

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA  
(Sala Cuarta ampliada)  
de 14 de septiembre de 1995 \*

En el asunto T-171/94,

**Descom Scales Manufacturing Co. Ltd**, sociedad coreana, con domicilio social en Seúl, representada por M<sup>e</sup> Pierre Didier, Abogado de Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M<sup>e</sup> Laurent Mosar, 8, rue Notre Dame,

parte demandante,

contra

**Consejo de la Unión Europea**, representado por los Sres. Bjarne Hoff-Nielsen y Jorge Monteiro, miembros del Servicio Jurídico, en calidad de Agentes, asistidos por el Sr. Philip Bentley, Barrister, de Inglaterra y del País de Gales, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Bruno Eynard, Director de la Dirección de Asuntos Jurídicos del Banco Europeo de Inversiones, 100, boulevard Konrad Adenauer,

parte demandada,

apoyada por

\* Lengua de procedimiento: francés.

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por el Sr. Marc L. F. De Pauw, miembro del Servicio Jurídico, en calidad de Agente, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Carlos Gómez de la Cruz, miembro del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte coadyuvante,

que tiene por objeto que se anule el Reglamento (CEE) n° 2887/93 del Consejo, de 20 de octubre de 1993, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Singapur y de la República de Corea (DO L 263, p. 1), en la medida en que afecta a la demandante,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA  
DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (Sala Cuarta ampliada),

integrado por el Sr. K. Lenaerts, Presidente; los Sres. R. Schintgen, R. García-Valdecasas y C.W. Bellamy y la Sra. P. Lindh, Jueces;

Secretaria: Sra. B. Pastor, administradora;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 17 de mayo de 1995;

dicta la siguiente

## Sentencia

### Hechos que originaron el recurso

- 1 El presente recurso tiene por objeto la anulación del Reglamento (CEE) n° 2887/93 del Consejo, de 20 de octubre de 1993, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Singapur y de la República de Corea (DO L 263, p. 1; en lo sucesivo, «Reglamento controvertido»). El tipo del derecho antidumping aplicado a la demandante por el Reglamento controvertido es del 26,7 %. Dicho Reglamento es continuación del Reglamento (CEE) n° 1103/93 de la Comisión, de 30 de abril de 1993, por el que se impone un derecho antidumping provisional sobre las mismas importaciones (DO L 112, p. 20; en lo sucesivo, «Reglamento provisional»). Estos Reglamentos fueron adoptados basándose en las disposiciones del Reglamento (CEE) n° 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, 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; en lo sucesivo, «Reglamento de base»).
- 2 La demandante, Descom Scales Manufacturing Co. Ltd, Seoul (en lo sucesivo, «Descom»), que produce balanzas electrónicas, es una empresa común, propiedad al 50 % de Dailim Scales Seoul, Korea (en lo sucesivo, «Dailim»), y de Ishida Scales, Kyoto Japan (en lo sucesivo, «Ishida Japón»). El producto objeto del derecho antidumping es una balanza electrónica destinada al comercio minorista, con indicación digital del peso, del precio unitario y del precio total, modelo «NOVA». Descom se encarga de la fabricación del producto. En Corea, éste es comercializado por Dailim y, en el resto del mundo, por Ishida. Ishida Europe Ltd (en lo sucesivo, «Ishida Europa»), filial al 100 % de Ishida Japón, lo comercializa en Europa.
- 3 En la Comunidad, las balanzas de Descom destinadas al comercio minorista son vendidas por tres compradores/distribuidores, establecidos en Dinamarca, en Grecia y en los Países Bajos, que compran dichas balanzas en Corea, el primero sobre una base fob y los otros dos sobre una base cif. Estos compradores no están directa

ni indirectamente relacionados con Descom ni con Ishida Japón. Las balanzas son facturadas por Descom a Ishida Japón, que las factura a Ishida Europa, la cual, a su vez, las factura directamente a los compradores danés y griego e, indirectamente, al comprador neerlandés, a través de una sociedad establecida en Liechtenstein que es totalmente ajena al grupo Descom-Ishida.

- 4 Como consecuencia de una denuncia presentada por diferentes productores comunitarios del sector económico, la Comisión inició, en enero de 1992, un procedimiento antidumping respecto a las importaciones en la Comunidad de determinadas balanzas electrónicas originarias de Singapur y destinadas al comercio minorista. Tras una nueva denuncia, la Comisión anunció, en abril de 1992, la extensión de dicho procedimiento a las exportaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Corea. En esta denuncia se presentaba a Descom como uno de los productores exportadores de las balanzas electrónicas de Corea, y a Ishida Europa como el importador de las balanzas fabricadas por Descom. La Comisión envió a Descom y a Ishida Europa cuestionarios de investigación.
  
- 5 Basándose en los datos recogidos durante la investigación preliminar, la Comisión fijó provisionalmente en el 29 % del precio neto franco frontera comunitaria, no despachado de aduana, el margen antidumping aplicable a las balanzas exportadas por Descom a la Comunidad. Al adoptar el 30 de abril de 1993 el Reglamento provisional, la Comisión estableció sobre las balanzas fabricadas por Descom un derecho antidumping provisional del 29 % del precio neto franco frontera comunitaria, no despachado de aduana. En su punto 33, este Reglamento indica que la comparación entre los precios representativos de los modelos similares comercializados por el sector económico comunitario, de una parte, y por Descom, de otra, al mismo nivel de comercialización (precios facturados a distribuidores y/o minoristas independientes) en los principales mercados de la Comunidad durante el período de investigación, «puso de manifiesto una subcotización [...] que superaba el 30 % en el caso del exportador coreano que tenía el margen de dumping más elevado».
  
- 6 Al adoptar el 20 de octubre de 1993 el Reglamento controvertido, el Consejo determinó de manera definitiva el margen de dumping medio ponderado, en lo que respecta a Descom, en el 26,7 % del precio neto franco frontera de la Comunidad, no

despachado de aduana, de los productos de que se trata (punto 13 del Reglamento controvertido). Así pues, se estableció un derecho antidumping *ad valorem* del 26,7 % sobre las importaciones, en la Comunidad, de las balanzas electrónicas fabricadas por Descom (artículo 1 del Reglamento controvertido), dado que el nivel necesario para hacer desaparecer el perjuicio, como se precisa en el Reglamento provisional (puntos 32, 33 y 55), y como se confirmó en el examen definitivo de los hechos (punto 20 del Reglamento controvertido), era superior al margen de dumping que se había determinado.

- 7 Antes de la adopción del Reglamento controvertido, se había iniciado otro procedimiento contra las exportaciones procedentes de Japón del mismo tipo de producto y había llevado a la adopción del Reglamento (CEE) n° 993/93 del Consejo, de 26 de abril de 1993, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón (DO L 104, p. 4), que imponía un derecho antidumping del 31,6 % sobre los precios de las balanzas exportadas por Ishida Japón, sociedad matriz japonesa de la demandante.

## El procedimiento

- 8 En tales circunstancias, mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 8 de enero de 1994, la demandante interpuso el presente recurso.
- 9 El 8 de enero de 1994, mediante escrito separado, la demandante presentó también una demanda de medidas provisionales destinada a obtener la suspensión de la ejecución del Reglamento objeto del presente litigio. Dicha demanda fue desestimada mediante auto del Presidente del Tribunal de Justicia de 11 de marzo de 1994.

- 10 Mediante auto de 18 de abril de 1994, el Tribunal de Justicia remitió el presente asunto al Tribunal de Primera Instancia, con arreglo al artículo 4 de la Decisión 93/350/Euratom, CECA, CEE del Consejo, de 8 de junio de 1993, por la que se modifica la Decisión 88/591/CECA, CEE, Euratom, por la que se crea un Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas (DO L 144, p. 21), y a la Decisión 94/149/CECA, CE del Consejo, de 7 de marzo de 1994 (DO L 66, p. 29).
- 11 El 16 de mayo de 1994, la Comisión presentó en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia una demanda para intervenir en apoyo de las pretensiones del Consejo. Mediante auto de 6 de julio de 1994, el Presidente de la Sala Primera admitió la intervención.
- 12 La Comisión presentó su escrito de intervención el 31 de agosto de 1994 y la demandante presentó sus observaciones sobre el escrito de intervención de la Comisión el 6 y el 21 de octubre de 1994.
- 13 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Cuarta ampliada) decidió iniciar la fase oral sin previo recibimiento a prueba.
- 14 Se oyeron los informes orales de las partes, así como sus respuestas a las preguntas del Tribunal de Primera Instancia, en la vista celebrada el 17 de mayo de 1995.

## Pretensiones de las partes

15 La demandante solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Anule el Reglamento controvertido en la medida en que afecta a la demandante.

— Condene en costas al Consejo.

