación entre ambos, respectivamente.»<sup>51</sup>

77. En segundo lugar, este Tribunal de Justicia ha tenido diversas ocasiones de pronunciarse sobre si, con arreglo a uno u otro de los Reglamentos de base [Reglamentos (CEE) n° 3017/79 y (CEE) n° 2176/84], el valor normal y el precio de exportación deben ser determinados con arreglo a los mismos métodos a efectos de la comparación. Se ha respondido expresamente en sentido negativo a esta pregunta. El Tribunal de Justicia ha declarado que el valor normal, el precio de exportación y la comparación debían ser objeto de reglas distintas en cada caso<sup>48</sup> y que los diferentes reajustes por lo que respecta al precio de exportación y al valor normal difieren en su finalidad y en sus requisitos.<sup>49</sup> A partir de aquí, el Tribunal de Justicia, apoyándose en los Reglamentos de base aplicables, ha desestimado la argumentación según la cual los gastos que no tengan relación directa con la venta no deben deducirse del valor normal a los efectos de la comparación, incluso si se ha pro-

79. A mí no me cabe ninguna duda de que estas consideraciones, en principio, se aplican del mismo modo al beneficio incluido en el valor normal que, como es sabido, no puede ser objeto de reajuste en el nuevo Reglamento de base, como tampoco en el antiguo (véase la enumeración de los factores de reajuste del apartado 9 del artículo 2).

48 — Véase la sentencia de 7 de mayo de 1987, NTN Toyo Bearing/Consejo (240/84, Rec. p. 1809), apartados 13 y ss.

49 — Sentencias de 7 de mayo de 1987, Nachi Fujikoshi/Consejo (255/84, Rec. p. 1861), apartados 31 y ss.; Nippon Seiko/Consejo (258/84, Rec. p. 1923), apartados 43 y ss., y Minebea/Consejo (260/84, Rec. p. 1975), apartados 41 y ss.

50 — Véase la nota anterior.

51 — Véase, asimismo, la sentencia de la misma fecha, Canon/Consejo (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731), apartado 37, y Silver Seiko/Consejo, (asuntos acumulados 273/85 y 107/86, Rec. p. 5927).

80. El Abogado General Sir Gordon Slynn<sup>52</sup> observó con razón que la distribución sistemática recogida por esta doctrina jurisprudencial coincide con la del Código antidumping, como se aprecia en los apartados 4 a 6 del artículo 2. Respecto al reajuste de los gastos generales efectuados y los beneficios obtenidos en caso de ventas por el exportador o por una sociedad independiente en una fase posterior a la fase «en fábrica», éstos no caben en ninguna de las categorías mencionadas en la segunda frase del apartado 6 del artículo 2 del Código. Así lo demuestra la comparación con la tercera frase de la disposición contemplada. Los reajustes que en ella se prevén sirven para «determinar un precio de venta que corresponda a las condiciones comerciales normales». <sup>53</sup> A este fin hay que tener en cuenta «los gastos, derechos y tasas realizados entre la importación y la reventa, así como los beneficios». Estos factores —en relación con el precio de exportación en el caso particular de la tercera frase del apartado 6 del artículo 2 del Código— se añaden a los factores de la segunda frase, como demuestra la palabra «igualmente» de la tercera frase. Primera consecuencia de ello es que las «condiciones de venta» incluyen únicamente los factores de coste que están en relación directa con la venta (lo que *excluye los gastos generales*). En los asuntos «micro-rodamientos» mencionados, las demandantes parece que han adoptado también esta terminología. <sup>54</sup>

81. Por lo que respecta a los *beneficios*, comparando la segunda y la tercera frase se advierte que tampoco ellos entran en la categoría de «otras diferencias relativas a la comparabilidad de los precios».

52 — Conclusiones en el asunto TEC, citado en la nota 15 (Rec. pp. 5884, 5898).

53 — Asunto 260/84 (citado en la nota 49), apartado 42.

54 — Asunto 260/84 (citado en la nota 49), apartado 36.

82. Sin duda los signatarios del Código pueden aplicar a los destinatarios de eventuales medidas antidumping un tratamiento más favorable que el que deriva de esta interpretación. Ello no impide sin embargo a las Autoridades comunitarias hacer pleno uso del margen del que disponen en aplicación del Código.

83. Está claro, pues, que el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base no es contrario al apartado 6 del artículo 2 del Código antidumping.

84. 3) Los argumentos relativos a la validez de esta disposición, que se fundan en la violación de determinados principios generales, se dirigen o bien contra su *aplicación concreta* a la demandante sin *tener en cuenta su aplicabilidad en el tiempo*, como los que se fundan sobre los principios siguientes:

- prohibición de discriminación;
- proporcionalidad;
- aplicación leal y justa del Derecho comunitario y también bajo el aspecto de la seguridad jurídica;
- protección de los derechos adquiridos;
- protección de la confianza legítima;
- «estoppel»;

o bien contra la *aplicabilidad de la disposición discutida en el tiempo* (véase el artículo 19), como los fundados en los principios siguientes:

— seguridad jurídica;

— irretroactividad.

85. Así pues, ninguno se refiere a la validez de la disposición discutida en cuanto tal. Únicamente para agotar el tema, voy a examinar el único punto que, si se interpretaran de otro modo los argumentos de la demandante, podría presentar interés en relación con la cuestión de la validez, es decir, el problema de la *igualdad de trato*. Es sabido que el principio comunitario de la igualdad de trato no sólo prohíbe tratar de manera diferente situaciones semejantes cuando no esté justificada objetivamente la diferencia de trato,<sup>55</sup> sino que también prohíbe tratar de manera igual situaciones sensiblemente distintas sin que esté justificada la diferencia.<sup>56</sup> El empleo de datos contables relativos a los costes y a los beneficios de empresas distintas de la examinada puede plantear un problema de trato idéntico aplicado a situaciones diferentes si la empresa a la que se aplica este método presenta importantes diferencias en relación con las empresas consideradas y con las empresas de la competencia que hayan sido sometidas también a un procedimiento antidumping. Sin embargo, la

disposición de que se trata no podría quedar invalidada a partir de las consideraciones explicadas anteriormente más que si, en tal supuesto, no permitiera tener en cuenta la prohibición de discriminación; ahora bien, no es éste el caso. Por una parte, como he expuesto anteriormente, la aplicación del método que se discute se sujeta a la exigencia de que sea razonable. Conforme al sentido y a la finalidad del derecho antidumping —compensar los perjuicios que son consecuencia de un comportamiento que afecta a la igualdad de oportunidades en la competencia— nunca puede ser «razonable» tratar a una empresa de forma discriminatoria en el marco de un procedimiento antidumping. Por otra parte, una disposición de Derecho comunitario derivado que sea objeto de interpretación debe, como principio general, interpretarse en el sentido de las normas de Derecho comunitario de rango superior. Sólo cuando semejante interpretación sea imposible puede admitirse que tal disposición es contraria a una regla de Derecho comunitario de carácter superior, lo que la invalida.<sup>57</sup> En cualquier caso, como el tenor literal de la disposición que se discute prevé la posibilidad de emplear cifras de empresas *comparables* o, cuando ello no sea posible o razonable, recurrir a cualquier otro método razonable (no discriminatorio), no aprecio ninguna violación de la prohibición de discriminación.

86. b) La demandante alega a continuación una serie de argumentos que se refieren a la aplicabilidad en el tiempo del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base y que van contra el *artículo 19 del nuevo Reglamento*

55 — Sentencias de 19 de octubre de 1977, Ruckdeschel/Hauptzollamt Hamburg-St. Annen (asuntos acumulados 117/76 y 16/77, Rec. p. 1753), apartado 15, y de 21 de febrero de 1990, Wuidart y otros/Société coopérative, laiteries coopératives eupénoises y otros (asuntos acumulados C-267/88 a 285/88, Rec. p. I-435), apartado 13.

56 — Sentencias de 17 de julio de 1963, Italia/Comisión (13/63, Rec. pp. 357 y ss., especialmente p. 384); de 23 de febrero de 1983, Wagner/Bundesanstalt für landwirtschaftliche Marktordnung (8/82, Rec. p. 371), y de 13 de diciembre de 1984, Serimide/Cassa Conguaglia Zuccheri (106/83, Rec. p. 4209), apartado 28.

57 — Véanse, especialmente, las sentencias de 13 de diciembre de 1983, Comisión/Consejo (218/82, Rec. p. 4063); de 25 de noviembre de 1986, Klensch/Staatssekretär für Landwirtschaft und Weinbau (asuntos acumulados 201/85 y 202/85, Rec. p. 3477), y de 4 de diciembre de 1986, Comisión/República Federal de Alemania (205/84, Rec. p. 3755).

*de base*. Pretende la demandante que esta disposición está viciada por violación de los principios de seguridad jurídica y de retroactividad. Su crítica se funda en que el nuevo Reglamento de base, que le es desfavorable desde el punto de vista del cálculo del valor normal, ha establecido un método nuevo estando en curso un procedimiento antidumping (el proceso del que parte el presente litigio). Aprecia en ello una violación del principio de la seguridad jurídica. Entiende que hay, además, retroactividad. A causa de ello y también por falta de motivación, el artículo 19 del nuevo Reglamento carece, según ella, de validez:

87. aa) Tras un examen más atento, se aprecia que estos argumentos se basan en dos ideas distintas. Se trata, por una parte, de que el nuevo Reglamento de base *permite*, en circunstancias como las del presente caso, calcular un valor normal que es más perjudicial, para el exportador afectado, que el calculado según el método *que era posible* según el antiguo Reglamento de base. La segunda idea es que el nuevo Reglamento de base *impone* un modo y un tipo de cálculo que el antiguo Reglamento de base tal vez permitía, pero sin aplicarlo de forma imperativa en un caso como el de la demandante, con la consecuencia de que el método más favorable que se aplicó a la demandante en el marco del asunto de las importaciones de máquinas de escribir electrónicas queda en lo sucesivo excluido de oficio.

88. Antes de emprender el examen por separado de estos argumentos, procede examinar estas dos hipótesis.

89. 1) La primera me parece que ya ha quedado refutada en sí misma por cuanto llevo expuesto sobre la compatibilidad de la nueva disposición con el Código antidumping.

90. Ya he explicado que todos los métodos enumerados en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base se establecen a condición de que tengan carácter razonable. En el antiguo Reglamento de base, éste era el único criterio que debía aplicarse para determinar los costes VGA y el beneficio (de acuerdo con el Código, se preveía para este último un límite superior normal). A este respecto están plenamente de acuerdo el antiguo Reglamento de base y el Código antidumping. Si la cuestión se plantea globalmente, el criterio del carácter razonable vuelve a aparecer en todas las normas jurídicas de base, desde el Código antidumping hasta el nuevo Reglamento de base pasando por el antiguo. Si el nuevo Reglamento de base enumera diferentes métodos de cálculo y el orden en que deben utilizarse, los límites fijados en cada caso por la exigencia del carácter razonable son los que se aplicaban también según el antiguo Reglamento de base.

91. 2) Voy a examinar ahora la segunda idea, es decir, que la nueva disposición impone la aplicación del método que se discute en determinados casos en los que el antiguo Reglamento de base permitía también emplear el método utilizado en el anterior procedimiento (método excluido por la nueva normativa).

92. Podría pensarse que esta idea no es más que el reverso de la primera. Sin embargo, esto no es del todo exacto. En el plano del

razonamiento lógico, no cabe excluir que, desde el punto de vista del carácter razonable, el método aplicado a Nakajima en el asunto de las importaciones de máquinas de escribir electrónicas y el utilizado en el caso de autos pueden ser aceptables bajo el régimen del antiguo Reglamento de base, pero que el nuevo Reglamento de base reduce la opción que antes existía —el margen de apreciación de las Instituciones comunitarias— limitando la elección al método que se aplica en el presente caso.

93. De todos modos pienso, por mi parte, que los dos métodos difieren tan profundamente entre sí que sólo uno de ellos puede ser razonable para una situación precisa. Como he explicado más arriba, según la finalidad y el sentido de las normativas antidumping, la exigencia del carácter razonable persigue también la finalidad de evitar las discriminaciones entre empresas afectadas por medidas antidumping. Desde esta perspectiva, no podría considerarse razonable aplicar métodos diferentes a una misma situación.

94. bb) A partir de estos datos, voy a limitarme a algunas observaciones respecto a los argumentos de la demandante.

95. 1) La violación alegada de los principios de seguridad jurídica y de irretroactividad choca ya con el hecho de que lo dispuesto por el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, cuya modificación critica la demandante, no ha cambiado por lo que respecta a sus efectos jurídicos. No se trata, por una parte, de una modificación que despliegue sus efectos sobre un procedimiento en curso, lo que hubiera podido suscitar un

problema desde el punto de vista de la seguridad jurídica. Por otra parte, tampoco hay retroactividad porque las normas que se aplican a las situaciones consolidadas no son distintas a las que les eran aplicables antes de la reforma. Este punto tiene importancia sobre todo para la percepción definitiva del derecho provisional (artículo 2 del Reglamento n° 3651/88) que se muestra como una medida retroactiva, lo que supone que el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base habría producido efectos retroactivos sobre la medida de que se trata, a través del artículo 19, si hubiera modificado de forma desfavorable la situación jurídica de los exportadores por lo que se refiere al aspecto señalado por la demandante.