16 El Consejo solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene en costas a la demandante.

17 La Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene en costas a la demandante.

## Sobre el fondo

- 18 La demandante formula, fundamentalmente, cuatro motivos en apoyo de su recurso. El primer motivo se refiere a la infracción de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, en la medida en que el cálculo del precio de exportación de la demandante adolece de error manifiesto. El segundo motivo se refiere a la infracción de los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base, debido a la negativa a efectuar en el valor normal de los productos de la demandante reajustes relativos a los salarios de los vendedores en el mercado interior. El tercer motivo se refiere a una violación del derecho de defensa, en la medida en que las Instituciones se negaron a comunicar a la demandante la decisión por la que se denegaban los reajustes que son objeto del segundo motivo. El cuarto motivo se refiere a la infracción del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de base, en la medida en que la Comisión se negó a comunicarle datos esenciales para la defensa de sus intereses.

### *Sobre el primer motivo, referente a la infracción del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base*

- 19 Este motivo se articula en cuatro partes. En la primera, la demandante mantiene que no se cumplían los requisitos a los que la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base supedita el cálculo del precio de exportación y que, por tanto, el precio que pagaron a Ishida Europa los tres importadores danés, griego y neerlandés debería haberse considerado como precio de exportación. En la segunda parte, alega, con carácter subsidiario que, si era lícito calcular el precio de exportación, dicho cálculo habría debido hacerse a partir del precio pagado por el primer comprador comunitario a los tres importadores, y no sobre la base del precio pagado por los tres importadores a Ishida Europa. En la tercera parte, la demandante expone que, si Ishida Europa ejercía actividades de importación, el precio de exportación sólo podía ser reajustado para tener en cuenta los gastos relacionados con la actividad de importación de Ishida Europa. En la última parte, mantiene que la fijación del precio de exportación adolece de una doble deducción de ciertos gastos de seguro y de financiación de las ventas de Ishida Europa.



*Primera parte: legalidad del cálculo del precio de exportación*

## Alegaciones de las partes

- 20 La demandante expone que la Comisión y, después, el Consejo consideraron que el precio de exportación de su producto no podía servir de referencia debido a que Ishida Europa, sociedad establecida en la Comunidad y vinculada a la demandante, incurría, para la venta del producto, en gastos normalmente efectuados por un importador. En tales circunstancias, las Instituciones comunitarias calcularon el precio de exportación, con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, utilizando como referencia el precio facturado por Ishida Europa a los tres importadores griego, danés y neerlandés, y deduciendo de dicho precio los gastos generales medios de Ishida Europa, a saber, el 9,7 % del volumen de negocios de esta última, y un beneficio razonable del 5 %.
- 21 La demandante señala que la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base exige, para que pueda efectuarse un cálculo del precio de exportación, que no exista precio de exportación, o que se considere que hay una asociación o un acuerdo de compensación entre el exportador y el importador o un tercero, o que, por otras razones, el precio realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad no puede servir de referencia. Según la demandante, en el presente asunto no se cumple ninguno de estos requisitos. Por lo tanto las Instituciones habrían debido considerar como precio de exportación el precio facturado por Ishida Europa a los tres importadores, reajustado, si fuere necesario, para tener en cuenta los gastos resultantes de la actividad de exportación de Ishida Europa, en lugar de calcular el precio de exportación basándose en que Ishida Europa es un tercero, asociado al exportador, que debía, en opinión de las Instituciones, incurrir en gastos propios de un importador.
- 22 Estima que, cuando los tres importadores y el exportador (Ishida Europa) practican entre ellos precios de mercado, como ocurre en el presente asunto, el precio no puede ser calculado.

- 23 La demandante alega, a este respecto, que las Instituciones actuaron erróneamente al considerar que Ishida Europa incurría en la Comunidad en gastos normalmente soportados por un importador y, por tanto, al deducir del precio facturado por Ishida Europa a los tres importadores los gastos generales medios de Ishida Europa, a saber, el 9,7 % del volumen de negocios de esta última y un beneficio del 5 %, con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base (puntos 5 y 6 del Reglamento controvertido). En efecto, Ishida Europa no ejerce actividades propias de un importador, ya que las diversas funciones de producción y de exportación de balanzas electrónicas comerciales del grupo Ishida fueron divididas, dentro de una misma empresa, entre tres entidades jurídica y geográficamente distintas, pero integradas económica y funcionalmente. Así pues, los productos de que se trata son fabricados por la demandante en Corea, Ishida Japón organiza y supervisa en general la producción y la venta, mientras que Ishida Europa se ocupa de la venta y de la administración de la venta para la exportación a la Comunidad. Ishida Europa ejerce así funciones comerciales, antes ejercidas por Ishida Japón, como el examen de las necesidades del mercado en cooperación con los importadores, la negociación de sus precios de compra al grupo Ishida, la comunicación de sus pedidos, la facturación de sus compras o la comprobación de sus pagos. A este respecto, durante el período de investigación, la función de Ishida Europa se limitó al envío de catorce facturas a los tres importadores, danés, griego y neerlandés.
- 24 Por último, la demandante señala que, si bien es cierto que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, las Instituciones disponen de una amplia facultad de apreciación en la materia, no puede deducirse de ello que, a falta de una definición legal de las funciones de importador o de exportador, corresponde a las Instituciones definir las libremente. Reprocha a la Comisión no haber examinado de manera más detenida, durante el procedimiento, la función exacta de Ishida Europa, no haber pedido a este respecto aclaraciones complementarias y no haberse desplazado al lugar de los hechos para comprobar la realidad de éstos. Llega a la conclusión de que, al considerar que Ishida Europa desempeñó un papel de importador, las Instituciones incurrieron en un error manifiesto de apreciación de los hechos.
- 25 Por otra parte, en su escrito de réplica, la demandante estima que el Consejo no puede invocar las sentencias Gestetner y Mita (sentencias de 14 de marzo de 1990, Gestetner Holdings/Consejo y Comisión, C-156/87, Rec. p. I-781, y de 10 de marzo de 1992, Mita Industrial/Consejo, C-172/87, Rec. p. I-1301). En efecto, únicamente

en las circunstancias muy especiales de dichos asuntos pudo el Tribunal de Justicia considerar las funciones de la filial comunitaria (Mita Europa) como funciones típicas de una filial de importación. Esta aceptaba pedidos, compraba los productos al exportador y los revendía a clientes concesionarios del producto en la Comunidad, que contaban con un apoyo técnico y con el servicio de mantenimiento de la filial en la Comunidad, filial que dedicaba también importantes sumas a la publicidad del producto en la Comunidad y mantenía un depósito de aduana en los Países Bajos. En cambio, en el presente asunto, la facturación efectuada por Ishida Europa a importadores independientes constituye la única venta del grupo Ishida a un comprador exterior, en el sentido económico y jurídico del término. Por consiguiente, el precio de esta transacción es el precio de exportación.

26 La demandante alega que un derecho antidumping es una forma de derecho de aduana y que, salvo que el Reglamento de base disponga lo contrario, los conceptos básicos aplicables deben ser idénticos en materia de derechos antidumping y de derechos de aduana (sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de junio de 1990, *Unifert Handels*, C-11/89, Rec. p. I-2275). Así pues, el criterio que se desprende de la expresión vendido para la exportación que figura en el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) n° 1224/80 del Consejo, de 28 de mayo de 1980, referente al valor en aduana de las mercancías (DO L 134, p. 1; EE 02/06, p. 224), implica que «el precio efectivamente pagado o por pagar será el pago total que, por las mercancías importadas, haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor» (apartado 23) y es equivalente al concepto de «precio de exportación» en la normativa antidumping. En consecuencia, la demandante estima que los gastos administrativos, en especial, los gastos de venta para la exportación efectuados por Ishida Europa, no podían ser objeto de una deducción sino que, por el contrario, debían seguir estando incluidos en el precio de exportación, ya que formaban parte del precio pagado a Ishida Europa por los tres importadores.

27 La demandante considera que su tesis, según la cual el precio obtenido en la fase de la presentación en aduana es el precio de exportación, se apoya en la sentencia del Tribunal de Justicia, de 5 de octubre de 1988, *Canon/Consejo* (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731), apartado 19, ya que de dicha sentencia se desprende que el punto de partida de los reajustes que deben efectuarse en el valor normal o en el precio de exportación, previstos en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base, es el precio de venta mismo.