96. Pienso que estas consideraciones son suficientes para afirmar que, *a los fines del presente litigio*, el artículo 19 del nuevo Reglamento de base debe considerarse como conforme a Derecho respecto al fondo. Verdad es que el nuevo Reglamento de base contiene también toda una serie de reformas cuyas repercusiones no hemos analizado todavía; si resultara que las nuevas disposiciones son más desfavorables para los exportadores que las antiguas, se plantearían problemas idénticos a los suscitados si hubiéramos encontrado semejante modificación desfavorable de su situación en el marco del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2. Sin embargo entiendo que, en el marco del artículo 184, puedo limitarme a examinar los puntos planteados. Esta disposición describe una parte del control que tiene lugar en el marco del recurso directo, es decir, el control ejercido conforme a las disposiciones del artículo 173 del Tratado CEE. Lógicamente, no establece un control de validez general, sino un control de «inaplicabilidad» a partir de «los medios previstos por el párrafo primero del artículo 173». Cualquier parte puede «ampararse» en dichos medios. La limitación del control sólo

a los medios invocados, tal como se aplica en el marco del artículo 173 del Tratado CEE, se extiende por lo tanto también al marco del artículo 184 del Tratado.

97. 2) Es también desde este punto de vista como conviene examinar el motivo fundado en la falta de motivación. A mi entender, el artículo 19 del nuevo Reglamento de base no requería precisiones especiales en el preámbulo de dicho Reglamento. En efecto, como dicha disposición no plantea problemas de retroactividad ni de seguridad jurídica sino que, por el contrario, se limita a hacer que las modalidades del nuevo Reglamento de base sean aplicables a los procedimientos ya iniciados, no constituye más que una parte del conjunto normativo del nuevo Reglamento de base y se inscribe en el marco de este último.<sup>58</sup> Por otra parte, el punto 33 de los considerandos del nuevo Reglamento de base demuestra que el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 constituye una precisión, lo que explica indirectamente la función del artículo 19 en lo que dicha función se refiere al mencionado inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2.

98. 2. La demandante afirma además que erró el Consejo al *aplicarle* el segundo método del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base.

99. A este respecto quisiera en primer lugar, en el marco de este análisis, examinar únicamente las imputaciones que se refieren al cálculo del valor normal en cuanto tal, sin

entrar en la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. Los argumentos relativos a este segundo aspecto los examinaré posteriormente en el punto IV.

100. a) En el seno del marco delimitado de esta forma, hay que examinar, en primer lugar, tres argumentos que tratan en suma del mismo tema y que se refieren al ejercicio de la facultad de apreciación del Consejo en relación con el Código antidumping y a ciertos principios generales.

101. En primer lugar —a título subsidiario en relación con el argumento ya refutado según el cual la disposición aplicada sería en sí misma contraria al Código antidumping—, la demandante alega que la aplicación de dicha disposición en este caso es contraria al Código antidumping. La demandante alega que la estructura de su empresa ofrece características particulares que la distinguen de otras empresas, en particular de las que se han tenido en cuenta concretamente para determinar costes y beneficios, y que, teniendo en cuenta tales particularidades, la forma en que ha actuado el Consejo al utilizar el método de que se trata no es «razonable», contra lo que exige el Código antidumping. En segundo lugar, la demandante alega que, al aplicar la disposición de que se trata, las Instituciones comunitarias hubieran debido ejercer su facultad de apreciación de modo que tuviera en cuenta la diferente estructura de su empresa. Según ella, al no actuar así, las Instituciones no sólo han infringido el nuevo Reglamento de base que ordena determinar el valor normal sobre una base razonable, sino también determinados principios generales, es decir, el principio de aplicación leal y justa del Derecho comunitario y el principio de proporcionalidad. En tercer lugar, la demandante alega que esta forma de actuar es dis-

58 — Véanse las sentencias de 22 de enero de 1986, Eridania y otros/Cassa Conguaglia Zucchero y otros (250/84, Rec. p. 117), apartado 37, y de 2 de mayo de 1990, Scarpe/ONIC (C-27/89, Rec. p. 1-1701), apartado 27.

criminatoria y que viola por consiguiente el principio de igualdad de trato.

102. Para empezar, puedo asegurar que el Consejo ha actuado correctamente al calcular el valor normal [inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base] ya que consta que la demandante no vende impresoras en el mercado japonés, lo que excluye la posibilidad de recurrir a la letra a) del apartado 3 del artículo 2, en tanto que queda la libre elección entre la solución del inciso i) y la del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2.

103. Con arreglo a la estructura del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base, los tres métodos que allí se describen deben aplicarse en el orden en que son enumerados. Sólo cuando ninguno de los métodos puede aplicarse hay que recurrir a la disposición general que establece que los gastos y beneficios hay que calcularlos «sobre cualquier otra base razonable».

104. En este marco ha tenido razón el Consejo al no aplicar el primero de los métodos indicados,<sup>59</sup> ya que la demandante no vende productos similares en el mercado japonés. Con el único fin de agotar el tema, quisiera precisar aquí el sentido de dicho método, tal como lo entiendo, ya que la demandante estima que no está claro su campo de aplicación. A mi entender, se trata de un método

fundado en la existencia de ventas de uno o varios modelos de una determinada categoría de productos en el mercado interior; basándose en estas ventas, se determina luego el valor normal de otros modelos (exportados) de la misma categoría. La expresión utilizada en la versión alemana —manifiestamente por esta razón— no es el término «gleichartige Ware» (productos idénticos), sino una expresión más amplia («Waren gleicher Art») (productos similares, del mismo género). En la mayoría de las otras lenguas oficiales esta diferencia con relación a la idea de «productos idénticos» (gleichartige Ware) (véase el apartado 12 del artículo 2) solamente se distingue por el empleo del plural; sólo las versiones danesa e italiana no siguen esta distinción.

105. Síguese de ello que el Consejo debía comprobar —y su actuación no puede criticarse desde esta perspectiva— si procedía utilizar el segundo método, que rechaza la demandante. Suscribiendo el parecer de la Comisión, el Consejo respondió afirmativamente a esta pregunta. Yo *no puedo* asumirla. Por el contrario, al actuar así, el Consejo ha infringido la norma del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 que exige que los gastos VGA y los beneficios se determinen sobre una base razonable.

106. En este contexto, es imprescindible profundizar la reflexión sobre el sentido y la finalidad del cálculo del valor normal y examinar las consecuencias que se siguen de la exigencia del carácter razonable.

107. Ya he indicado que, en los asuntos relativos a la importación de máquinas de escribir electrónicas, el Tribunal de Justicia entendió que el cálculo del valor normal

59 — «El importe de los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio se calcularán en relación con los gastos y beneficios del productor o exportador por las ventas lucrativas de productos similares en el mercado interior.»

servía para determinar el precio de venta del producto si se vendiera en su país de origen o en el país del exportador. Este planteamiento es el procedente en muchos casos, pero no me parece que deba aplicarse de forma ilimitada.

108. Para explicar esta afirmación, quisiera examinar la declaración hecha por el Tribunal de Justicia a la luz del contexto en el que está inscrita.

109. En los asuntos relativos a las importaciones de máquinas de escribir electrónicas, el Tribunal de Justicia hubo de pronunciarse sobre tres situaciones diferentes. En los asuntos *Brother*, *Canon* y *Silver Seiko*, ya citados, el valor normal se determinó con arreglo a la letra a) del apartado 3 del artículo 2 respecto a los modelos que los exportadores vendían en el mercado japonés y se calculó por lo que se refiere a los demás modelos. En el segundo caso, los gastos VGA se determinaron teniendo en cuenta los costes de las sociedades de distribución vinculadas a los tres fabricantes indicados. Los beneficios se fundaban en los márgenes que se habían determinado respecto a los modelos vendidos en el mercado interior.

110. En el asunto *TEC*, es verdad que la demandante también tenía una sociedad de distribución vinculada a ella. Sin embargo, *TEC* no distribuía máquinas de escribir electrónicas en el mercado japonés, ni por medio de dicha sociedad ni de ningún otro modo. Por el contrario, vendía en el mercado japonés una serie de otros artículos electrónicos entre los que se incluían artículos de «burótica» según las declaraciones de *TEC*. La sociedad de distribución vendía cajas registradoras, balanzas electrónicas y

otros productos. En estas circunstancias, los costes VGA se fijaron teniendo en cuenta los costes de la sociedad de distribución y los beneficios se determinaron a partir de los beneficios conseguidos por la sociedad *Canon* en sus ventas de máquinas de escribir electrónicas efectuadas en el mercado japonés a través de su sociedad de distribución.

111. En el asunto *Sharp*,<sup>60</sup> la demandante sólo realizaba muy pocas ventas de máquinas de escribir electrónicas en el mercado interior. Es evidente sin embargo que vendía otros productos en el mismo mercado, pero el volumen de dichas ventas no se precisa en el informe para la vista. Contaba con una sociedad de distribución vinculada a ella, igual que los otros fabricantes que habían presentado el recurso contra el Reglamento que estableció un derecho definitivo en este asunto.<sup>61</sup> En su caso, los costes VGA y los beneficios se determinaron como en el de *TEC*.

112. Como se aprecia en esta visión de conjunto, la actividad de los citados fabricantes de máquinas de escribir en el mercado japonés era más o menos acusada, con más fuerza en el caso de *Brother*, *Canon* y *Silver Seiko* y menos en los casos de *TEC* y de *Sharp*. En efecto, mientras que en los casos de *TEC* y de *Sharp* existía simplemente una sociedad de distribución como estructura de venta en el mercado japonés, en el caso de *Brother*, *Canon* y *Silver Seiko* se añadía a ello el hecho de que estas sociedades realizaban ventas efectivas de máquinas de escribir electrónicas en dicho mercado japonés, incluso si dichas ventas no abarcaban todos

60 — Sentencia de 5 de octubre de 1988, *Sharp Corporation/Consejo* (301/85, Rec. p. 5813).

61 — Reglamento nº 1698/85 del Consejo, de 19 de junio de 1985, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón (DO L 163, p. 1).

los modelos exportados a la Comunidad. Esta diferencia aparece también en las consideraciones expresadas por el Tribunal de Justicia en los asuntos Brother y Sharp. En el apartado 19 de la sentencia Brother y en el apartado 10 de la sentencia Sharp, el Tribunal de Justicia precisa que habría discriminación entre los fabricantes si el valor normal de los productos, cuyo fabricante vende productos similares en el mercado interior del país a partir del cual son exportados, fuera calculado de modo distinto que el valor normal de los productos cuyo fabricante no realiza tales ventas interiores.

113. En este punto del razonamiento, me parece oportuno precisar el vínculo entre, por una parte, la citada doctrina jurisprudencial y, por otra, el sentido y finalidad que se dan al cálculo del valor normal en la estructura del nuevo Reglamento de base y profundizar las consideraciones que he expuesto previamente.

114. Según los datos de hecho a partir de los que se determina el valor normal, las situaciones económicas que se presentan son diferentes, de forma que la justificación económica sobre la cual reposa el establecimiento de derechos antidumping es también diferente en cada caso.

115. En la hipótesis que corresponde al caso principal, que es el de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base, el precio comparable realmente pagado o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales por productos similares destinados al consumo en el país de origen o en el país del exportador es superior al precio de exportación. En tal supuesto, no hay duda de que el fabricante (o el exportador) interesado establece una discrimi-

nación entre dos mercados (el mercado interior y el mercado de exportación del que se trata). Es evidente de inmediato que semejante comportamiento no se ajusta a la imagen de una competencia leal. En efecto, dicha situación implica el riesgo de que el fabricante o el exportador financie los precios poco elevados del mercado de exportación aplicando precios elevados en su mercado interior, consiguiendo así una ventaja injustificada en relación con sus competidores en el mercado de exportación.

116. Por el contrario, si no existieran ventas de productos similares en el mercado interior del país de origen o del país del exportador en el curso de operaciones comerciales normales, o si tales ventas no permitieran una comparación válida [letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base], se plantea la elección entre dos criterios subsidiarios. En el primer caso [inciso i)], el valor normal es el precio comparable del producto similar exportado a un tercer país. Este caso no se distingue en lo esencial del de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 más que por el hecho de que la discriminación no se establece entre el mercado interior del fabricante o del exportador y el mercado de exportación del que se trate, sino entre este mercado de exportación y otro mercado de exportación. En tal supuesto, la consideración económica que justifica el establecimiento de un derecho antidumping es muy semejante a la que sirve de fundamento al caso principal.

117. Voy a referirme ahora al cálculo del valor normal. Las demandantes en los asuntos relativos a las importaciones de máquinas de escribir electrónicas habían afirmado, como se ha dicho, que el valor normal calculado debía ser el valor razonable del producto exportado. Desde un punto de vista económico, este planteamiento no me pa-

rece inadmisibile. En efecto, en el marco de un examen, según este criterio se precisa si el exportador vende su producto en el mercado de exportación a precios que cubren todos los gastos y que incluyen un margen de beneficio razonable. Si los precios se sitúan por debajo de este umbral, el exportador consigue por este medio la posibilidad de eliminar del mercado de exportación a sus competidores que estuvieran presentes en él (sin que sus precios reducidos estén justificados económicamente). A continuación, cuando haya conseguido más o menos eliminar del mercado a sus competidores, puede compensar los inconvenientes derivados de esta política de precios elevando los precios de nuevo. Es evidente que, en situaciones de este tipo, el derecho antidumping pretende proporcionar un mecanismo de compensación.