- 28 El Consejo alega que hace suyo, en lo que respecta a la aplicación de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, el razonamiento de la Comisión tal como figura en el punto 6 del Reglamento controvertido. Según este, era preciso calcular el precio de exportación ya que, a partir de los datos limitados con que la Comisión contaba, pudo establecerse con claridad que la empresa vinculada establecida en la Comunidad (Ishida Europa) intervenía en las ventas a clientes no relacionados, ya que se ocupaba de los pedidos, se encargaba de la comercialización, facturaba a los clientes comunitarios y recibía sus pagos. Por tanto, dicha empresa relacionada (Ishida Europa) incurrió en gastos que corresponden normalmente a un importador. En tales circunstancias, el precio de exportación se determinó basándose en el precio al que el producto había sido vendido al primer comprador independiente como dispone la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento n° 2423/88. En consecuencia, el precio realmente pagado a la empresa vinculada establecida en la Comunidad por el primer cliente independiente fue ajustado para tener en cuenta los costes soportados por dicha empresa vinculada, determinados según la información anteriormente mencionada, conforme a la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento n° 2423/88, y con un margen de beneficios razonable del 5 %, como dispone el considerando 18 del Reglamento n° 1103/93.
- 29 El Consejo considera que este razonamiento es perfectamente conforme a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (sentencias Gestetner Holdings/Consejo y Comisión y Mita Industrial/Consejo, antes citadas). En efecto, el hecho de que una sociedad establecida dentro de la Comunidad comercialice un producto exportado desde un país tercero, incurra en gastos y facture el producto de que se trata al importador formal, crea una presunción de que esa sociedad comercializa el producto a partir de la fase de exportación, presunción que la demandante no ha conseguido desvirtuar.
- 30 En lo que respecta a la alegación de la demandante relativa a la sentencia Unifert Handels, el Consejo mantiene que el concepto de precio del producto vendido para la exportación en la normativa aduanera no es idéntico al concepto de «precio de exportación» en el Reglamento antidumping de base. En cuanto a la alegación referente a la sentencia Canon/Consejo, el Consejo replica que, en dicha sentencia, el Tribunal de Justicia precisó que el cálculo del valor normal y el cálculo del precio de exportación son operaciones distintas reguladas por artículos diferentes del Reglamento de base.

- 31 La Comisión alega que la demandante no puede invocar el hecho de que Ishida Europa no efectuaba los trámites de importación de dichos productos en la Comunidad teniendo en cuenta, por un lado, que Ishida Europa está establecida en la Comunidad y no en Japón y, por otro lado, todas sus actividades.

### Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 32 A tenor de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, «cuando no exista precio de exportación, o se considere que hay una asociación o un acuerdo de compensación entre el exportador y el importador o un tercero o que, por otras razones, el precio realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad no puede servir de referencia, el precio de exportación podrá calcularse basándose en el precio al que el producto importado se revenda por primera vez a un comprador independiente [...]».
- 33 El Tribunal de Primera Instancia señala, en primer lugar, que la demandante no discute que es una empresa común, propiedad al 50 % de Dailim y de Ishida Japón y que Ishida Europa es una filial al 100 % de Ishida Japón. De ello se deduce que Ishida Europa, Ishida Japón y Descom son empresas vinculadas.
- 34 En segundo lugar, tampoco se discute que las balanzas producidas por Descom son vendidas por medio de Ishida Europa, que gestiona los pedidos de los clientes afectados, les envía las facturas y recibe los pagos correspondientes, y que Ishida Europa ejerce funciones comerciales, examinando en cooperación con los importadores las necesidades del mercado, negociando los precios de compra al grupo Ishida y facturando directamente a los compradores danés y griego e, indirectamente, al comprador neerlandés las balanzas que le factura Ishida Japón.

- 35 El Tribunal de Primera Instancia señala, en tercer lugar, que Ishida Europa está establecida en la Comunidad y que los trámites de exportación de los productos de Japón son cumplimentados por Descom y no por Ishida Europa.
- 36 El Tribunal de Primera Instancia observa, en cuarto lugar, que del escrito de la Comisión dirigido a la demandante el 28 de junio de 1993 (Anexo IV.4 de la demanda) se desprende que el precio por unidad de producto pagado por uno de los tres compradores independientes a Ishida Europa no coincide con el precio facturado a ésta por Ishida Japón. En efecto, el Tribunal de Primera Instancia señala, basándose en las facturas recogidas por la Comisión en el escrito mencionado, que no han sido discutidas por la demandante, que el precio pagado por el comprador comunitario a Ishida Europa era de [...] por unidad de producto, mientras que el precio facturado a Ishida Europa por Ishida Japón era de [...].
- 37 Es preciso concluir que, en tales circunstancias, habida cuenta de la asociación existente entre Descom e Ishida Europa y de la actividad desplegada por ésta para las ventas, el precio pagado por los tres compradores independientes a Ishida Europa no podía servir, como tal, de precio de exportación.
- 38 Esta conclusión no queda desvirtuada por la interpretación de las sentencias Gestetner Holdings/Consejo y Comisión y Mita Industrial/Consejo, defendida por la demandante. En efecto, en contra de lo que ésta afirma, las circunstancias de hecho que originaron dichos asuntos son similares a las del caso presente. Así, en dichos asuntos (apartado 27 de la sentencia Gestetner Holdings/Consejo y Comisión, y apartado 19 de la sentencia Mita Industrial/Consejo), se hace constar que los productos eran vendidos por medio de la filial comunitaria (Mita Europa), que gestionaba los pedidos de los clientes afectados, les enviaba las facturas y recibía los correspondientes pagos, y que el precio pagado por los compradores a la filial comunitaria no coincidía con el precio facturado a ésta por la sociedad matriz. Sobre esta base, el Tribunal de Justicia consideró, sin referirse para nada al hecho de que la filial comunitaria mantenía un depósito de aduana situado en los Países Bajos, que las funciones asumidas por esta filial eran funciones típicas de una filial de importación y que «en estas circunstancias, hay que admitir que convenía calcular el precio de exportación según el precio pagado por el primer comprador independiente reajustándolo en función de los gastos y beneficios inherentes al papel

de Mita Europa» (apartado 34 de la sentencia Gestetner Holdings/Consejo y Comisión, y apartado 22 de la sentencia Mita Industrial/Consejo).

- 39 El Tribunal de Primera Instancia considera que la demandante no puede ampararse en la sentencia Unifert Handels en la medida en que ésta tiene por objeto la interpretación, con carácter prejudicial, del Reglamento n° 1224/80, de 28 de mayo de 1980, referente al valor en aduana de las mercancías, antes citado, y, en particular, del concepto de valor de transacción, en el sentido del apartado 1 del artículo 3 de dicho Reglamento. En efecto, la normativa comunitaria antidumping tiene por objeto la adopción de medidas de protección comercial respecto a las exportaciones de productos procedentes de países terceros efectuadas a precios inferiores a los practicados en el mercado interior. Por tanto, la finalidad del cálculo del precio de exportación en el marco de la normativa antidumping es determinar un precio (el precio de exportación) que pueda compararse con el valor normal del producto, con el fin de averiguar si ha habido una subcotización del producto al entrar éste en la Comunidad. En cambio, el Reglamento n° 1224/80, de 28 de mayo de 1980, antes citado, tiene por objeto determinar el valor real de la mercancía a su entrada en la Comunidad para poder aplicarle el Arancel Aduanero Común.
- 40 La demandante tampoco puede ampararse en la sentencia Canon y otros/Consejo. En efecto, debe recordarse que, como ha destacado el Consejo acertadamente, es jurisprudencia reiterada que el cálculo del valor normal y el cálculo del precio de exportación son operaciones distintas, la primera de las cuales está regulada por los apartados 3 a 7 del artículo 2 del Reglamento de base y la segunda por el apartado 8 del artículo 2 del mismo Reglamento (véanse las sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de mayo de 1987, Toyo/Consejo, Nachi Fujikoshi/Consejo, Koyo Seiko/Consejo, Nippon Seiko/Consejo, Minebea/Consejo, 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 y 260/84, respectivamente, Rec. pp. 1809, 1861, 1899, 1923 y 1975, y Canon/Consejo, antes citada, apartado 37).
- 41 En segundo lugar, procede señalar que el apartado 19 de la sentencia Canon no puede interpretarse en el sentido que pretende la demandante. En efecto, dicho apartado no dice en absoluto que el precio de venta mismo sea el punto de partida de los reajustes previstos en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base,

sino que tanto el valor normal como el precio de exportación se fijan a partir de la primera venta a un comprador independiente y que estos datos deben compararse tal y como hayan sido establecidos, salvo que se apliquen los reajustes previstos en los apartados 9 y 10 del artículo 2. El apartado 9 de dicho artículo prevé la comparación del valor normal, tal como se haya establecido con arreglo a los apartados 3 a 7, y del precio de exportación, tal como se haya establecido con arreglo al apartado 8.