118. Por el contrario, la base que tiene en cuenta el Tribunal de Justicia para el cálculo del valor normal es la situación que se produciría si el producto fuera vendido en el mercado interior del exportador. De este modo, el Tribunal trata de conseguir que el resultado del cálculo del valor normal sea tan cercano como sea posible al valor normal del que habla la letra a) del apartado 3 del artículo 2. De todos modos, en tal supuesto, la justificación económica en que se funda la letra a) del apartado 3 del artículo 2 no siempre existe. El operador que no realice ventas en el mercado interior no puede establecer una discriminación entre dicho mercado y el mercado de exportación y sacar de ella ventajas injustificadas. Ello no significa sin embargo que el planteamiento de la citada doctrina jurisprudencial sea siempre imposible de seguir en un caso semejante. A mi entender, el cálculo del valor normal debe inspirarse en el esquema de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 cuando la situación de que se trata *se asemeje* al caso contemplado por dicha disposición. A este respecto, el primer criterio es la *posibilidad* de la empresa de que se trate de

provocar en cualquier momento la situación a la que se refiere la letra a) del apartado 3 del artículo 2 o de librarse de la comprobación de un dumping en el sentido de dicha disposición absteniéndose de vender determinados modelos de una sola categoría en su mercado interior, por más que pueda hacerlo [véase la tercera frase del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base]. Este planteamiento puede también adoptarse cuando la empresa vende en su mercado interior productos que, aunque tengan relación con los productos exportados desde el punto de vista tecnológico, no pueden sin embargo considerarse productos «similares» o «idénticos»<sup>62</sup> [véase sexta frase del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base]. No me parece sin embargo posible admitir la solución de calcular el valor normal refiriéndose a un precio correspondiente al que se aplicaría en el mercado interior en caso de ventas de productos similares en el mercado interior si semejantes ventas, o en todo caso las ventas pertenecientes al mismo sector, muestran referirse a una posibilidad meramente hipotética. En dicho supuesto, hay que exigir que las Instituciones comunitarias, si quieren seguir este método, esperen la evolución posterior y, en su caso, establezcan más tarde un derecho antidumping.

119. En esta perspectiva no sorprende que, en los asuntos Brother, Canon y Silver Seiko, el Tribunal de Justicia haya confirmado el planteamiento adoptado por el Consejo para el cálculo del valor normal. En efecto, dichos fabricantes vendían máquinas de escribir electrónicas en el mercado japonés mediante una estructura de distribución existente (una sociedad de distribución vinculada a ellas). Teniendo en cuenta la estructura que existía, dichos fabricantes po-

62 — Véase la nota 104.

dían en cualquier momento, si ello se mostraba aconsejable en el plano económico, introducir en el mercado otros determinados modelos de entre los exportados. De manera lógica, los gastos VGA y el beneficio se determinaron a partir de las ventas realizadas concretamente en el mercado japonés.

120. La necesidad de adoptar el mismo criterio respecto a TEC y Sharp (en cuanto a los gastos VGA) me parece menos evidente, pero siempre comprensible. Después de todo, TEC disponía de una estructura de distribución propia y vendía en su mercado interior artículos que dicha sociedad designaba como formando parte de la rúbrica «burótica». Se trataba de ventas que se refieren al mismo sector de actividad así como de una estructura de distribución que podía utilizarse eventualmente para las ventas de máquinas de escribir electrónicas.

121. En el caso de Sharp se trataba de la venta de un número insignificante de máquinas de escribir electrónicas en el mercado interior, realizadas por medio de una sociedad de distribución vinculada a la sociedad matriz que fabricaba los productos, así como de ventas de otros productos. Tampoco aquí parece equivocado *a priori* determinar el valor normal como si hubiera existido un volumen suficiente de ventas de máquinas de escribir electrónicas en el mercado japonés, sobre todo —punto no precisado por el informe para la vista— si el volumen de ventas de máquinas de escribir electrónicas realizadas por la propia sociedad Sharp en Japón superaba sólo ligeramente el límite que se considera insignificante. En todo caso, Sharp hubiera podido intentar incrementar sus ventas, por medio de su estructura de distribución.

122. No sería oportuno ni, por otra parte, necesario explicar detalladamente cada uno de los casos concretos de que ha tenido que conocer el Tribunal de Justicia en el asunto de que se trata, ni examinar la aplicación del método que consiste en calcular el valor normal a partir de una venta teórica del producto en el país de origen o en el país del exportador. En efecto, en este caso se plantea una situación distinta en la que nada justifica semejante forma de proceder. La demandante no vende impresoras de agujas en el mercado japonés y no dispone tampoco de una estructura de distribución que pudiera utilizar con dicho fin. El Consejo entiende que de todas formas tales ventas supondrían una estructura semejante a la que poseen las otras empresas consideradas para determinar el valor normal (es decir, una sociedad de distribución provista de los medios requeridos personales y materiales).

123. Semejante situación no corresponde al caso de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base ni se asemeja a él en modo alguno. Si se contempla la situación únicamente a partir de estas circunstancias de hecho, se comprueba, por una parte, que no hay discriminación entre el mercado japonés y el mercado comunitario y que no es posible dar lugar a ella a corto plazo y que, por otra, no puede plantearse ningún abuso de las posibilidades de organización, o sea, simulación o maniobra encaminada a eludir la ley.

124. En este caso, Nakajima sufriría una discriminación en relación con las otras empresas si fuera tratada exactamente igual que estas últimas, de lo que se seguiría —como ya se ha señalado— que, en contra

del nuevo Reglamento de base, la medida no sería razonable. En efecto, los elevados costes VGA de las otras empresas son gastos que Nakajima no padece ni puede padecer. Igualmente, no existe ningún fundamento para atribuir a la demandante el beneficio que se ha determinado para las ventas de otros fabricantes en el mercado interior.

125. En este punto del razonamiento, puede uno preguntarse si esta manera de considerar las cosas deja todavía subsistir algún campo de aplicación para el método que rechaza la demandante, es decir, el segundo método del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2. Podría tenerse la impresión de que el resultado al que he llegado aquí está en contradicción con lo que se afirmó al principio, es decir, que este segundo método es compatible con la exigencia del carácter «razonable» que impone el Código antidumping. De todos modos, en los casos anteriormente citados de Sharp y de TEC, se ha incluido en el cálculo del valor normal el margen de beneficios de otras empresas. Ello parecía admisible por las razones que se han indicado. El cálculo del valor normal según este método puede también efectuarse cuando las ventas interiores se realicen con pérdidas. El apartado 4 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base prevé que, en semejante caso, pueda calcularse precisamente el valor normal y no veo qué objeción puede hacerse a la utilización en semejante caso del método que rechaza la demandante.

126. Ahora bien, en contestación al argumento del Consejo que insistía en el hecho de que la jurisprudencia en materia de derechos antidumping sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas había refutado ya los argumentos de la demandante, ésta ha intentado demostrar en la

vista, a partir de cifras relativas a las ventas de máquinas de escribir en Japón, que le era posible, incluso con su estructura simple, realizar también un volumen importante de ventas de impresoras de agujas en el mercado interior.

127. Con independencia del problema procesal que plantea la proposición tardía del argumento, entiendo también que estas cifras no tienen valor probatorio, toda vez que se trata de cifras de ventas absolutas sin indicación de cuotas de mercado. En cualquier caso, suponiendo incluso que se admita que la demandante pueda adoptar esta forma de argumentación, se excluye de oficio que pueda establecerse de este modo la penetración en el mercado de máquinas de escribir, y, a partir de ahí, una penetración correspondiente en el mercado de las impresoras, para llegar a continuación, a partir de esta cifra, a sacar conclusiones respecto a las cifras absolutas (eventuales) de las ventas de la demandante en el sector de las impresoras. Por otra parte, las cifras presentadas en la vista muestran variaciones considerables entre un año y otro, lo que parece indicar que se trata de ventas esporádicas. En el campo de las máquinas de escribir electrónicas y respecto al período al que se refiere la investigación en el correspondiente asunto antidumping (1 de abril de 1983 a 31 de marzo de 1984, véase el apartado 6 del Reglamento nº 3643/84),<sup>63</sup> la demandante ha admitido también expresamente que sus ventas entraban en la categoría de ventas esporádicas y que no eran adecuadas para el cálculo del valor normal.

128. Por fin, desde 1984, la parte de ventas que es con mucho la más importante es la de máquinas de escribir *mecánicas*, que no se parecen a las impresoras ni desde el punto

63 — DO L 335, p. 43.

de vista tecnológico ni desde el funcional, lo que aumenta todavía más las dificultades para valorar las eventuales ventas de un producto sacando determinadas conclusiones de las ventas de otro producto.

129. En esta fase del razonamiento, procede afirmar por consiguiente que el segundo método del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, rechazado por la demandante, no debiera haberse utilizado, porque semejante forma de proceder no constituía una base razonable, en contra de lo que disponen las frases 1 y 2 de la misma disposición. Como los argumentos relativos a la infracción del Código antidumping y de ciertos principios generales se refieren exactamente a este problema, no es preciso examinarlos por separado.

130. A partir de las observaciones formuladas sobre las ventas de máquinas de escribir resulta que no puede utilizarse tampoco el tercer método examinado, de forma que procede recurrir a la disposición general que figura como última solución posible en el marco del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, es decir, la disposición que establece que el valor normal debe ser determinado «sobre cualquier otra base razonable». Con arreglo a esta disposición se hubiera debido calcular el valor normal a partir de los gastos efectivos causados por la exportación y sobre un margen de beneficios razonable en la exportación, para poder fijar a continuación una comparación con el precio de exportación y así determinar si éste debía considerarse como un precio de dumping o no (tratándose en el segundo caso de un precio que, como tal, fuera razonable desde un punto de vista económico).

131. Dado que no ha sido así y que esta manera de proceder hubiera llevado, según declaraciones de Nakajima, que no han sido discutidas, a un resultado más favorable a la demandante, procede *anular el Reglamento impugnado en la medida solicitada*.

132. Por último, esta conclusión no se cambiaría si se considerara demostrada la prueba que la demandante presentó en la vista. En efecto, ello significaría que, para el cálculo del valor normal según las ventas interiores —método que habría de seguirse en este caso—, sería preciso de todas formas incluir los costes VGA de la demandante en el valor normal, sin modificación, sin tener en cuenta los costes VGA más elevados de otras empresas japonesas. Dicho método sería, por otra parte, el que se establece como tercera posibilidad en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base.

133. Incluso en tal caso, procedería *estimar* el recurso sin tener que examinar por separado los demás argumentos que se refieren al mismo problema.

134. Dada esta *conclusión*, podría acabarse aquí mi exposición. Sin embargo, para completarla, voy a examinar los demás motivos de la demandante para el caso de que el Tribunal de Justicia no quisiera seguir mi parecer.

135. b) La demandante invoca también en este contexto una desviación de poder por parte del Consejo (final del primer párrafo del artículo 173 del Tratado CEE).

136. Antes de examinar los argumentos que han sido presentados a este respecto, quisiera recordar brevemente la definición de desviación de poder en Derecho comunitario.

137. El principal caso en que se aprecia desviación de poder es la utilización por las Autoridades comunitarias de sus facultades con finalidad distinta de la que establece la legislación correspondiente.<sup>64</sup> Según la jurisprudencia relativa al artículo 33 del Tratado CEEA, hay también desviación de poder cuando la Autoridad competente ha perseguido fines distintos de aquellos para los cuales le fueron atribuidas las facultades previstas, por falta de previsión o por imprudencia grave que equivalen a un desconocimiento de la finalidad legal.<sup>65</sup>

138. La diferencia entre las dos posibilidades de esta alternativa se funda a mi parecer en que la Autoridad comunitaria actúa en el primer caso con intención y en el segundo con negligencia de tal gravedad que equivale a una intención.<sup>66</sup>

139. Para poder estimar el motivo basado en la desviación de poder, la demandante debe alegar indicios objetivos, concluyentes y concordantes que permitan apreciar tal comportamiento de las Autoridades.<sup>67</sup>

64 — Sentencias de 5 de mayo de 1966, Gutmann/Comisión (asuntos acumulados 18/65 y 35/65, Rec. pp. 154 y ss., especialmente p. 176), y de 21 de junio de 1984, Lux/Tribunal de Cuentas (69/83, Rec. p. 2447), apartado 30.

65 — Sentencias de 29 de noviembre de 1956, Fédération charbonnière de Belgique/Alta Autoridad (8/55, Rec. pp. 297 y ss., especialmente p. 317), apartado 30, y de 8 de julio de 1965, Chambre syndicale de la sidérurgie française y otros/Alta Autoridad (asuntos acumulados 3/64 y 4/64, Rec. pp. 595 y ss., especialmente p. 616).

66 — También Daig: *Nichtigkeits- und Untätigkeitsklagen im Recht der Europäischen Gemeinschaften*, 1985, p. 175.

67 — Véase la nota 64.

140. Según tales principios, no puede apreciarse desviación de poder en el caso de autos.

141. Las explicaciones muy detalladas que ha presentado sobre este punto permiten pensar, si las he comprendido bien, que la demandante quiere afirmar que se han perseguido dos objetivos que no son los pretendidos por el Reglamento de base (el antiguo como el nuevo):

— perjudicar deliberadamente a la demandante;

— evitar recursos en los que otros fabricantes japoneses se apoyaran en este caso como precedente.

142. La demandante considera, en primer lugar, que el comportamiento de las Autoridades comunitarias permite afirmar que no han hecho uso de su facultad de apreciación. Expone al respecto que las Autoridades comunitarias han prescindido de las pruebas aportadas por ella para demostrar la especial estructura de su empresa. La Comisión no ha contestado a su carta que contenía explicaciones sobre su estructura particular ni a su petición de explicar el método elegido para el cálculo del valor normal.<sup>68</sup>

143. Por lo que se refiere, en primer lugar, a que no se hayan tomado en consideración las pruebas, hay que observar que las Autoridades comunitarias conocían sobradamente esta estructura a causa del procedimiento relativo a las máquinas de escribir electrónicas. Como ya he explicado, el error del Consejo no radica en una mala aprecia-

68 — Estos motivos se refieren a la carta dirigida por la demandante a la Comisión el 2 de septiembre de 1988.

ción de los hechos sino en las consecuencias jurídicas que ha sacado de esta indiscutible situación de hecho.

144. Por lo que se refiere a los otros dos argumentos, no veo cómo la falta de contestación a la carta de la demandante de 2 de septiembre de 1988 puede constituir un indicio de desviación de poder en el sentido que pretende la demandante. Al respecto, me remito a la letra c) del apartado 4 del artículo 7 del nuevo Reglamento de base y a lo expuesto por mí en el apartado 28 de estas conclusiones.

145. Tampoco veo que pueda fundarse una desviación de poder en la afirmación de la demandante de que el Consejo ha pretendido, sin razón, que el método de cálculo discutido constituía una «práctica habitual» de la Comisión. Entiendo este argumento en el sentido de que el método aplicado a las otras empresas en el procedimiento relativo a la importación de máquinas de escribir electrónicas, que en su día se discutió ante el Tribunal de Justicia, debe aplicarse ahora a la demandante.

146. Por último, por lo que se refiere al argumento de que, en la carta de 13 de febrero de 1989,<sup>69</sup> la Comisión fundó el cálculo del valor normal en el apartado 4 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base, aprecio en la declaración censurada, que cita sin duda una disposición que no es aplicable, un error manifiesto de redacción. Por otra parte, no se aprecia qué influencia pueden tener las conclusiones sacadas de una

carta de la *Comisión*, enviada mucho tiempo después del Reglamento impugnado, en una desviación de poder del *Consejo*. Del conjunto de lo anterior se deduce que procede desestimar el motivo fundado en la desviación de poder.

147. c) La demandante propone a continuación algunos argumentos vinculados con el principio de la seguridad jurídica.

148. aa) A este respecto, se apoya fundamentalmente en el hecho de que el método adoptado en el caso de autos no se le aplicó en el procedimiento antidumping relativo a las máquinas de escribir electrónicas. En este procedimiento, por el contrario, se había tenido en cuenta su estructura particular. Ello había llevado al sobreseimiento del procedimiento contra ella.<sup>70</sup> Las Autoridades comunitarias reconocieron expresamente que su estructura era diferente. La demandante invoca a este respecto el apartado 5 de la Decisión por la que se sobreseyó el citado procedimiento, en el que puede leerse entre otras cosas:

«Nakajima, contrariamente a todas las demás sociedades japonesas relacionadas con el procedimiento relativo a las máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón, era básicamente sólo una fábrica, carente de un equipo convencional de vendedores o de una estructura de ventas en relación con el limitadísimo número de productos que fabricaba. Nakajima sólo efectuaba ventas a un número limitado de clientes en todo el mundo.

No se consideró, pues, razonable aplicar a Nakajima el mismo margen de beneficio

69 — Anexo K del recurso.

70 — Decisión 86/34/CEE (citada en la nota 11).

mencionado en el Reglamento (CEE) n° 1698/85, que se había determinado para una sociedad de características completamente diferentes.

Ningún otro exportador contemplado por este procedimiento, respecto del cual podía establecerse un margen de beneficio de acuerdo con las ventas internas, poseía una estructura comparable a la de Nakajima.

[...]

Nakajima presentó nuevos elementos de prueba en relación con algunos otros aspectos del cálculo del valor normal, especialmente los elementos de coste, mano de obra directa e indirecta e investigación y desarrollo. Tras ser examinados, los datos presentados se consideraron aceptables.»

149. La demandante invoca además la tesis defendida por el Consejo en el citado asunto TEC, que se resume así en el informe para la vista:<sup>71</sup>

«Por lo que respecta al margen de beneficio finalmente determinado respecto a Nakajima por la Decisión de la Comisión de 12 de febrero de 1986, el Consejo señala que, como se explica claramente en la misma, Nakajima, al ser fundamentalmente una simple fábrica que produce un número limitado de productos, vendidos a un número limitado de clientes y al no disponer de personal de ventas ni de estructuras de ventas propiamente dichas, no se parece a ninguna de las restantes sociedades implicadas. Ahora bien, el margen de beneficios de una

sociedad sólo puede utilizarse, para calcular el valor normal de otra sociedad, si esas dos sociedades son, en líneas generales, similares. Estas conclusiones no puede contradecirlas la demandante con fundamento.»

150. Por último afirma la demandante que, según la sentencia dictada en el mismo asunto, el Tribunal de Justicia admite el trato diferente que se le ha aplicado. La demandante cita el apartado 18 de la sentencia que dice así:<sup>72</sup>

«A este respecto, ha de señalarse que, como la exclusión de Nakajima del número de sociedades sujetas a un derecho antidumping definitivo se deriva de la citada Decisión 86/34, una discriminación favorable a Nakajima no puede, aunque fuese probada, conducir a la anulación del Reglamento por el que se impone un derecho antidumping definitivo a TEC, que se adoptó tomando como base las comprobaciones correctamente efectuadas en el curso de la investigación antidumping y con arreglo a las normas fijadas por el Reglamento n° 2176/84.»

151. En el presente procedimiento el Consejo ha explicado el cambio de método porque la experiencia ha demostrado que el método aplicado ahora es más apropiado. Por lo que respecta a la sentencia dictada en el asunto TEC, opina que el Tribunal de Justicia no se pronunció en él sobre el método aplicado en su tiempo a la demandante sino únicamente sobre las medidas antidumping que se tomaron respecto al demandante de entonces.

71 — Rec. 1988, p. 5865.

72 — Véanse, igualmente, las otras sentencias de 5 de octubre de 1988, Silver Seiko y otros/Consejo (asuntos acumulados 273/85 y 107/86, Rec. p. 5927), apartado 55, y Sharp/Consejo (301/85, Rec. p. 5813), apartado 22.

152. bb) Entre estos argumentos yo quisiera examinar, en primer lugar, la cuestión relativa a la interpretación de la sentencia en el asunto TEC. En este contexto, no puedo sino suscribir la opinión del Consejo. La formulación utilizada por el Tribunal de Justicia en el apartado 18 de la sentencia TEC pone perfectamente en claro el hecho de que se limita a calificar de correcta únicamente la medida tomada en aquel caso, pero dejando expresamente abierta la cuestión de si era conforme a Derecho sobreseer el procedimiento respecto a Nakajima.

153. cc) Procede examinar a continuación los diferentes motivos invocados en relación con la seguridad jurídica.

154. 1) En primer lugar, la demandante alega una violación del principio de la *protección de los derechos adquiridos*. Me parece claro, a la luz de la jurisprudencia, el reconocimiento de este principio en Derecho comunitario.<sup>73</sup> El Tribunal de Justicia ha considerado también el libre ejercicio de una profesión como un derecho protegido en el ordenamiento jurídico comunitario.<sup>74</sup>

155. Por el contrario, a mi parecer, no ha habido en el caso de autos infracción de ningún Derecho.

156. Si el Tribunal de Justicia aceptara la opinión que he defendido en este caso respecto al cálculo del valor normal, también sería correcta, en principio, la sentencia que

se dictó en su día, según el mismo punto de vista, a reserva de algunos detalles de cálculo. La razón por la que el valor normal debe calcularse en este caso como lo exige la demandante no es sin embargo consecuencia de un derecho adquirido a partir de una resolución anterior sino que reposa sobre el (nuevo) Reglamento de base.

157. Si, por el contrario, este Tribunal de Justicia considera que la actuación respecto a la demandante examinada en el procedimiento anterior fue contraria a Derecho, tampoco podría tratarse de un derecho adquirido.

158. Realmente la cuestión no se plantea más que si se parte de la idea de que uno y otro métodos están amparados por la facultad de apreciación de las Autoridades comunitarias. Sin embargo, incluso en ese caso, el simple hecho de que las Autoridades comunitarias hayan aplicado, en un procedimiento anterior y distinto, las disposiciones correspondientes de un modo determinado en el marco de su facultad de apreciación o se hayan expresado al respecto de una manera precisa, en el marco de un procedimiento ante el Tribunal de Justicia, no hace nacer ningún derecho, desde el punto de vista del libre ejercicio de una actividad profesional, en el sentido de que en un procedimiento posterior tengan que utilizar en el mismo sentido (de nuevo) su facultad de apreciación. La exactitud de esta tesis queda confirmada por tres elementos que nos ofrece la jurisprudencia. En primer lugar, el Tribunal de Justicia ha puesto a la luz en los dos citados asuntos Hauer y Nold el hecho de que el derecho a ejercer una actividad profesional debe considerarse en función del papel social de la actividad protegida. Por tal razón, los derechos de esta naturaleza no son protegidos por lo general más que bajo la reserva de límites impuestos en interés general. En el ordenamiento jurídico comuni-

73 — Véanse las sentencias de 12 de julio de 1957, *Algera y otros/Alta Autoridad* (asuntos acumulados 7/56 y 3/57 a 7/57, Rec. pp. 83 y ss., especialmente p. 117); de 1 de junio de 1961, *Simon/Tribunal de Justicia* (15/60, Rec. pp. 239, 259 y ss.), y de 9 de marzo de 1978, *Herpels/Comisión* (54/77, Rec. p. 585), apartado 34 y ss.

74 — Sentencias de 14 de mayo de 1974, *Nold/Comisión* (4/73, Rec. p. 491), y de 13 de diciembre de 1979, *Hauer/Land Rheinland-Pfalz* (44/79, Rec. p. 3727).

tario también está justificado establecer algunas restricciones respecto a estos derechos, justificadas por objetivos comunitarios de bienestar general, a condición de que los derechos no se vean afectados en su esencia. Por lo que respecta en especial a la protección de la empresa, en ningún caso puede dilatarse a simples intereses o esperanzas comerciales cuyo carácter incierto forma parte de la naturaleza misma de la actividad económica.

159. En el sector de la organización de los mercados agrarios, el Tribunal de Justicia ha sacado la conclusión de que una empresa no puede invocar un derecho adquirido a que se mantenga una ventaja suya que es el resultado de una organización común de mercados y de la que se ha beneficiado en un momento determinado.<sup>75</sup> Esta doctrina jurisprudencial, que se funda en la amplia facultad de apreciación de las Autoridades comunitarias en el marco de la política agraria común, puede trasladarse a la práctica antidumping de la Comunidad, ya que en este campo el Tribunal de Justicia también ha reconocido una facultad de apreciación semejante a los órganos comunitarios;<sup>76</sup> si los dos métodos de los que se trata aquí deben ser aplicados con la facultad de apreciación de las Autoridades comunitarias, sería éste un caso de aplicación de tan amplia facultad.

160. A esto corresponden después otros dos aspectos de la doctrina jurisprudencial. Por una parte, es patente que la jurisprudencia parte —lógicamente— de la idea de que los problemas jurídicos vinculados a la orienta-

ción del comportamiento de los operadores económicos en función de anteriores decisiones de las Autoridades comunitarias no deben tratarse desde la perspectiva de los derechos adquiridos, sino bajo la de la protección de la confianza legítima,<sup>77</sup> precisamente también en lo que se refiere al régimen antidumping de la Comunidad.<sup>78</sup> Por otra parte, finalmente, el campo esencial, en el que el Tribunal de Justicia examina de manera más detallada los derechos adquiridos como objeto de protección es el de la revocación de los actos administrativos (que produzcan una ventaja).<sup>79</sup> En conclusión, pues, entiendo que el cambio de apreciación de las Autoridades comunitarias no supone que haya habido una infracción de un derecho adquirido de la demandante.

161. 2) El siguiente punto que ha de tratarse es la pregunta de la demandante relativa a si el ejercicio de la facultad de apreciación en el caso de autos —suponiendo que exista una facultad de apreciación en dicho sentido— va en contra del *principio de la confianza legítima* el cual, como es sabido, forma parte indiscutiblemente del Derecho comunitario después de la sentencia Töpfer.<sup>80</sup> Sin embargo, tampoco aquí puedo hacer mía la opinión de la demandante, incluso si los dos métodos estuvieran bajo la facultad de apreciación de las Autoridades comunitarias.

75 — Sentencias de 27 de septiembre de 1979, Eridania y otros/Ministère de l'agriculture et des forêts (230/78, Rec. p. 2749), apartado 22; de 6 de diciembre de 1984, Biovilac/Comunidad Económica Europea (59/83, Rec. p. 4057), apartado 23; de 21 de mayo de 1987, Rau/Bundesanstalt für landwirtschaftliche Marktordnung (asuntos acumulados 133/85 a 136/85, Rec. p. 2289), apartado 18, y de 14 de febrero de 1990, Delacre y otros/Comisión (C-350/88, Rec. 1988, p. I-395), apartado 34.

76 — Sentencias de 4 de octubre de 1983, Fediol/Comisión (191/82, Rec. p. 2913), apartado 26, y de 20 de marzo de 1985, Timex/Consejo y Comisión (264/82, Rec. p. 849), apartado 16.

77 — Véanse las sentencias de 15 de julio de 1982, Edeka/República Federal de Alemania (245/81, Rec. p. 2745), apartado 27; de 28 de octubre de 1982, Faust/Comisión (52/81, Rec. p. 3745), apartado 27; de 17 de junio de 1987, Frico y otros/Voedselvoorzienings In- en Verkoopbureau (asuntos acumulados 424/85 y 425/85, Rec. p. 2755), apartado 33, y de 14 de febrero de 1990 (citada en la nota 75), apartado 33.

78 — Véanse las sentencias de 7 de mayo de 1987, 260/84 (citado en nota 49), apartados 28 y ss.; asunto 258/84 (citado en nota 9), apartado 34, y Koyo Seiko/Consejo (256/84, Rec. p. 1899), apartado 20.

79 — Véanse, igualmente, las sentencias citadas en la nota 73; las sentencias de 22 de marzo de 1961, Snuapat/Alta Autoridad (asuntos acumulados 42/59 y 49/59, Rec. p. 109); de 12 de julio de 1962, Hoogovens/Alta Autoridad (14/61, Rec. p. 511); de 22 de septiembre de 1983, Verli-Wallace/Comisión (159/82, Rec. p. 2711), y de 31 de mayo de 1988, Sociedade Agro-Pecuaria Vicente Nobre/Consejo (253/86, Rec. p. 2725).