- 42 De todo lo expuesto resulta que las Instituciones actuaron correctamente al calcular el precio de exportación con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base antes de efectuar los reajustes previstos en los apartados 9 y 10 del artículo 2 de dicho Reglamento, para compararlo con el valor normal.
- 43 Por consiguiente, debe desestimarse la primera parte del motivo.

*Segunda parte: determinación del precio que debe servir de base al cálculo del precio de exportación con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base*

#### Alegaciones de las partes

- 44 La demandante alega, con carácter subsidiario, que, si fuera lícito calcular en el presente asunto el precio de exportación, dicho cálculo habría debido hacerse, en virtud de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base a partir del precio de reventa en la Comunidad, a saber, el precio pagado a los tres importadores por el primer comprador en la Comunidad, dado que se trata del precio al que el producto importado es vendido por primera vez a un comprador independiente, y no a partir del precio de exportación mismo, a saber, el precio pagado a Ishida Europa por los tres importadores. En efecto, añade la demandante, sólo después de que los tres compradores efectuasen las formalidades de importación podría considerarse que el producto era un «producto importado» en el sentido de la letra b) del apartado 8 del artículo 2.



- 45 El Consejo responde que, dado que Ishida Europa está establecida en Londres, la reventa del producto por esta sociedad tuvo lugar, de hecho, en la Comunidad.
- 46 La Comisión precisa que el método propugnado por la demandante no es conforme al Reglamento de base.

#### Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 47 A tenor de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, el precio de exportación debe calcularse sobre la base del precio al que el producto importado se revenda por primera vez a un comprador independiente.
- 48 El Tribunal de Primera Instancia señala que la finalidad de este artículo es determinar el precio real del producto en la frontera de la Comunidad, de modo que se defina el precio realmente pagado al exportador por el producto vendido para su exportación a la Comunidad y no el precio pagado al comercializarse dicho producto en la Comunidad.
- 49 El Tribunal de Primera Instancia observa que, en el presente asunto, los primeros compradores independientes son los tres compradores danés, griego y neerlandés y que Ishida Europa es una sociedad vinculada con Ishida Japón y con la demandante (véase el apartado 33).
- 50 A este respecto, debe recordarse que, en sus sentencias Gestetner Holdings/Consejo y Mita Industrial/Consejo, antes citadas (véase el apartado 38), el Tribunal de Justicia consideró que era conforme al Reglamento de base el cálculo del precio de exportación a partir del precio pagado por el primer comprador independiente en la Comunidad a la filial comunitaria vinculada con el grupo exportador.

- 51 De ello se deduce que la Comisión actuó correctamente al calcular el precio de exportación a partir del precio pagado a Ishida Europa por los tres compradores independientes.
- 52 Por tanto, debe desestimarse la segunda parte del motivo.

*Tercera parte: reajustes previstos en la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base*

#### Alegaciones de las partes

- 53 La demandante mantiene, con carácter subsidiario, que, suponiendo que Ishida Europa hubiera ejercido funciones de importador, las Instituciones sólo podían deducir del precio de importación el coste y los beneficios correspondientes a dichas funciones, y no la totalidad de los gastos y beneficios de Ishida Europa, más aún cuando esta última está parcialmente dedicada a operaciones de producción.
- 54 El Consejo señala que, con arreglo a la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento de base, las Instituciones, basándose en las informaciones puestas a su disposición por la empresa afectada, calcularon el precio de exportación teniendo en cuenta los costes soportados por la sociedad vinculada y un margen de beneficios razonable.

#### Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 55 A tenor de la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento de base, cuando una parte afectada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite en

un plazo razonable, la Comisión puede formular conclusiones preliminares o definitivas sobre la base de los datos disponibles.

- 56 El Tribunal de Primera Instancia hace constar que la demandante no proporcionó a la Comisión la prueba de los costes y beneficios correspondientes a las actividades de importador de Ishida Europa, al no responder al formulario de importación enviado por la Comisión porque consideraba que Ishida Europa no ejercía funciones de importador.
- 57 Asimismo, el Tribunal de Primera Instancia señala que la demandante no facilitó la prueba de los costes y beneficios correspondientes a las actividades de Ishida Europa distintas de las de importador, como sus actividades de producción.
- 58 De ello se deduce que las Instituciones actuaron conforme a derecho al calcular, con arreglo a la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento de base, sobre la base de los datos disponibles, los reajustes que debían realizarse, en concepto de gastos efectuados por Ishida Europa y de su margen de beneficios y al aplicar, en virtud del apartado 11 del artículo 2 de dicho Reglamento, un reparto proporcional al volumen de negocios a partir de los datos contables disponibles.
- 59 De ello se desprende que no puede acogerse la tercera parte del motivo.

*Cuarta parte: doble deducción de determinados gastos de Ishida Europa*

- 60 La demandante mantiene que algunos gastos de Ishida Europa, a saber, los gastos de seguro de exportación y los de financiación de las ventas, así como el 0,7 % correspondiente a los salarios de los vendedores para la exportación, fueron

deducidos dos veces del precio de exportación, en el momento de la comparación del precio de exportación con el valor normal y en el del cálculo del precio de exportación.

a) Sobre la doble deducción de los gastos de seguro de exportación y de los gastos de financiación de las ventas

### Alegaciones de las partes

- 61 La demandante mantiene que los gastos de seguro de exportación y los de financiación de las ventas en que incurrió Ishida Europa fueron objeto de una doble deducción. Al calcular el precio de exportación, la Comisión había deducido, con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, la totalidad de los gastos de Ishida Europa (el 9,7 %). Ahora bien, estos gastos incluían ya los gastos de financiación de las ventas y los del seguro de exportación efectuados por Ishida Europa que ya habían sido deducidos del precio de exportación, con arreglo a los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base, al comparar el precio de exportación con el valor normal. Este error se desprende de la hoja de cálculo del margen de dumping elaborada por la Comisión (Anexo 2 de la réplica).
- 62 La demandante mantiene que la doble deducción de estos gastos se debe a que las Instituciones consideraron hasta el fin del procedimiento que Ishida Europa era un exportador y a partir de ese momento cambiaron de opinión y dedujeron el porcentaje de sus gastos y el margen de beneficio considerando que era un importador.
- 63 El Consejo expone, en primer lugar, que los documentos presentados por la demandante no prueban que haya habido una doble deducción de los gastos de financiación de las ventas y de los gastos del seguro de exportación, ya que los documentos referentes a los gastos bancarios de Ishida Europa no tienen ninguna relación directa con las ventas y porque los documentos relativos al seguro tampoco prueban que Ishida Europa haya soportado esos gastos. Por lo tanto, no están incluidos en su

contabilidad. En segundo lugar, recuerda que, en su escrito de 28 de junio de 1993 (Anexo IV.4 de la demanda), la Comisión había explicado a la demandante el cálculo de la deducción, para los gastos generales de Ishida Europa, efectuado basándose en la partida «operation expenses» de las cuentas de Ishida Europa y que dicha partida no incluye ni los ingresos diversos ni los intereses. Por consiguiente, al deducir el 9,7 % en concepto de gastos generales, las Instituciones no habían deducido una cantidad por gastos de financiación de las ventas. Además, según el cálculo del margen de dumping, el importe total del reajuste por gastos de seguro es del orden del 0,0001 %, lo que, según el Consejo es mínimo, no afecta al cálculo y puede ser ignorado con arreglo a la letra e) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

#### Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 64 El Tribunal de Primera Instancia señala que la supuesta doble deducción de los gastos, planteada por la demandante, no se produjo al calcular el precio de exportación, como mantiene la demandante, sino al efectuar los reajustes en el momento de la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. En efecto, la letra a) del apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base dispone que la comparación debe hacerse entre el valor normal, tal como se haya establecido con arreglo a los apartados 3 a 7 del artículo 2 del Reglamento de base, y el precio de exportación, tal como se establece con arreglo al apartado 8 de dicho artículo.
- 65 Además, procede señalar que la hoja de cálculo del margen de dumping de la Comisión muestra que dicho margen se calculó a partir de una comparación del precio de exportación con el valor normal, habiéndose calculado y reajustado el precio de exportación con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, deduciendo del precio facturado por Ishida Europa el 9,7 % de su volumen de negocios, en concepto de gastos generales, y el 5 %, en concepto de margen de beneficios razonable. Para llegar a una base de comparación válida del precio de exportación con el valor normal, la Comisión, con arreglo a los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base, reajustó el precio de exportación deduciendo ciertos gastos contemplados en dicha disposición, entre ellos los gastos de seguro de exportación y los gastos de financiación de las ventas.