80 — Sentencia de 3 de mayo de 1978, Töpfer/Comisión (112/77, Rec. p. 1019), apartado 19.

162. En efecto, en el presente caso procede estimar el argumento del Consejo, según el cual la confianza en que se mantenga el anterior método de evaluación no es objeto de protección. Si las Autoridades comunitarias disponen de una amplia facultad de apreciación, según reiterada jurisprudencia de este Tribunal de Justicia,<sup>81</sup> los interesados no deben confiar en que se mantenga el método utilizado al principio, que puede ser modificado por los órganos comunitarios en el ámbito de sus facultades. El ejercicio de la facultad de apreciación, por lo que se refiere a una situación de hecho (anterior), no constituye, en otras palabras, un criterio reconocido en Derecho para proteger la confianza de los operadores económicos. Para completar el cuadro advertiré que esta doctrina jurisprudencial no es una particularidad del Derecho antidumping, sino que reposa sobre un principio jurídico general que tiene también cabida en el comercio exterior y en la política agraria y que incluso ya ha sido mencionado en el Derecho de la función pública.<sup>82</sup>

163. De acuerdo con ello, la demandante no puede invocar en este caso la citada Decisión 86/34 porque la apreciación que en ella se contiene se refiere a un contexto totalmente diferente examinado en el ámbito de un procedimiento distinto y, por lo tanto, no puede servir de fundamento a una confianza legítima, de acuerdo con la citada jurisprudencia.

164. No existen otras circunstancias en que pueda fundar una confianza legítima la demandante. Conforme a lo que ella misma admite, un mismo método ha sido empleado en el caso de autos durante todo el procedimiento. Las operaciones comerciales que se hayan efectuado eventualmente confiando en la interpretación de origen no entrañan

tampoco la protección de la confianza. Esta sólo tendría lugar si la demandante se hubiera comprometido frente a las Autoridades comunitarias a realizar dichas operaciones.<sup>83</sup>

165. El motivo fundado en la violación de la confianza legítima no puede, pues, estimarse.

166. 3) La demandante alega por último una violación del principio del estoppel alegando que fue inducida a error a causa del trato que recibió en el curso del anterior procedimiento antidumping.

167. Por lo que se refiere al alcance de este principio en el Derecho comunitario, hasta ahora el Tribunal de Justicia no se ha detenido sobre su perspectiva en Derecho administrativo que aquí nos interesa, sino exclusivamente en su perspectiva en Derecho internacional.<sup>84</sup>

168. De todas maneras, incluso si este principio, en la definición que da de él el Abogado General Sr. Warner<sup>85</sup> y que hace suya la demandante, formara parte del Derecho comunitario, procedería afirmar que no se ha producido su violación. Como ya he explicado, hay que distinguir la relación creada en el marco del procedimiento anterior entre la Comunidad y la demandante y la relación que es objeto del presente asunto. Dado que las Autoridades comunitarias han empleado el mismo método desde

81 — Véanse las notas 77 y 78.

82 — Véanse las conclusiones del Abogado General Sir Gordon Slynn de 31 de enero de 1985 en el asunto 108/84 (Rec. 1985, pp. 947, 948).

83 — Véanse, de forma detallada, mis conclusiones en los asuntos acumulados 63/84 y 147/84, *Finsider/Comisión* (Rec. 1985, pp. 2857 y 2858).

84 — Véanse las sentencias de 10 de febrero de 1983, *Luxemburgo/Parlamento Europeo* (230/81, Rec. p. 255), apartados 22 y ss.; de 15 de enero de 1986, *Hurd/Jones* (44/84, Rec. p. 29), apartados 57 y ss.

85 — Conclusiones en los asuntos acumulados 63/79 y 64/79, *Boizaru/Comisión* (Rec. 1980, pp. 2975 y ss., especialmente p. 2992).

el principio del presente procedimiento no puede decirse que la demandante se haya visto inducida a error al respecto.

169. Por consiguiente, procede en todo caso negar la existencia de un ataque al principio del estoppel.

170. 3. Como *resumen* de las anteriores consideraciones, procede afirmar que en el presente caso, si bien la base jurídica del cálculo del valor normal [inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base] no puede criticarse, la aplicación concreta que de ella ha hecho el Consejo es en todo caso contraria a dicho Reglamento. Por el contrario, los otros motivos propuestos contra la determinación del valor normal deben ser desestimados.

### III. Precio de exportación

171. La demandante no plantea ningún motivo relativo a la determinación del precio de exportación.

### IV. Comparación entre valor normal y precio de exportación

172. La demandante entiende que la comparación que se hace entre valor normal y precio de exportación es contraria a Derecho por dos razones:

173. 1. Por una parte, piensa que el Consejo, en su manera de aplicar el nuevo Reglamento de base, ha infringido el apartado 6 del artículo 2 del Código antidum-

ping. En efecto, según ella, no ha comparado el valor normal calculado y el precio de exportación en la misma fase comercial. El precio de exportación se ha fijado con arreglo al «precio en fábrica» mientras que el valor normal se ha calculado a partir del precio del distribuidor o revendedor a través de un valor calculado que tiene en cuenta los gastos VGA y los beneficios de otras empresas que venden en una fase posterior a la del precio «en fábrica». Nakajima añade que la limitación de los reajustes efectuados únicamente a los gastos de venta representados por las comisiones y los salarios pagados al personal de venta, aun manteniendo el conjunto de los otros gastos generales y de ventas realizadas con posterioridad a la salida de la fábrica, llevaría a comparar un precio de exportación realmente «en fábrica» con un valor ajustado de forma muy parcial para poder pretender situarlos en la misma fase comercial.

174. Dada mi opinión sobre la determinación del valor normal calculado, este motivo carece de objeto, porque entonces habría que introducir en todo caso en la comparación con el valor normal una cifra calculada de forma enteramente distinta. Si, por el contrario, procede considerar la determinación del valor normal calculado como si fuera correcta, en este caso hay que desestimar el presente motivo. En este punto me remito en lo fundamental a las explicaciones que he dado respecto al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base en relación con el apartado 6 del artículo 2 del Código antidumping. Queda por añadir, como lo han dicho el Consejo y la Comisión, sin que la demandante lo haya discutido ni durante la fase escrita ni en la vista, que a lo largo del procedimiento administrativo la demandante nunca ha pedido las eventuales rectificaciones necesarias. Por consiguiente podría, a la vista de la letra b) del apartado 9 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base, plantearse la cuestión de si el Consejo debe,

y en qué casos, proceder a rectificaciones, de oficio o sólo cuando se le requiera para ello. En todo caso, sin embargo, la demandante no ha propuesto ninguna circunstancia que, a la luz de mis explicaciones sobre el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base, mostrara la necesidad de introducir correcciones que fueran más allá de aquéllas a las que el Consejo ha procedido por sí mismo sin que nadie le contradijera.

175. 2. Expone a continuación la demandante su opinión de que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación no se ha planteado de forma correcta porque las Autoridades comunitarias, de manera inexacta, han efectuado una distinción entre los productos OEM y los productos no OEM.<sup>86</sup> Dado que todos sus productos han sido vendidos a precio de fábrica, el hecho de imputarles los gastos de distribución constituye un error material que puede falsear la comparación y, por ello, la determinación del margen de dumping. Por lo que se refiere más en particular a las ventas OEM, la toma en consideración de gastos de comercialización de empresas integradas verticalmente llevaría a sobreestimar los gastos VGA de la demandante. Ahora bien, según ella, esos gastos, que la Autoridad comunitaria conoce por sus comprobaciones sobre el terreno, son inferiores al 5 %, mientras que el Consejo les ha aplicado un importe superior al 15 %.

176. En realidad, este problema no se refiere a la comparación entre valor normal y precio de exportación, sino a la determinación del valor normal. En efecto, la demandante admite que, en el caso de ventas OEM, la comparación se ha realizado en la misma

fase comercial. Así pues, mediante este argumento, la demandante quisiera conseguir que no fueran tenidos en cuenta los gastos que se hubieran producido en el caso de estar presente en el mercado japonés, para determinar el valor normal, sino sus propios gastos en concreto. Como ya se ha demostrado, esta opinión me parece exacta, pero no se refiere en cuanto tal a la comparación entre valor normal y precio de exportación.

177. Además, si se parte de la idea de que el valor normal se ha determinado de una manera exacta, la demandante no ha refutado el argumento del Consejo según el cual la venta bajo su propia marca ha generado en principio gastos claramente más elevados que la venta de impresoras como productos OEM, lo que justifica la diferenciación y, en el momento de la comparación, hace que ésta sea la comparación realista de los dos grupos de ventas (en el país de exportación y en el país de importación) [véase, por ejemplo, el inciso iv) de la letra c) del apartado 10 del artículo 2]. Por otra parte, fuera de la cuestión relativa a la determinación del valor normal que acabo de examinar, tampoco ha rechazado la elección de otras empresas utilizadas a los fines del cálculo.

178. En tales circunstancias, tampoco la tesis de la demandante puede ser seguida en este punto. Por consiguiente, procede desestimar los dos motivos referentes a la comparación entre valor normal y precio de exportación.

## V. Perjuicio

179. También en este punto presento mis observaciones a título subsidiario, para el supuesto de que el Tribunal de Justicia no

<sup>86</sup> — Productos vendidos a clientes independientes que los revenden a su vez con su propio nombre comercial (véase apartado 27 del Reglamento impugnado).

estime la demanda bajo la perspectiva de la determinación del valor normal.

180. 1. En un primer grupo de imputaciones, la demandante reprocha la circunstancia de que la resolución impugnada, en sus apartados 41 a 46 define los cuatro miembros de Europrint como participantes de la «producción comunitaria». Según ella, en el marco de las consideraciones expuestas en el apartado 45 del Reglamento impugnado, las Autoridades comunitarias han cometido una serie de errores sobre la materialidad de los hechos y de errores de apreciación en la valoración de los mismos. Por lo tanto, las Autoridades comunitarias han errado al partir de la idea de que los cuatro miembros de Europrint satisfacían en conjunto los requisitos del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base; ello supone además que la determinación del perjuicio sea, en resúmenes cuentas, errónea.

181. a) Considera, en primer lugar, la demandante que las sociedades Mannesmann-Tally y Philips deberían excluirse del grupo de los fabricantes a los efectos del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base. En apoyo de esta afirmación cita las cifras de un estudio realizado por la empresa Ernst & Whinney Conseil. Dicho estudio (en lo sucesivo, «estudio E & W») fue encargado por el Committee of Japanese Printers en relación con el presente procedimiento antidumping y se refiere a los aspectos que reviste el problema del perjuicio. Según dichas cifras, la cuota de importaciones OEM, en relación con su propia producción, de la empresa Mannesmann-Tally alcanza un 75,8 % y la de la empresa Philips un 259,27 %. Teniendo en cuenta esta proporción tan alta de importaciones OEM, éstas no pueden considerarse, según la demandante, como medidas legítimas de auto-defensa de las empresas afectadas, como pretende el apartado 41 de la resolución impugnada.

182. Esta imputación debe ponerse en relación con los antecedentes de hecho que se recogen en el primer guión del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base, que dispone:

«Cuando los productores tengan vínculos con los exportadores o los importadores o sean ellos mismos importadores del producto que se suponga objeto de dumping o de subvenciones, podrá entenderse, que la expresión “sector económico de la Comunidad” se refiere al resto de los productores.»

183. Sin embargo, los cálculos realizados por la demandante no ponen en duda los porcentajes citados en el apartado 45 de la resolución que, según el Consejo, proceden de la contabilidad de los tres miembros de Europrint que efectuaban importaciones OEM.

184. En primer lugar, me parece importante que el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base no se funde en la parte de las empresas afectadas por las ventas en el mercado comunitario, sino sobre «el conjunto de fabricantes comunitarios» de los productos de que se trata.<sup>87</sup> El motivo de ello parece ser que los perjuicios económicos que pueden afectar al sector en el que se producen importaciones que sean objeto de dumping (la Comunidad en este caso) no son sólo una cuestión de cuotas de mercado de dichas empresas, cuya evolución se tiene en cuenta con arreglo a la letra c) del apartado 2 del artículo 4, sino también de contribución en función de la cuantía de la pro-

87 — Advertiré, de paso, que las disposiciones que se aplican aquí son conformes casi textualmente a las correspondientes del Código antidumping (véase en éste la frase introductoria y el inciso 1) del apartado 1 del artículo 4).

ducción (en relación con la producción total) al rendimiento del impuesto, a la descongestión del mercado de trabajo y a otras ventajas económicas.

185. Por esta razón, el Consejo, a mi parecer, no se ha extralimitado de sus facultades basándose, como se dice en el apartado 45 del Reglamento impugnado, en su resolución de incluir los tres importadores en la producción comunitaria por la parte que los productos OEM —que en cierta medida reemplazaban producciones propias— ha representado en relación con la cifra total de productos propios y de productos OEM.

186. Sin embargo, las cifras presentadas por la demandante se refieren únicamente a la relación entre las ventas en el mercado comunitario de productos OEM, por una parte, y de productos propios, por otra.

187. Es evidente que este cálculo puede llevar a resultados enteramente distintos de los obtenidos por el Consejo. Efectivamente, no se venden todas las unidades producidas y todas las ventas no se realizan necesariamente en el mercado comunitario. De este modo nos hemos enterado gracias al estudio E & W presentado por la propia demandante de que las firmas HISI y Philips, que figuran entre las tres importadoras OEM, venden también en otros mercados que el comunitario.<sup>88</sup> Por otra parte, el apartado 54 del Reglamento impugnado subraya que las existencias de los productores comunitarios de impresoras SIDM no vendidas aumentaban más deprisa que sus ventas.

88 — Véase el estudio E & W, pp. VII-9 y VII-17.

188. El hecho de que la tesis de la demandante a este respecto no sea defendible deriva también del hecho de que esta última calcula, sobre la base de los porcentajes citados en el apartado 45 y de las entregas de productos OEM que figuran en el estudio E & W, una producción total de los cuatro miembros de Europrint para 1986 (461 681 unidades) que supera ampliamente la cifra que figura en el apartado 47 del Reglamento impugnado para todos los productos de la Comunidad, y no sólo para los miembros de Europrint.<sup>89</sup> En realidad, las cifras citadas en el apartado 47 se refieren a las ventas en el mercado comunitario. El estudio E & W, del que es evidente que se han tomado las cifras citadas en el apartado 47, valoraba conforme a esto las ventas de los cuatro miembros de Europrint en el mercado comunitario en una cifra claramente inferior (309.920 unidades).<sup>90</sup>

189. Por los motivos anteriores, no veo ninguna razón para poner en duda la veracidad de los hechos de los que parte el apartado 45 del Reglamento impugnado.

190. b) Según la demandante, los hechos, tal como están presentados por la parte contraria, contienen otro error que radica en que las importaciones OEM de las empresas Mannesmann-Tally y Philips, contra lo que dice el apartado 45 del Reglamento impugnado, no pertenecen por entero al sector inferior, sino también en parte al sector intermedio del mercado, según la definición que el estudio E & W da de dichos sectores. De ello deduce la demandante que no se trataba de importaciones de un volumen relativamente débil, lo que, según la jurisprudencia,<sup>91</sup> es requisito para incluir a los importa-

89 — Si se comparan los datos que da el estudio E & W y los del apartado 47 del Reglamento impugnado, es evidente que las cifras empleadas en esta parte del Reglamento se han sacado por entero del estudio E & W y se refieren también a otros fabricantes de la Comunidad distintos de los miembros de Europrint.

90 — Véase el cuadro VII-1 del estudio.

91 — Véase la sentencia TEC (citada en la nota 15), apartado 47.

dores OEM en la producción comunitaria.

191. Por lo que respecta a esta última conclusión, quiero rechazarla de plano, porque no veo cómo, a partir de un error eventual en la sectorialización del mercado, puede llegarse a un error en el número de las unidades importadas.

192. Por lo demás, no puede negarse a este motivo un cierto sentido, porque el Consejo ha dado en el apartado 45 un significado preciso a la pertenencia de las importaciones OEM al sector inferior del mercado. En efecto, en él se dice: «A este respecto, la Comisión consideró que estas impresoras importadas pertenecían en su totalidad al sector inferior del mercado (tal como se define en el estudio Ernst & Whinney Conseil). Este sector es el más importante del mercado de impresoras y últimamente ha experimentado un crecimiento mucho más rápido que el mercado total. Por otra parte, los fabricantes comunitarios deseaban recuperar la cuota de mercado que habían perdido tras abandonar su producción de impresoras. Por lo tanto, no puede considerarse que el volumen, valor y crecimiento de estas importaciones sean desproporcionados en relación con su producción.»

193. El Consejo afirma que el apartado 45 contiene un error de redacción porque no se trata de la determinación de los sectores de mercado del estudio E & W, sino de un estudio del Institut IMV-Info-Marketing. Además, el Consejo replantea su exposición para determinar qué productos entran en el concepto de «producto similar» en el presente contexto y estima que toda sectoriali-

zación del mercado es arbitraria y aleatoria a falta de cualquier definición de sectores admitida de manera general. Añade que las empresas Philips y Mannesmann-Tally, según el estudio E & W, habían abandonado cualquier producción propia desde 1984 y Philips también la producción en el sector intermedio de forma que, teniendo en cuenta las razones expuestas en el punto 46 de los considerandos, que se remite a los puntos 63 a 67 de los considerandos del Reglamento relativo al derecho provisional, las importancias de la empresa Philips en el sector intermedio no podían tener ninguna influencia en la definición de la industria comunitaria. La demandante aprecia una contradicción entre la incertidumbre que, según el Consejo, supone la delimitación de los sectores de mercado y la declaración que aparece en el apartado 64 del Reglamento sobre el derecho provisional, según la cual un fabricante de impresoras SIDM debe, para defender su posición en el mercado, ofrecer una gama completa de impresoras y estar representado en todos los sectores del mercado.

194. A partir de estas consideraciones, es indiscutible, a mi parecer, que los productos OEM importados servían para completar la gama de productos de los importadores. La discusión se limita, a fin de cuentas, a la forma de sectorializar el mercado y luego a clasificar los distintos productos importados en esta sectorialización. De ello se sigue que, por una parte, no tenemos en este caso datos que nos permitan probar el error que afirma la demandante que existió en la *comprobación* de los hechos. Por otra parte, procede considerar las declaraciones sobre la clasificación de las impresoras OEM importadas en el sector inferior del mercado, a la luz de la otra reflexión del Consejo, según la cual las impresoras importadas completan la gama de productos de los fabricantes que las importan, lo que quiere decir que están destinadas a reemplazar mercancías si-

milares cuya producción detuvieron ellos mismos. Eso es lo que subraya el Consejo tanto en el apartado 43 como en el 45 del Reglamento impugnado. De ahí se sigue que la clasificación en cuanto tal de productos OEM en un sector determinado del mercado no representa por ahora una consideración autónoma cuya eventual inexactitud pudiera tener una influencia en la respuesta a la cuestión de si todos los fabricantes que realizan importaciones OEM, o algunos de entre ellos, deben ser excluidos de la producción de la Comunidad.

195. Por consiguiente, procede rechazar el argumento de la demandante según el cual no todos los productos OEM importados pertenecen al sector inferior del mercado.

196. c) Antes de examinar los argumentos de la demandante relativos a la importancia y al crecimiento del sector inferior del mercado, quisiera examinar todavía brevemente, en el contexto de lo que acabo de decir, los dos argumentos planteados en la réplica, según los cuales no es necesaria una gama completa de productos y no está probada la obligación de las tres empresas de que se trata de retirarse del segmento inferior del mercado. Estos argumentos no aparecen en el recurso y por ello, a mi parecer, se han presentado fuera de plazo. Pero además no tienen fundamento. Por lo que se refiere a la necesidad de una gama completa de productos, la demandante no opone a los argumentos que el Consejo resume en el apartado 43 sino el hecho de que ella misma sólo oferta impresoras del sector inferior. Acertadamente le responde el Consejo que la mayoría de los fabricantes europeos y japoneses pueden ofrecer una completa gama de productos. La particularidad de la demandante al respecto consiste en que ella

vende la mayor parte de su producción en forma de productos OEM, lo que significa que deja a los fabricantes importadores la tarea de completar la gama de productos.

197. Por lo que se refiere a la cuestión de la obligación de retirarse del sector inferior del mercado, me remito a lo que dije sobre la importancia de la sectorialización del mercado en el marco de las reflexiones del Consejo. Además, según el estudio E & W,<sup>92</sup> en contra de la opinión de la demandante, la situación de la empresa Olivetti no compromete las conclusiones sacadas por el Consejo. Olivetti, después de haber alcanzado en 1983 todavía una cuota de mercado del 5 % del sector inferior, en 1984 interrumpió todas sus ventas en este sector, para reanudarlas en 1985, logrando una cuota de mercado del 6 %. En 1986, la cifra absoluta de ventas se redujo respecto a 1985 en unas 11.300 piezas, o sea un 29 %, a pesar de estar el mercado en expansión (como aparece en el apartado 47 del Reglamento impugnado y en el estudio E & W).

198. Procede por lo tanto rechazar también estos argumentos.

199. d) A continuación la demandante afirma que el Consejo ha valorado mal la situación por lo que se refiere a la cuantía y al incremento del sector inferior. Según ella, en contra de lo que dice el apartado 45 del Reglamento impugnado, el sector intermedio representaba en 1986, según el estudio E & W, el 54,1 % del total de las ventas, mientras que el sector inferior sólo llegaba al 38,6 %. Además, entre 1985 y 1986, el mercado ha experimentado un crecimiento global del 38 %, mientras que el del sector

92 — Véase cuadro VII-3, en la página VII-6, del estudio E & W.

inferior fue sólo del 17 %; a lo largo del período de 1984 a 1986, el sector inferior y el conjunto del mercado han experimentado el mismo crecimiento del 88 %.<sup>93</sup>

200. A mi parecer, todos estos argumentos no pueden aceptarse. En primer lugar, pienso que el Consejo podía perfectamente calificar las importaciones como medidas de autodefensa de los importadores si la cuantía y el incremento de la cuota de mercado a la que pertenecen las impresoras importadas no debían considerarse *insignificantes*. Con todas las reservas acerca de si puede sectorializarse el mercado con arreglo a criterios establecidos de manera general, entiendo en primer lugar que una parte del sector del 38,6 % es suficiente para comprobar que el Consejo podía admitir esta circunstancia, sin transgredir los límites de sus facultades, como indicio de una medida de defensa de los importadores.

201. Por lo que se refiere al crecimiento del sector inferior del mercado, según el estudio de E & W,<sup>94</sup> en los años 1983 a 1986 el sector inferior y el sector intermedio aumentaron con incrementos diferentes en cada año, unas veces más deprisa y otras más despacio que el conjunto del mercado, en tanto que el sector superior nunca creció entre 1984 y 1985 más deprisa que el conjunto del mercado y de 1985 a 1986 un poco más despacio que este último. Por lo que se refiere a los incrementos en el sector inferior y en el intermedio, las ventas de impresoras del sector inferior experimentaron entre 1983 y 1985, tanto en su conjunto como de un año para otro, un crecimiento más fuerte que el conjunto del mercado. En

el mismo período, el sector intermedio ha experimentado una evolución inversa (y también tanto para el período en su conjunto como de año en año). La evolución de 1985 a 1986 se caracteriza por el hecho de que el sector inferior ha crecido en menor medida que el conjunto del mercado, mientras que el sector intermedio lo hacía más que este último, con el resultado de que la cuota de mercado del sector inferior en 1986 (38,6 %) equivale más o menos a la del año 1984 (38,8 %), mientras que la cuota de mercado del sector intermedio en 1986 (54,1 %) se coloca entre las cuotas de mercado de los años 1983 (59,1 %) y 1984 (51,9 %). Incluso si se discute la sectorialización efectuada por el Consejo y las conclusiones que deduce respecto al crecimiento de los distintos sectores, en todo caso puede decirse que, según las cifras presentadas por la demandante, el sector inferior tiene una parte considerable en el crecimiento del mercado (e incluso ha crecido más deprisa entre 1983 y 1986 que el conjunto del mercado) de forma que no puede entenderse que el Consejo se ha extralimitado en sus facultades más que si se hubiera fundado específicamente en la evolución del sector al que, según sus datos, corresponden los productos OEM importados. Por lo demás, la demandante se contradice en su argumentación, pues, de una parte, alega que todos los productos OEM importados no corresponden al sector inferior del mercado, sino que en parte entran también en el sector intermedio, pero, por otra parte, critica lo que el Consejo expone en el apartado 45, al afirmar que no es el sector inferior sino el intermedio el que ha experimentado mayor crecimiento que el conjunto del mercado (entre 1985 y 1986 o entre 1984 y 1986).

202. e) Como conclusión procede afirmar que el hecho de que el Consejo haya considerado que los cuatro miembros de Euro-Printer forman parte de la «producción de la Comunidad» no puede ser censurado.

93 — La cifra presentada de 188 % se basa en un error de cálculo.

94 — Cuadro V-2.

203. 2. a) Por lo que se refiere a la *comprobación del perjuicio mismo*, la demandante afirma, en primer lugar, que no se debiera haber elegido el año 1983 como año de referencia al efecto porque no se le dirigieron preguntas sobre dicho año.

204. Al respecto, séame permitido remitirme a mis observaciones sobre el tema de los derechos de defensa. He de añadir que, en mi opinión, el Consejo tiene razón en llamar la atención sobre las circunstancias que se mencionan en el apartado 104 del Reglamento que establece el derecho provisional. De ahí se deduce que los derechos exclusivos que corresponden a la empresa Seiko Epson para fabricar impresoras compatibles con los ordenadores personales de IBM concluyeron en 1984. Desde 1983, la sociedad IBM ocupaba un lugar predominante en la Comunidad por lo que se refiere a los ordenadores personales. Por lo tanto, es el año 1983 el que caracteriza la situación antes de que se abriera una parte sustancial del mercado a *todos* los competidores (tanto si proceden de la Comunidad como si de terceros países). A partir de ahí, a mi parecer, establecer el año 1983 como punto a partir del cual hay que valorar la evolución posterior no es erróneo. Por otra parte, este método, que consiste en tomar como base un «punto de partida», ya ha sido utilizado por el Consejo en el Reglamento nº 1698/85, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón.<sup>95</sup>

205. b) Todavía expone la demandante a continuación algunos argumentos relativos a la presentación de la evolución de las cuotas de mercado que aparecen en el apartado 47 del Reglamento impugnado.

206. aa) En primer lugar, entiende que, a este respecto, no hubiera debido tenerse en cuenta el hecho de que, antes del período al que se refiere la investigación, los fabricantes de la Comunidad poseían empresas que, antes de abril de 1986 y por razones que sólo competían a ellas, habían decidido cesar su producción. Las Autoridades comunitarias no hubieran debido imputar el cese de la producción al dumping. Según ella, esta corrección hace desaparecer todo perjuicio en los diferentes sectores del mercado.

207. Este argumento se refiere al cese de la producción por las empresas Triumph-Adler (cese progresivo entre 1984 y 1986) y Logabax (cese completo desde 1985). Los datos cuantificados presentados por la demandante, sacados del estudio E & W, describen la evolución de los sectores inferior, intermedio y superior del mercado entre 1984 y 1986, sin tener en cuenta a las dos sociedades citadas.