- 66 Ahora bien, es jurisprudencia reiterada que los reajustes efectuados con arreglo a los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base difieren, tanto por su objeto como por sus condiciones de aplicación, de los reajustes realizados en el marco del cálculo del precio de exportación con arreglo a la letra b) del apartado 8 del mismo artículo. En contra de lo que ocurre con los reajustes previstos por el apartado 8, que son realizados de oficio por las Instituciones, los reajustes contemplados en los apartados 9 y 10 no se efectúan de oficio, ya que la parte que solicita que se efectúen debe probar que son necesarios para garantizar el carácter comparable de los precios (sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de mayo de 1987, Nachi Fujikoshi/Consejo, antes citada, apartados 31 a 33; Nippon Seiko/Consejo, antes citada, apartados 43 a 45, y Minebea/Consejo, antes citada, apartados 41 a 43).
- 67 En el presente asunto es preciso señalar que la demandante sólo invocó la doble deducción de dichos gastos en la fase de la réplica, siendo así que en virtud de la letra b) del apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, habría debido alegar durante el procedimiento administrativo, por una parte, que el precio de la exportación y el valor normal calculados por la Comisión no eran comparables, debido a la supuesta doble deducción de los gastos de financiación de las ventas y del seguro de exportación, efectuada al precio de exportación, y, por otra parte, reclamar, justificando su solicitud, un ajuste para suprimir la doble deducción alegada por ella. De los elementos de hecho y de los documentos que las partes adjuntan en anexo a sus diferentes escritos se desprende que, durante el procedimiento administrativo, la demandante no solicitó tales reajustes. La Comisión adjuntó a los escritos que envió a la demandante el 6 de mayo de 1993 (Anexo IV.2 de la demanda), el 28 de junio de 1993 (Anexo IV.4 de la demanda) y el 15 de julio de 1993 (Anexo IV.6 de la demanda) las diferentes hojas de cálculo del margen de dumping provisional y definitivo, las cuales permitían a la demandante descubrir e impugnar la supuesta doble deducción a que se alude en su réplica. Ahora bien, en sus escritos de 6 de junio de 1993 (Anexo IV.3 de la demanda) y de 9 de julio de 1993 (Anexo IV.5 de la demanda), la demandante no alegó, para impugnar la base de comparación entre el valor normal y el precio de exportación adoptada por la Comisión, que dicha base entrañara una doble deducción de los gastos de financiación de las ventas y de los gastos de seguro de exportación, efectuada al precio de exportación. Del mismo modo, la demandante no reaccionó al escrito de la Comisión de 15 de julio de 1993, al que la Comisión había adjuntado la hoja de cálculo del margen de dumping definitivo y en el que indicaba que había tenido en cuenta únicamente las deducciones solicitadas por la demandante.

68 El Tribunal de Primera Instancia estima, por último, que la demandante no puede pretender que las Instituciones no calcularon el precio de exportación hasta el final del procedimiento administrativo, porque siempre consideraron a Ishida Europa como un exportador. En efecto, según la correspondencia intercambiada entre la Comisión y la demandante, el papel de Ishida Europa fue discutido desde el principio del procedimiento de investigación. El hecho de que Ishida Europa no respondiera al cuestionario «importador», enviado por la Comisión el 7 de abril de 1992, muestra que la demandante estaba al tanto de los posibles problemas planteados por el papel de Ishida Europa, a pesar de que recalcase en su escrito de 21 de mayo de 1992 que acompaña al cuestionario de investigación, que Ishida Europa no ejercía funciones de importador ni incurría en gastos normalmente soporados por un importador.

69 Además, y en cualquier caso, procede señalar que, durante el procedimiento ante el Tribunal de Primera Instancia, la demandante no ha logrado probar, basándose en las facturas de las compañías bancarias y de seguros presentadas, ni el importe real de los gastos de seguro de exportación y de financiación de las ventas relativo a los productos objeto del dumping, ni el hecho de que esos gastos hubieran sido ya incluidos en los gastos generales de Ishida Europa.

70 De ello se desprende que esta alegación debe desestimarse.

b) Sobre la doble deducción del 0,7 % en concepto de salarios de los vendedores para la exportación

#### Alegaciones de las partes

71 La demandante alega que, al comparar el precio de exportación y el valor normal, la Comisión dedujo del precio de exportación el 0,7 % en concepto de salarios de los vendedores de Descom que se encargaban de las ventas para la exportación. Dado que Descom es exclusivamente una empresa de producción, ese 0,7 % sólo puede corresponder al salario de la persona encargada de la administración de las

ventas dentro de Ishida Europa. Ahora bien, como dicho salario forma parte de los gastos generales de Ishida Europa, ya fue deducido del precio de exportación al calcularse éste.

- 72 El Consejo señala que, si bien, para calcular el margen de dumping provisional, se realizó efectivamente una deducción por los salarios de las personas exclusivamente destinadas a la venta, el examen del cálculo definitivo del margen de dumping muestra claramente, en cambio, que no se efectuó ninguna deducción por dicho concepto.
- 73 La Comisión destaca que, en el momento de la fijación definitiva de los precios de exportación y del margen de dumping, no aplicó las disposiciones específicas del Reglamento de base relativas a los reajustes por los salarios de los vendedores y, por tanto, no repitió la deducción del 0,7 % sobre los precios de exportación que había efectuado en el momento de la determinación preliminar de los hechos. Por lo tanto, la alegación de la demandante carece de objeto.

#### Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 74 El Tribunal de Primera Instancia observa que, como han señalado acertadamente el Consejo y la Comisión, éstos no efectuaron ninguna deducción del 0,7 % del precio de exportación en concepto de salarios de los vendedores para la exportación en el momento de la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, efectuada con vistas al cálculo del margen de dumping definitivo. En efecto, si bien es cierto que de la hoja de cálculo del margen de dumping provisional (Anexo 1 del escrito de contestación a la demanda) se desprende que se efectuó una doble deducción al hacer el cálculo provisional, de la hoja de cálculo del margen de dumping definitivo (Anexo 2 de la réplica) resulta que no se efectuó dicha deducción en el momento del cálculo definitivo.



- 75 Dado que la demandante no ha conseguido refutar esta prueba, procede concluir que la deducción del 0,7 % no volvió a efectuarse al calcular el margen de dumping definitivo.
- 76 Por consiguiente, esta alegación, así como la cuarta parte del motivo deben desestimarse.
- 77 De todo lo expuesto resulta que el motivo debe ser desestimado en su totalidad.

*Sobre el segundo motivo, referente a la infracción del apartado 9 del artículo 2 y del inciso v) de la letra c) del apartado 10 del mismo artículo del Reglamento de base*

#### Alegaciones de las partes

- 78 La demandante alega que las Instituciones comunitarias infringieron el apartado 9 y el inciso v) de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base al negarse a efectuar en el valor normal de sus productos reajustes relativos a los salarios de los vendedores en el mercado interior. Recuerda que, durante el procedimiento administrativo, había solicitado una disminución del valor normal del 8,25 % del volumen de ventas, correspondiente a los salarios de los vendedores. Para llegar a esta cifra, había tomado la partida de salarios que figura en la contabilidad interna de Dailim (sociedad matriz de la demandante al 50 %, que se encarga de la comercialización en Corea de los productos de la demandante), había excluido a los directores y a los obreros, luego había dividido esa cantidad por el número total de empleados de Dailim y, finalmente, la había multiplicado por las 29,6 personas que estaban empleadas para la venta de las balanzas comerciales. Con esta operación se obtuvo la masa salarial global media pagada a los vendedores. La demandante alega que la Comisión redujo su solicitud del 8,25 % al 2 % debido a que el importe de los salarios de los vendedores incluía, por un lado, gastos relativos a la formación,

promoción y otras actividades que no están directamente relacionadas con la actividad de venta, tales como la instalación de equipos y el cobro de facturas, y, por otro lado, gastos relacionados con la venta de otros productos.

- 79 Es cierto que la demandante admite que sus vendedores venden diferentes productos que se ha acordado llamar balanzas comerciales —entre ellas las balanzas electrónicas destinadas al comercio al por menor— y que constituyen una subsección del volumen de negocios global en la contabilidad interna de Dailim, en contraposición a las balanzas industriales. No obstante, estima que, al dividir el volumen de negocios total correspondiente a las balanzas comerciales por el número total de vendedores destinados a ese tipo de productos y al excluir además los salarios de los directores y de los obreros, obtiene un porcentaje muy próximo a la realidad de los salarios pagados al personal exclusivamente destinado a las actividades de venta de los productos mencionados.
- 80 La demandante admite también que sus vendedores dedican un tiempo considerable, entre otras cosas, a visitar a clientes potenciales con el fin de inducirles a comprar sus productos, a enseñar a los clientes el funcionamiento de los aparatos vendidos, a redactar informes de actividad o de venta y a estudiar a la competencia, pero estima que esta promoción es parte integrante del trabajo de los vendedores.
- 81 La demandante alega que los costes salariales tal como figuran en su balance, comprenden exclusivamente a) el salario, b) los incentivos, c) la Seguridad Social, d) otra cotización salarial y e) la cotización para la pensión.
- 82 La demandante estima que las Instituciones interpretan el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base de una manera excesivamente restrictiva. La segunda frase del inciso v) de la letra c) del apartado 10 del artículo 2, que permite la deducción de los salarios pagados a los vendedores, es decir, al personal exclusivamente destinado a las actividades de venta directa, debería interpretarse a la luz de la primera frase de dicha disposición, que permite deducir una cantidad correspondiente a las comisiones que se hayan pagado en relación con las ventas de que se trate. La finalidad de esta disposición es poner en pie de igualdad estos dos tipos de costes

relacionados con las actividades de venta, a fin de evitar cualquier discriminación entre las empresas que comercializan sus productos por medio de comisionista y las que los comercializan por si mismas. Según la demandante, las Instituciones siempre admiten que se deduzcan las comisiones, aun cuando éstas deben incluir necesariamente gastos de prospección y de formación, ya que, para vender, un comisionista debe necesariamente buscar la clientela, seguir una formación, asegurar los pagos, etc. Una interpretación restrictiva de este artículo, como la dada por las Instituciones, colocaría a las pequeñas empresas en situación de desventaja con respecto a las grandes, en la medida en que sólo estas últimas, debido a su organización interna, pueden destinar personas exclusivamente a la venta directa de un producto dado y demostrar así la existencia de una relación directa entre las ventas de que se trate y esas personas.

- 83 El Consejo señala que, según la letra b) del apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, «si una parte interesada solicita un ajuste, deberá probar que tal solicitud está justificada». Estima que, en el presente asunto, la demandante no ha probado que su solicitud de reajuste en concepto de salarios pagados al personal exclusivamente destinado a las actividades de venta directa estaba justificada. La demandante no justificó un desglose de los costes salariales entre la parte correspondiente a los empleados exclusivamente destinados a la venta directa y la parte correspondiente a los demás empleados, así como tampoco entre la parte atribuida a las actividades de venta directa y la atribuida a las demás actividades. Asimismo, el Consejo mantiene que si un vendedor está destinado a la venta de varios productos, es necesario desglosar sus actividades entre dichos productos a partir de los datos disponibles, como copias de informes de visita, agendas, hojas de servicio (time-sheets), etc., lo que no llegó a hacer la demandante.
- 84 El Consejo alega que no negó la posibilidad, en principio, de un reajuste, ya que concedió una deducción del 2 %, sino que, a falta de justificación, tuvo que basarse en los gastos de venta directa soportados por otros exportadores.
- 85 La Comisión indica que los datos recogidos por ella durante el procedimiento de investigación la llevaron a considerar que la demandante no había justificado, en el sentido de la letra b) del apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, ni su

solicitud inicial —que se refería a un total de 35,8 personas empleadas y a un importe correspondiente al 10,29 % de los precios practicados en lo que respecta a los distribuidores y al 8,11 % de los precios practicados en lo que respecta a los compradores finales— ni su solicitud revisada con arreglo al inciso v) de la letra c) del apartado 10 del artículo 2. En efecto, la cifra de 35,8 personas fue reducida por la demandante a 29,6 personas, luego a 23,4 personas y no corresponde al coste de los vendedores directamente relacionados con las ventas de que se trata, comprobado en las dos otras empresas coreanas implicadas en el procedimiento de investigación, coste que sólo representaba del 1 al 2 % de los precios de venta practicados en el mercado coreano.

- 86 En lo que respecta a la alegación de la demandante según la cual la interpretación hecha por la Comisión del inciso v) de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base perjudica a las pequeñas empresas que comercializan muchos productos, la Comisión señala que la demandante no aporta ninguna prueba en apoyo de su alegación y que la experiencia adquirida por las Instituciones en los procedimientos de investigación antidumping llevados a cabo respecto a grandes empresas, sobre una gama muy amplia de productos, muestra que los reajustes solicitados en concepto de salarios pagados a los vendedores superan muy raramente el 2 % del valor normal del o de los productos considerados.

#### Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 87 Con carácter preliminar, debe recordarse que es jurisprudencia reiterada que los reajustes efectuados con arreglo a los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base difieren, tanto por su finalidad como por sus condiciones de aplicación, de los reajustes realizados en el marco del establecimiento del precio de exportación con arreglo a la letra b) del apartado 8 del mismo artículo. En contra de lo que ocurre con los reajustes previstos por el apartado 8 que son realizados de oficio por las Instituciones, los reajustes contemplados en los apartados 9 y 10 no se efectúan de oficio, ya que la parte que solicita que se efectúen debe probar que son necesarios para garantizar el carácter comparable de los precios (sentencias Nachi Fujikoshi/Consejo, apartados 31 a 33; Nippon Seiko/Consejo, apartados 43 a 45, y Minebea/Consejo, apartados 41 a 43, antes citadas).

88 Por consiguiente, procede analizar si, en el presente asunto, la demandante logró probar que una parte del coste total de los salarios de los vendedores superior al 2 % del volumen de ventas podía considerarse como directamente relacionada con las ventas.

89 El Tribunal de Primera Instancia no puede admitir el cálculo efectuado por la demandante según el cual al dividir el volumen de negocios total de las balanzas comerciales por el número total de vendedores para ese tipo de productos y al excluir luego los salarios de los directores y de los obreros, se obtiene un porcentaje muy próximo a la realidad de los salarios pagados al personal exclusivamente destinado a las actividades de venta directa de los productos antes mencionados. En efecto, dicho cálculo, si bien permite ya la exclusión de una parte de los gastos relativos a los salarios de los vendedores por eliminación de productos distintos de las balanzas comerciales, como las balanzas industriales, no permite determinar los costes directamente relacionados con las ventas del producto NOVA, objeto del derecho antidumping, ya que bajo el título «balanzas comerciales» figuran también otros productos. Además, la demandante no discute la afirmación de la Comisión según la cual el modelo NOVA era un modelo simple, totalmente desarrollado. Pues bien, un modelo de este tipo justifica proporcionalmente menos esfuerzos de venta que los otros modelos más complejos o en pleno desarrollo.

90 En lo que respecta a la alegación según la cual la actividad de los vendedores que consiste en visitar a clientes potenciales para inducirles a comprar sus productos, en enseñar a los clientes el funcionamiento de los aparatos vendidos y en redactar informes de actividad o de venta forma parte integrante del trabajo de vendedor, basta con recordar, por un lado, que los apartados 9 y 10 del artículo 2, no permiten, como norma general ningún reajuste por este concepto y, por otro lado, que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (sentencia de 10 de marzo de 1992, Ricoh/Consejo, C-174/87, Rec. p. I-1335, apartados 24 a 30), no puede considerarse que los gastos de desplazamiento, comunicaciones, publicidad, promoción de ventas o representación tengan una relación directa con las ventas, en el sentido de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, y justifiquen un reajuste a la baja del valor normal.

91 El Tribunal de Primera Instancia considera que el hecho de que la partida del balance de la demandante relativa a los salarios no haga referencia a costes de formación o de promoción de ventas, no constituye una prueba de que los vendedores no

desarrollasen tales actividades, más aún cuando la demandante pretende que dichas actividades forma parten integrante de su trabajo. Por consiguiente, la retribución de esas actividades estaría incluida en la partida «salario» del balance.

- 92 En tales circunstancias, el Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión tenía derecho a pedir a la demandante que le facilitara una prueba de que los costes salariales se destinaban a la venta del producto de que se trata. Habida cuenta de los documentos presentados y de los debates que tuvieron lugar durante el procedimiento administrativo, el Tribunal de Primera Instancia observa que la demandante no ha conseguido demostrar que el reajuste solicitado en concepto de salarios cumplía los requisitos previstos en el inciso v) de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Por consiguiente, la demandante no puede quejarse de que la Comisión no acogiera su solicitud de reajuste.
- 93 En cuanto a la alegación referente a que la interpretación dada por las Instituciones al inciso v) de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 produciría la consecuencia de perjudicar a las empresas que comercializan por sí mismas sus productos con respecto a las que recurren a comisionistas, procede señalar que las Instituciones no hicieron sino aplicar estrictamente el tenor de dicha disposición. Esta hace una clara distinción en lo que respecta a los reajustes derivados de los costes de venta entre el caso de pagos de comisiones y el del personal asalariado, y no permite reajustes, en el segundo caso, más que por el importe de los salarios correspondiente a actividades de venta directa. Como señala el Consejo acertadamente, se paga al comisionista por haber vendido y, por tanto, su retribución es un gasto de venta directa. En cambio, el vendedor asalariado no está retribuido mediante comisiones, por lo que es necesario determinar por otros medios si está destinado exclusivamente a la venta.
- 94 De ello se infiere que la deducción del 2 % efectuada por la Comisión, no constituye una infracción de los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base.
- 95 De todo lo expuesto resulta que este motivo debe desestimarse.