208. Al contrario que la demandante, yo entiendo que el Consejo no ha incurrido aquí en ningún error de apreciación. En primer lugar, creo que es errónea la observación de la demandante desde su punto de partida. A mi entender, pueden incluirse en la determinación del perjuicio experimentado todos los daños cuya falta de relación con las importaciones a que se refiere el procedimiento no se haya precisado desde el principio. Todo lo demás es una cuestión de causalidad, a la que me referiré más tarde.

209. Ahora, en la medida en que la demandante afirma que el cese en la producción de las empresas Triumph-Adler y Logabax se basa en motivos que afectaban únicamente a dichas empresas, esto no es, a la luz de las observaciones mencionadas, más que

95 — DO L 163, p. 1 (véase el punto 31 de los considerandos).

verbalismo que no justifica que se excluyan dichas empresas del cálculo del perjuicio. Por el contrario, el mencionado cese de la producción se incluye en el cuadro de conjunto como aparece en el informe E & W.<sup>96</sup> Según éste, tanto las cuatro sociedades de Europrint como el resto de los fabricantes de la Comunidad han tenido que soportar entre 1983 y 1984 una considerable pérdida de cuotas de mercado. Verdad es que, entre 1984 y 1986, las cuotas de mercado de los cuatro miembros de Europrint se han mantenido aproximadamente al mismo nivel (1983: 14,5 %; 1984: 14,2 %; 1986: 14,8 %), pero esto significa, por otra parte, que no han participado en la práctica en la nueva distribución de las cuotas de mercado perdidas entre 1984 y 1986 por los otros fabricantes de la Comunidad (cuotas de mercado en 1984: 7,6 %; en 1986: 3,6 %). A la vista de esta situación no puede estimarse como un concreto error de apreciación el hecho de que, a la hora de determinar el perjuicio, el Consejo haya considerado el cese de la producción por las sociedades Triumph-Adler y Logabax como parte de una evolución de conjunto.

210. Por lo demás, el Consejo tiene perfecto derecho para señalar que, incluso según las cifras comunicadas por la demandante respecto tanto al conjunto de los tres sectores como a los sectores inferior y superior, se observa una pérdida de cuotas de mercado por parte de los fabricantes de la Comunidad entre 1984 y 1986 y ello incluso sin tener en cuenta las cifras de las sociedades Triumph-Adler y Logabax. La demandante afirma que esta situación nada tiene que ver con las importaciones japonesas. Sin embargo no demuestra esta afirmación excepto, tal vez, en lo que se refiere a las sociedades HISI y Nixdorf. Por lo que respecta a la sociedad HISI, la afirmación de la demandante según la cual el retroceso de

las cuotas de mercado en el sector inferior del mercado se debe a las importaciones OEM realizadas por la misma sociedad, es contraria a las cifras que ha comunicado la propia demandante. Cifras según las cuales y respecto al año 1986, único año en el que se produjeron tales importaciones, el conjunto de las importaciones OEM y de ventas de impresoras del sector inferior fabricadas por la misma empresa da un número de unidades inferior al de las ventas de impresoras del mismo sector fabricadas por la misma empresa en 1985. Por lo que respecta a la sociedad Nixdorf, de nuevo se hace referencia al argumento que ya se examinó en los apartados 57 y 59 del Reglamento impugnado, según el cual distintas empresas de la Comunidad siguieron una estrategia fundada en los intervalos, sin abordar sin embargo más en detalle las consideraciones que desarrolló el Consejo en dichos apartados.

211. Por todas estas razones, el motivo alegado contra este punto debe ser desestimado.

212. bb) La demandante pone además en duda la exactitud de las cifras relativas a la evolución de las cuotas de mercado, que se mencionan en el apartado 47 del Reglamento impugnado, y opina que, en dicho apartado, si se toman como base los porcentajes de importaciones OEM realizadas por los tres miembros interesados de Europrint según el apartado 45, de ello debiera seguirse un incremento y no un retroceso de las cuotas de mercado de Europrint.

213. A este respecto y para continuar lo que se ha dicho, basta dar por probado que las cifras que se citan en el apartado 47 coinciden por completo con las del informe E & W comunicado por la demandante, que las

96 — Véase cuadro VII-1.

cifras se refieren no solamente a los cuatro miembros de Europrint, sino también a todos los fabricantes de la Comunidad y que, finalmente, el apartado 45 se refiere a cifras de producción, mientras que el apartado 47 se refiere a cifras de ventas. Por lo tanto, este motivo debe ser desestimado.

214. c) Según la demandante, las consideraciones del Consejo sobre la *evolución de los precios* son igualmente erróneas desde un punto de vista concreto.

215. aa) A este respecto, la demandante imputa en primer lugar al Consejo un error de apreciación sobre la disminución de los precios que reconoce el apartado 49 del Reglamento impugnado.

216. 1) Si, a este respecto, la demandante opina que las reducciones de precios son inferiores a las señaladas, ello se debe al hecho de que no tiene en cuenta en sus cálculos el año 1983. Ahora bien, ya he demostrado que el Consejo tenía razón al incluir este año en su valoración.

217. 2) La demandante se opone a continuación a la afirmación del Consejo en el sentido de que las bajadas variables de precios (según los sectores) corresponden al considerable aumento relativo de las cuotas de mercado de los exportadores japoneses en los sectores inferior y superior. Según ella, sería mucho más exacto decir que los precios han bajado en el sector inferior del 29 % al 30 % entre 1984 y 1986, mientras que el incremento relativo de las cuotas de mercado en dicho sector se ha elevado al 10 %. Por el contrario, en el sector intermedio, los precios han experimentado, según ella, una bajada comprendida entre el 8,3 % y el 15 %, mientras que el incremento relativo de las cuotas de mercado de los fabri-

cantes japoneses alcanzaba una «amplitud comparable» (es decir, el 6,7 %, como ha calculado correctamente el Consejo de acuerdo con el informe E & W).

218. A mi parecer, las cifras citadas por la demandante respecto a los años 1984 a 1986 confirman, en resumidas cuentas, las consideraciones expuestas por el Consejo en el apartado 49 del Reglamento impugnado. Por lo que se refiere a la relación entre la evolución del sector inferior y la del sector intermedio, está probado que tanto la bajada de los precios como el aumento relativo de las cuotas de mercado de los fabricantes japoneses han sido de mayor cuantía en el sector inferior que en el sector intermedio. El apartado 49 del Reglamento impugnado que se censura no afirma que la reducción del precio y el correspondiente incremento de las cuotas de mercado de los fabricantes japoneses hayan sido proporcionales. La letra c) del apartado 2 del artículo 4 del (nuevo) Reglamento de base tampoco supone semejante declaración; por lo tanto, si el Consejo se ha limitado a reconocer que la reducción más importante de precio se ha producido en los sectores en los que los fabricantes japoneses han experimentado mayores incrementos, ello no constituye un error de apreciación.

219. Según las cifras proporcionadas por la demandante, los datos que figuran en el apartado 49 del Reglamento impugnado, en principio, son también exactos respecto del período 1983-1986. A decir verdad, según las cifras que el Consejo ha tomado del informe E & W como punto de partida para este período, el incremento relativo de la cuota de mercado de los fabricantes japoneses era mayor en el sector intermedio que en el sector inferior, por más que, en este último, el descenso de precios haya sido menor. De todos modos, según dicho informe, la evolución debe dividirse en dos períodos,

1983/1984 y 1984 a 1986. Entre 1983 y 1984, el sector intermedio experimenta la mayor baja de precios (del 10,4 % al 11,1 %) y el mayor incremento de cuota de mercado de los fabricantes japoneses, es decir, el 32,6 % (sector inferior: baja de precios entre el 5,4 % y el 11,3 %; incremento de la cuota de mercado de los fabricantes japoneses: 23,1 %.) Respecto al período entre 1984 y 1986, la situación se invierte, tanto en lo que se refiere a la baja de precios como a la evolución de las cuotas de mercado.<sup>97</sup> Señalo de paso que, también en el sector superior, sector al que no se refieren las objeciones de la demandante, hay que distinguir asimismo entre los distintos períodos para establecer el vínculo existente entre la bajada de precios y el incremento de la cuota de mercado de los fabricantes japoneses.

220. A partir de aquí, procede también desestimar este motivo.

221. 3) Por otra parte, la demandante opina que las disminuciones de los precios no se explican por una estrategia de los fabricantes japoneses, sino por una importante disminución de los costes de producción (descenso de la proporción que representa el coste de las materias primas de un 70 % a un 30 % del coste total entre 1984 y el período cubierto por la investigación). Sin embargo, este motivo debe rechazarse porque, a este respecto, la demandante ni justifica ni precisa sus afirmaciones y, lo que es más, prescinde de los diferentes descensos de que se ha hablado en el apartado anterior por lo que se refiere a la baja de precios y al incremento de las cuotas de mercado de los fabricantes japoneses.

97 — Sector inferior: reducción de precios entre el 29 % y el 30 %; incremento relativo de la cuota de mercado de los fabricantes japoneses: 10,2 %.  
Sector intermedio: reducción de los precios entre 8,3 % y 15 %; incremento relativo de la cuota de mercado de los fabricantes japoneses: 6,7 %.

222. 4) Por último, sobre la cuestión de la disminución de precios, la demandante alega todavía que, como media, sus precios han aumentado entre 1984 y 1986 y, a veces, en 1987.

223. De todos modos el Consejo tiene razón al observar que, a lo largo del período cubierto por la investigación, se ha vuelto a comprobar una subcotación del 41 % (comparar con el anexo N del recurso). Además, los cálculos de la demandante se refieren únicamente a una comparación entre la cantidad de unidades vendidas y los ingresos derivados de ellas, de forma que el incremento medio puede deberse también a que la parte fundamental de las ventas se ha desplazado hacia modelos más caros. La evolución entre 1985 y 1986, tal como aparece en el cuestionario devuelto por la demandante en el marco del procedimiento administrativo, hace pensar también que su afirmación se funda más bien en procesos de este tipo que en el aumento de precios calculado en concreto. Si se aplica el método de cálculo mencionado a los datos que refleja el cuestionario respecto a dicho período, se advierte una considerable reducción de precios.

224. bb) Además, la demandante afirma que el Consejo ha cometido un error de apreciación respecto a la subcotación en el marco de los apartados 51 y 53 del Reglamento impugnado. Los precios de los fabricantes de la Comunidad y de los exportadores japoneses no se examinaron, por lo que se refiere a Nakajima, en la misma fase comercial porque la estructura particular de la demandante no ha sido tenida en cuenta. Al carecer de una estructura especializada de ventas, la demandante afirma que siempre vende «en fábrica». Según ella, el reajuste del 25 % (para paliar la diferencia de precios) entre revendedores y distribuidores (comparar con el apartado 51 del Reglamento impugnado) no es suficiente, porque

no compensa sino en parte la diferencia entre la fase «en fábrica» y la fase de comercio al por menor.

225. Según ella, la siguiente observación apunta también a un error de interpretación del Consejo: si se calcula el precio comunitario a partir de la subcotación de que se acusa a la demandante (41,28 %) y si de ahí se deduce la ganancia citada en el apartado 70 (1 %), para un margen de beneficio del 20 %, que es el de la demandante, resulta de ello un precio de coste comunitario en la fase «en fábrica» que es el doble del que tiene el producto de la demandante. Este supuesto sólo puede fundarse en una comparación efectuada en fases distintas de comercialización. Se prueba también el error del Consejo por el hecho de que, teniendo en cuenta los precios de las transacciones comerciales normales, el precio «en fábrica» y el precio «al que vende el revendedor», que es inferior en un 25 %, difieren aproximadamente en la medida del margen de subcotación que se imputa a la demandante.

226. A mi parecer, este argumento carece de oportunidad. En efecto, el Consejo ha demostrado que el reajuste citado en el apartado 51 (25 % para paliar la diferencia entre revendedores y distribuidores) no puede ser, teniendo en cuenta las explicaciones dadas en el apartado 50, más que un reajuste que compense la diferencia entre los precios en las ventas a los revendedores y a los distribuidores. Los «circuitos de distribución» citados en el apartado 50 del Reglamento impugnado se describen en los términos «OEM, distribuidores, revendedores y usuarios finales». Dado que esta enumeración incluye también los usuarios finales, las fases de comercialización indicadas no pueden ser sino las de los vendedores y no las de los revendedores (o «circuitos de distribución»). Por lo demás, esta interpretación coincide

con el apartado 76 del Reglamento por el que se establece el derecho provisional. Además, el Consejo lleva razón al observar que el reajuste mencionado entre paréntesis en el apartado 51 se cita sólo a título de ejemplo.

227. Frente a estas consideraciones, los «indicios» que propone la demandante en apoyo de su afirmación no son convincentes. Por lo que se refiere al argumento relativo a la comparación de los precios de coste, es posible que, por las circunstancias descritas en el apartado 70 del Reglamento impugnado, dicho precio sea más elevado entre los fabricantes de la Comunidad que entre los fabricantes japoneses en la medida en que, ante la constante reducción de beneficios, no se han podido realizar inversiones en materia de investigación y racionalización con amplitud semejante a la de los fabricantes japoneses.

228. Por lo que respecta al argumento relativo a la comparación de precios en las distintas fases de comercialización, por una parte, y del margen del dumping de la demandante, por otra, es posible que haya aquí coincidencias que en todo caso se deberían solamente al azar.

229. d) Procede también desestimar el argumento de la demandante relativo a las afirmaciones del apartado 54 del Reglamento impugnado.

230. Por lo que se refiere a la evolución de las existencias, la demandante afirma en la réplica que las de la empresa HISI equivalían a diez días de fabricación. Aparte del hecho de que esta alegación se formuló fuera de plazo, no es además, como información aislada, la adecuada para refutar lo

que afirma el apartado 54 sobre la evolución de las existencias.

231. Por otra parte, la demandante afirma que, contra lo que se enuncia en el apartado 54, los fabricantes de la Comunidad podían aumentar sus capacidades de producción, reducir costes y desarrollar nuevos productos. Sin embargo, no se explica en qué medida es falsa la afirmación hecha en el apartado 54. Por ello deben desestimarse todos estos motivos.

232. 3. a) El primer grupo de motivos referentes a la *relación de causa y efecto entre el perjuicio y el dumping* se basa en el hecho de que el período cubierto por la investigación se extiende de abril de 1986 a marzo de 1987, mientras que, en todo caso, las comprobaciones del Consejo relativas al perjuicio incluyen el período transcurrido después de 1983.

233. aa) A este respecto alega la demandante que antes del 1 de abril de 1986 no cabe admitir ningún dumping porque el período anterior a tal fecha no se incluye en el período que abarca la investigación.

234. Como observó acertadamente el Consejo, esta argumentación prescinde del hecho de que una relación de causalidad entre el dumping y el perjuicio no debe existir necesariamente respecto a todo el período examinado. Esto se refiere al hecho de que las medidas de dumping no se aplican de cara al pasado, sino al futuro. No se trata de un perjuicio pasado, sino de un perjuicio actual.<sup>98</sup> En la medida en que se ha demostrado que las importaciones procedentes del

tercer país de que se trata (Japón) tienen un efecto nefasto para la industria comunitaria durante un período más largo —incluso si no está cubierto más que en parte por el período respecto al cual se realizó la investigación— y en que, además, está claro que, durante el período cubierto por la investigación, ha habido dumping y subcotaciones, no constituye un error fundamental resaltar un perjuicio —actual— consecuencia de las importaciones hechas con dumping. Verdad es que, en este caso, *el alza de las importaciones con dumping* no puede determinarse, a partir de los indicios enumerados en el apartado 2 del artículo 4 del Reglamento de base, más que en relación con un corto lapso de tiempo; pero es verdad que las Autoridades comunitarias pueden hacerse una idea del *volumen* de dichas importaciones [letra a) del apartado 2 del artículo 4]. El indicio que constituyen los *precios* y las *subcotaciones* [letra b) del apartado 2 del artículo 4] puede aceptarse sin reserva. Respecto al *impacto* que de ahí deriva sobre la producción correspondiente [letra c) del apartado 2 del artículo 4] pueden tenerse en cuenta las tendencias reales (incluso antes del período al que se refiere la investigación) o virtuales. A reserva de los argumentos relativos a las causas de la evolución perjudicial a la industria comunitaria entre 1983 y 1986, a las que me referiré más tarde, la relación de causa y efecto se demuestra en el sentido de dicho artículo en el Reglamento impugnado (véanse los apartados 47 a 55). Por otra parte, la demandante tampoco ha alegado que no haya habido ningún dumping ni ninguna subvaloración antes del período al que se refiere la investigación. De esta forma, y por los motivos mencionados, debe desestimarse cuanto alega al respecto la demandante.

235. bb) Además, la demandante piensa que las autoridades comunitarias no han procedido a un examen suficiente de las bajadas de precios anteriores al período al que se refiere la investigación para poderlas atribuir a

98 — Comparar con la sentencia de 28 de noviembre de 1989, Anonymos Étaireia Epicheiriseon Metalléftikon, Viomichanikon kai Nafiliakon AE y otros/Consejo (121/86, Rec. p. 3919), apartado 35.

dumping. A este respecto, cuanto se ha dicho en el apartado anterior es válido aquí también. Por otra parte, la demandante no expone qué es lo que puede criticar del examen del perjuicio realizado por el demandado.

236. b) Es menester incluir también en la cuestión de la relación de causalidad el motivo mediante el que la demandante alega fundamentalmente que los fabricantes de la Comunidad se han causado perjuicio a sí mismos. En este contexto rechaza las explicaciones propuestas en los apartados 54, 55 y 66 del Reglamento impugnado y afirma que, teniendo en cuenta el crecimiento del mercado entre 1984 y 1986 (88 %), los fabricantes comunitarios, a lo largo del mismo período, han aumentado sus capacidades de forma desproporcionada (el 92,7 % o, según el caso, si se prescinde de la empresa Philips por su estrategia de mercado fundada en los intervalos, el 103,2 %) en contra de lo que se afirma en los apartados 88 y 89 del Reglamento n° 1418/88. De este modo, se privaron ellas mismas de los beneficios que hubieran podido obtener a partir de las posibilidades de economía de escala sobre los costes que derivan de un número más elevado de unidades. Si los fabricantes de la Comunidad hubieran procedido de manera tan prudente como se afirma que actuaron en el apartado 89 del Reglamento sobre el derecho provisional, hubieran podido, gracias a esas economías, invertir más sustancialmente en la investigación y en el desarrollo.

237. Esta alegación me induce a hacer tres observaciones. En primer lugar, la demandante no indica las fuentes de estos datos numéricos ni, por otra parte, los ha justificado de ninguna manera. En segundo lugar, es otra la imagen que se deriva del período examinado por el Consejo y comprendido entre 1983 y 1986. El informe E & W<sup>99</sup>

muestra que, en comparación con otros períodos, el mercado experimentó su más fuerte crecimiento entre 1983 y 1984.<sup>100</sup> Ello parece confirmar el hecho de que los fabricantes de la Comunidad, entre 1983 y 1984, han aumentado sus capacidades en menor medida que el crecimiento del mercado. Así pues, no puede alegarse un incremento desproporcionado de las capacidades, lo que coincide con el hecho, que no ha sido discutido, de que la tasa de utilización de las capacidades se ha mantenido constante entre 1983 y 1986 (70 %: apartado 54 del Reglamento impugnado). En tercer lugar, conviene tener en cuenta el hecho de que los fabricantes de la Comunidad hacen entregas no sólo en el mercado comunitario, sino también en otros mercados.<sup>101</sup>

238. De todo ello se deduce que el motivo alegado por la demandante sobre este punto no llega a convencer.

239. c) A continuación, la demandante considera, con relación al apartado 60 del Reglamento impugnado, que las Autoridades comunitarias no hubieran debido contentarse con comprobar que las repercusiones de las importaciones OEM procedentes de otros terceros países distintos de Japón se limitaban a un solo Estado miembro y que sólo se hicieron importantes al final del período al que se refiere la investigación. La demandante piensa que un examen detallado de estas importaciones hubiera llevado a apreciar que suponían una parte no desdeñable del mercado. El perjuicio que de ahí deriva se atribuyó pues erróneamente a un dumping de los exportadores japoneses realizado en infracción del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

100 — 1983/1984: 39 %; 1984/1985: 36,2 %; 1985/1986: 38,2 %.

101 — Compárese el informe E & W, p. VII-6 (Olivetti); p. VII-9 (HISI), y p. VII-17 (Philips).

99 — Cuadro V-6.

240. Está claro, sin embargo, a partir de una comparación entre el cálculo realizado por la demandante (respecto a los años 1984 a 1986) y el cuadro que sirve de base para dicho cálculo,<sup>102</sup> que la demandante, cuando opina que el volumen de las importaciones procedentes de terceros países es más elevado que el que afirma el Consejo, se apoya en las importaciones de impresoras *originarias de Japón*. A este respecto, el Consejo ha afirmado, y no se le ha contradicho, que dichas importaciones son objeto del presente procedimiento antidumping, lo que se confirma también tanto por el título como por el apartado 1 del artículo 1 del Reglamento impugnado. Además, el cuadro mencionado muestra que las importaciones de impresoras originarias de terceros países distintos de Japón efectuadas entre 1983 y 1986 han ido perdiendo siempre cuotas de mercado<sup>103</sup> y que el crecimiento en cantidad de unidades vendidas (8 % entre 1983 y 1986) era inferior al crecimiento conseguido por los fabricantes japoneses (290 %) y también por los europeos (44 %). Por consiguiente, igual que todos los otros motivos planteados contra la relación de causa y efecto entre el dumping y el perjuicio, también éste debe ser desestimado.

241. 4. En *conclusión*, procede declarar que ninguno de los motivos referentes a las *comprobaciones relativas al perjuicio* es oportuno, de forma que los argumentos de la demandante sobre este aspecto deben ser desestimados en su totalidad.

## VI. Interés de la Comunidad

242. La demandante plantea una serie de objeciones frente a las explicaciones conte-

nidas en los apartados 63 a 66 del Reglamento impugnado y piensa que el Consejo, en sus declaraciones sobre el interés de la Comunidad, ha cometido diversos errores de apreciación. En los aspectos esenciales, es decir, los que se refieren a las posibilidades de los fabricantes de la Comunidad de realizar inversiones, ya he definido mi postura con ocasión de examinar los motivos relativos al perjuicio. Lo mismo sucede respecto a la cuantía de las importaciones de impresoras de origen japonés procedentes de otros terceros países.

243. Queda por examinar la afirmación de que la medida antidumping aprovecha, en primer lugar, a los fabricantes de otros países. Esta afirmación, sin embargo, no ha sido objeto de más amplia motivación. En la medida en que, entre 1983 y 1986, la cuota de los fabricantes de otros terceros países ha descendido continuamente en el conjunto del mercado común mientras que, al contrario, la cuota de los fabricantes japoneses aumentaba de manera continuada, habría sido menester explicar en qué medida la situación se había modificado (e invertido), sobre todo durante los últimos meses a los que se refiere la investigación. Nada sin embargo se expone en defensa de ello. No hay, por otra parte, indicios en el sentido de que las importaciones de productos procedentes de otros terceros países hayan sido objeto de dumping, de forma que no procedería una actuación contra el progreso de estos fabricantes sobre el mercado.<sup>104</sup>

## VII. Cuantía del derecho

244. Por último, la demandante rechaza también las afirmaciones del Consejo relati-

102 — Cuadro V-6 del informe E & W.

103 — 1983: 15 %; 1984: 11 %; 1986: 6 %.

104 — Véase, a estos efectos, la sentencia de 5 de octubre de 1988, 250/88 (citada en la nota 38), apartado 41.

vas al umbral del perjuicio que se contienen en el apartado 72 del Reglamento impugnado y afirma que contienen un error de apreciación; además, dice, constituyen una desviación de poder. Según ella, el método de cálculo que allí se explica no se le ha aplicado, porque entonces se hubiera llegado a un nivel de perjuicio igual a cero. El precio medio de venta de la demandante a su primer revendedor independiente, es decir, al importador comunitario, es, según dice, necesariamente idéntico al precio cif, porque se trata del precio efectivamente pagado por este importador. No estaría justificado, frente a la demandante, reducir este precio para determinar el valor cif porque ella vende, por principio, «en fábrica».

245. Sin embargo, la Comisión ha afirmado, y no ha sido contradicha, que estas afirmaciones reposan sobre una incomprensión del proceso descrito en el apartado 92. Los precios utilizados para demostrar la subvaloración que se explica en los apartados 50 y 51 son precios interiores en el país, que incluyen en sustancia los derechos y las tasas de aduanas (prescindiendo de los reajustes realizados para compensar los costes de transporte y las diferencias entre circuitos de distribución). Por principio, dichos precios son también elementos determinantes para calcular el umbral de perjuicio (individual) definido en el apartado 71. Por ello no es adecuado este último para determinar el derecho antidumping que debe aplicarse, ya que éste se percibe a partir del precio franco frontera en la fase cif. El precio que sirve de fundamento al umbral de perjuicio debe pues rectificarse en este sentido. El apartado 72 del Reglamento impugnado describe como sigue la consecuencia resultante de este cálculo respecto al umbral de perjuicio:

«el umbral de perjuicio se ha expresado a continuación como un porcentaje del precio medio de reventa de cada exportador, en la fase cif».

246. La demandante no ha criticado este planteamiento, de forma que su motivo al respecto debe desestimarse.

### *Tercera parte: conclusión*

247. I. Por lo que se refiere al *fondo*, según todas estas consideraciones el Reglamento impugnado incurre en error, por cuanto la determinación del valor normal calculado por lo que respecta a los gastos de ventas, administrativos y generales (gastos VGA) y el beneficio es contrario al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del nuevo Reglamento de base. Debe por tanto anularse en la medida solicitada, incluso si, al examinar el Reglamento impugnado, no he podido apreciar aparte de éste ningún defecto jurídico y aunque los motivos planteados contra el nuevo Reglamento de base con arreglo al artículo 184 del Tratado CEE carecen igualmente de fundamento.

248. II. La *resolución sobre las costas*, que incluye el procedimiento en el asunto C-69/89 R, se funda en el artículo 69 del Reglamento de Procedimiento. Dado que, en el procedimiento C-69/89 R, la Comisión no ha presentado observaciones ni escritas ni orales, los gastos de su intervención se compensan, de forma que la demandante y la Comisión cargarán cada una con sus propias costas.<sup>105</sup>

<sup>105</sup> — Véase la sentencia de 18 de octubre de 1979, GEMA/Comisión (125/78, Rec. p. 3173), apartado 29.

### C. Conclusión

249. Por consiguiente, propongo al Tribunal de Justicia:

- La anulación del Reglamento impugnado n° 3651/88 (artículos 1 a 3) en lo que afecta a la demandante.
- Condenar al Consejo a pagar las costas del procedimiento en el asunto C-69/89 R, con excepción de las costas relativas a las partes coadyuvantes que las pagarán ellas mismas.
- Condenar a la demandante a pagar las costas del procedimiento correspondiente al asunto C-69/89 R; sin embargo, los gastos ocasionados por la intervención de la Comisión se compensan, de manera que la demandante y la Comisión cargarán cada una con sus propias costas.