*Sobre el tercer motivo, referente a la violación del derecho de defensa*

## Alegaciones de las partes

96 La demandante alega en la fase de la réplica que las Instituciones, al no comunicarle su decisión de desestimar su solicitud de reajustes relativos a los salarios de los vendedores, en virtud de los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base, en el momento de la comprobación, es decir, con tiempo suficiente para que ella pudiera facilitar los datos que podrían justificarla y al no darle traslado de un acta de comprobación, incumplieron su deber de buena administración y vulneraron el derecho de defensa. Estima que la protección del derecho de defensa exige que, al concluir cada comprobación, se levante un acta de comprobación que resuma, no sólo los puntos comprobados sino también los puntos sobre los que, en opinión de quienes realizan la comprobación, los datos facilitados sean insuficientes. En efecto, añade la demandante, es inadmisibile que, como ocurre en el presente asunto, una empresa sólo se entere al leer el escrito de contestación a la demanda de que su solicitud de reajustes fue considerada sospechosa debido a que la deducción solicitada era mayor para sus distribuidores que para las ventas directas a los consumidores del producto. Si hubiese sido informada de esa razón antes de que se adoptara el Reglamento controvertido, la demandante habría respondido que, como la Comisión pudo comprobar, todos sus compradores finales estaban establecidos en Seúl y que, en tales circunstancias, unos pocos vendedores podían atender a un gran número de compradores. En cambio, sus distribuidores están repartidos por toda Corea y, por tanto, a igual volumen de negocios, hace falta un número mayor de ellos para atender el resto del territorio. La demandante concluye que las Instituciones cometieron un acto de mala administración y una violación del derecho de defensa que dieron lugar a una infracción de los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

97 El Consejo señala que éste es un motivo nuevo, que fue formulado por la demandante en la fase de la réplica y que, por tanto, procede declarar su inadmisibilidad. Añade que, en el estado actual de la legislación comunitaria, no existe ninguna obligación de levantar un acta después de cada comprobación efectuada en el marco de una investigación. El Consejo recalca que la finalidad de la comprobación es controlar los datos facilitados por las partes en sus respuestas a los cuestionarios y que, para velar por el respeto del derecho de defensa, la postura que la Comisión adopte respecto a dichos datos es objeto de la comunicación prevista por la letra b) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de base. Al enviar a la demandante su escrito de 6 de mayo de 1993, la Comisión cumplió la obligación que le impone

dicha disposición y permitió a la demandante presentar sus observaciones, como hizo en su escrito de 6 de junio de 1993, sin quejarse de la falta de acta de comprobación. Así pues, ya no tiene derecho a hacerlo en su réplica.

### Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 98 El Tribunal de Primera Instancia señala que, según el párrafo primero del artículo 19 del Estatuto (CEE) del Tribunal de Justicia, aplicable al Tribunal de Primera Instancia en virtud del párrafo primero del artículo 46 de dicho Estatuto, y el apartado 1 del artículo 44 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, la demanda debe contener una exposición sumaria de los motivos invocados. Asimismo, del apartado 2 del artículo 48 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia resulta que en el curso del proceso no podrán invocarse motivos nuevos, a menos que se funden en razones de hecho y de derecho que hayan aparecido durante el procedimiento. En el presente asunto, procede hacer constar que hasta la fase de la réplica la demandante no formuló el presente motivo, que no fue mencionado en la demanda, y que, por tanto, debe desestimarse por extemporáneo (sentencias del Tribunal de Justicia de 5 de marzo de 1991, Grifoni/CEEA, C-330/88, Rec. p. I-1045, apartado 18, y del Tribunal de Primera Instancia de 18 de noviembre de 1992, T-16/91, Rendo y otros/Comisión, Rec. p. II-2417, apartados 130 y 131). No obstante, el Tribunal de Primera Instancia considera que, por razones de protección jurisdiccional, procede examinar el fondo del motivo.
- 99 A este respecto, debe señalarse que, como alega el Consejo acertadamente, el Reglamento de base no prevé la obligación de levantar acta después de cada comprobación efectuada en el marco de una investigación. En efecto, la letra b) del apartado 4 del artículo 7 de dicho Reglamento establece que los exportadores e importadores del producto que sean objeto de la investigación pueden solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones en función de los cuales se haya previsto recomendar la imposición de derechos definitivos. El inciso ii) de la letra c) del mismo apartado de dicha disposición permite que la información se facilite verbalmente o por escrito, según la Comisión lo considere apropiado.
- 100 Además, el Tribunal de Primera Instancia estima que la demandante no puede alegar que la inexistencia de dicha acta no le permitió presentar a la Comisión los datos



necesarios para demostrar que su solicitud de reajustes era fundada. En efecto, el Tribunal de Primera Instancia observa que, en el presente asunto, la Comisión comunicó a la demandante las informaciones a las que hacen referencia las letras b) y c) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de base, en su escrito de 6 de mayo de 1993 (Anexo IV.2 de la demanda), en el que puede leerse lo siguiente: «Hereunder follows, pursuant to article 7(4)(b) and (c) of Council Regulation (EEC) N° 2423/88 of 11 July 1988, the essential facts and considerations concerning dumping and injury calculations [...]» [«A continuación se exponen, con arreglo a las letras b) y c) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento [CEE] n° 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, los principales hechos y consideraciones relativos a los cálculos referentes al dumping y al perjuicio», y el escrito señalaba lo siguiente: «Costs for salesmen salaries include expenses for training, promotion and other, not directly sales related expenditures. Also the salesmen, as proved during inspection, are selling other products not linked to REWS and performing other activities like collecting cheques or installing equipments [...] A claim of 10,29 % respectively and 8,11 % for salesmen salaries can therefore not be accepted as a reliable indication of expenses directly linked to REWS sales. In these circumstances, a 2 % allowance for salesmen charges is estimated reasonable.» [«Los costes relativos a los salarios pagados a los vendedores incluyen gastos de formación, de promoción y otros, no relacionados directamente con las ventas. Además, como se demostró durante la inspección, los vendedores venden también otros artículos que no están relacionados con los productos (REWS) y ejercen otras actividades como el cobro de cheques o la instalación de equipos [...] Por tanto, una solicitud relativa, respectivamente, al 10,29 % y al 8,11 % de los salarios de los vendedores no puede aceptarse como una indicación fiable de los gastos directamente relacionados con las ventas de los productos (REWS). En tales circunstancias, se considera razonable un reajuste del 2 % por los costes salariales.»]

101 Además, procede señalar que, en otro escrito de 28 de junio de 1993 (Anexo IV 4 de la demanda), la Comisión comunicaba a la demandante: «The Commission's services cannot accept the arguments developed by the company in its comments to the disclosure letter (el escrito de la Comisión de 6 de mayo de 1993). The staff concerned is partly engaged in REWS sales and partly involved in activities concerning other products. Furthermore, a considerable part of the salarial costs

for which allowances are claimed relate to administrative and promotional activities (see annex 27) considered to be general overheads which do not affect price comparability». [«Los servicios de la Comisión no pueden aceptar los argumentos expuestos por la sociedad en sus observaciones sobre la “disclosure letter” (de la Comisión de 6 de mayo de 1993). El personal afectado se dedica en parte a las ventas de productos (REWS) y, en parte, a actividades relativas a otros productos. Además, una parte considerable de los costes salariales por los que se solicitan reajustes se refiere a actividades administrativas y de promoción (véase el Anexo 27) consideradas como actividades generales que no afectan al carácter comparable de los precios.»] La Comisión hacía constar también que: «The company was not in a position to link the costs directly to the individual sales transactions» («la sociedad no podía establecer una relación directa entre los gastos y las transacciones de venta individuales»). Además, la evolución de la solicitud de reajustes de la demandante (primero 35,8 vendedores, luego 29,6 y por último 23,4) y la exclusión de ciertos productos (como las balanzas industriales) muestran que la Comisión y la demandante discutieron sobre dichos reajustes en el momento de la comprobación *in situ*.

102 De todo lo expuesto resulta que la demandante estaba en condiciones de conocer, durante el procedimiento administrativo, las razones por las que la Comisión pretendía desestimar su solicitud de reajuste. Por consiguiente, procede concluir que la falta de un acta de comprobación que mencione la intención de la Comisión de desestimar la solicitud de reajustes formulada por la demandante no constituye una violación de su derecho de defensa.

103 Por tanto, este motivo debe desestimarse.

*Sobre el cuarto motivo, referente a la infracción del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de base*

Alegaciones de las partes

104 La demandante mantiene que la Comisión infringió el apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de base al negarse a comunicarle determinados datos esenciales para la defensa de sus intereses. En efecto, en su sentencia de 20 de marzo de 1985, *Timex/Consejo y Comisión* (264/82, Rec. p. 849), el Tribunal de Justicia obligó a la Comisión a revelar los datos que permitieran a los exportadores defender

eficazmente sus intereses. En su sentencia de 27 de junio de 1991, Al-Jubail (C-49/88, Rec. p. I-3187), el Tribunal de Justicia consideró que, al cumplir su deber de información, las Instituciones comunitarias deben actuar con toda la diligencia requerida procurando dar a las empresas afectadas, en la medida en que lo permita el secreto comercial, indicaciones útiles para la defensa de sus intereses, eligiendo, de oficio si es preciso, las modalidades adecuadas para tal comunicación y que a las empresas interesadas debe haberseles ofrecido, en todo caso, la posibilidad, en el curso del procedimiento administrativo previo, de manifestar de forma apropiada su punto de vista sobre la realidad y la oportunidad de los hechos y circunstancias alegados y sobre los elementos de prueba tenidos en cuenta por la Comisión en apoyo de su alegación de la existencia de una práctica de dumping y del perjuicio consiguiente.

105 Ahora bien, la demandante mantiene que, en el caso de autos, la Comisión ha recogido, en el presente procedimiento, datos de un procedimiento previo referente a las exportaciones de balanzas originarias de Japón, especialmente en lo que respecta al cálculo de los precios «objetivo». En este procedimiento, Ishida Japón, sociedad matriz de la demandante, solicitó a la Comisión que le proporcionara tales datos, pero ésta no respondió a dicha solicitud de manera satisfactoria. La demandante señala que, en el presente procedimiento, las Instituciones no le han comunicado los datos esenciales que habían recogido del procedimiento referente a Japón y que, si ella hubiera conocido su propio margen teórico de reventa y, sobre todo, los precios «objetivo» de los denunciantes, habría podido reducir considerablemente el margen de subcotización finalmente tenido en cuenta.

106 Es cierto que la demandante admite haber sido informada de que la Comisión utilizaría para calcular los precios «objetivo» en el presente procedimiento el mismo método y los mismos datos que los utilizados en el procedimiento referente a Japón y haber aceptado esa manera de proceder. Pero estima que tiene derecho a volver a formular en el presente procedimiento las alegaciones que había desarrollado Ishida Japón en el procedimiento relativo a Japón. A este respecto, recuerda el contenido de los escritos intercambiados entre Ishida Japón y la Comisión en aquel procedimiento.

- 107 El Consejo alega que este motivo carece de fundamento porque, en el presente procedimiento, la demandante no solicitó que se le comunicaran los datos relativos al cálculo del precio «objetivo» efectuado en el procedimiento referente a Japón y que ni siquiera indicó que reiteraba las alegaciones formuladas por Ishida Japón en dicho procedimiento. La realidad de los hechos demuestra que, como consecuencia del escrito de la Comisión de 6 de mayo de 1993, quedó claro para la demandante que el importe de los derechos antidumping se determinaría sobre la base del margen de dumping y no sobre la del margen de perjuicio, puesto que el margen de dumping (29,08 %) era inferior al margen de perjuicio (45 %), mientras que, en el procedimiento referente a Japón, ocurría lo contrario. Por tanto, según el Consejo, era más interesante para la demandante discutir el cálculo del margen de dumping que el cálculo del margen de perjuicio. La correspondencia intercambiada entre la demandante y la Comisión corrobora el hecho de que la demandante había abandonado el debate sobre la subcotización y el precio «objetivo», ya que su margen de dumping era inferior a su margen de perjuicio.
- 108 El Consejo considera, con carácter subsidiario, que los datos facilitados por la Comisión a Ishida Japón permitían a ésta defender sus intereses en el procedimiento referente a Japón.
- 109 La Comisión señala que, en el presente procedimiento, la demandante en ningún momento consideró útil o necesario presentar una solicitud de información como la que había presentado en el procedimiento referente a Japón.
- 110 La Comisión observa que, en el Reglamento provisional (punto 55) y en su «closure letter» de 6 de mayo de 1993, indicaba que el derecho antidumping se calcularía sobre el margen de dumping, dado que el margen de perjuicio era superior a éste, y que la demandante no expresó ninguna reserva en su respuesta de 6 de junio de 1993. La Comisión recalca que la demandante no formuló la alegación de que el método de cálculo del perjuicio utilizado para establecer el derecho antidumping no debía aplicársele debido a la naturaleza de sus exportaciones (un solo modelo) hasta su escrito de 9 de julio de 1993, o sea, más de dos meses después de la entrada

en vigor del Reglamento provisional y de que la Comisión enviara su «disclosure letter» de 6 de mayo de 1993, lo que presupone, según la Comisión, que la demandante había aceptado la realidad del margen de perjuicio calculado por la Comisión basándose en la subcotización de los precios (más del 45 %).

- 111 La Comisión concluye que no se ha infringido el apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de base, en la medida en que, en ningún momento del procedimiento, la demandante consideró útil o necesario presentar, con arreglo al inciso i) de la letra c) del apartado 4 del artículo 7 de dicho Reglamento, una solicitud de información concreta sobre el cálculo del margen de perjuicio que sirvió para la fijación de los derechos antidumping provisional y definitivo.

#### Apreciación del Tribunal

- 112 En primer lugar, el Tribunal de Primera Instancia observa que, como admite la demandante en su escrito de demanda, ella estuvo de acuerdo en que la Comisión utilizara en el presente procedimiento el mismo método y los mismos datos que los utilizados en el procedimiento referente a Japón para calcular el precio «objetivo».
- 113 En segundo lugar, debe señalarse que, como observan el Consejo y la Comisión, la demandante no ha solicitado, en el presente procedimiento, que se le comuniquen los datos sobre cuya base se efectuó el cálculo del precio «objetivo» en el procedimiento relativo a Japón, y ni siquiera ha indicado que reiteraba las alegaciones formuladas por Ishida Japón en aquel procedimiento.
- 114 Además, procede señalar que el Reglamento provisional precisa que las investigaciones que efectuó la Comisión en lo que respecta a los factores del perjuicio pusieron «de manifiesto una subcotización de precios que, para todas las empresas, superaba el 20 %, y el 30 % en el caso del exportador coreano que tenía el margen

de dumping más elevado» (a saber, Descom; punto 33, *in fine*); que la existencia de las subcotizaciones y su importe se establecieron mediante la «comparación entre los precios de modelos representativos comercializados por el sector económico de la CE y los de modelos comparables de los exportadores de que se trataba, sobre la base de ventas tomadas al mismo nivel de comercialización [precios a distribuidores o minoristas independientes] en los principales mercados de la Comunidad durante el período de investigación», sin que se tuvieran en cuenta diferentes técnicas entre los modelos comparados (punto 33); que, dado que el nivel del perjuicio comprobado era superior al margen de dumping, la Comisión calculó el derecho antidumping provisional sobre la base del margen de dumping comprobado (punto 55); por último, que se fijaba un plazo de un mes para que las partes pudieran presentar sus observaciones sobre las conclusiones formuladas, que eran provisionales y podían ser reconsideradas (punto 58).

115 El Tribunal de Primera Instancia observa también que, en su «disclosure letter» de 6 de mayo de 1993, la Comisión señaló a la demandante que la comparación de los precios de los modelos «de categoría inferior» de los productores comunitarios con los del modelo comparable de la demandante, efectuada en el mismo nivel de comercialización, mostraba una subcotización de precios superior al 45 %; que tenía la intención de proponer el establecimiento de un derecho antidumping del 29 %, correspondiente al margen de dumping comprobado, y que, a falta de indicación contraria comunicada por escrito, la Comisión estimaría que la demandante no ponía ninguna objeción a los hechos y consideraciones mencionados en dicho escrito.

116 Frente a estos elementos, la demandante no expresó, en su escrito de respuesta de 6 de junio de 1993, ninguna reserva ni en cuanto a la intención de la Comisión de proponer el establecimiento de un derecho definitivo basado en el margen de dumping de Descom ni en cuanto a los hechos y consideraciones esenciales en que se apoya dicho enfoque (pérdidas del sector económico comunitario, base de cálculo de la subcotización, cálculo de un margen de subcotización superior al 45 %, indicación de que el margen de perjuicio basado en una comparación con un precio «objetivo» sería inevitablemente superior al determinado con arreglo a la comparación de los precios practicados) y ni siquiera formuló una solicitud de informaciones suplementarias a este respecto.

- 117 Ahora bien, es jurisprudencia reiterada que el derecho de defensa se respeta siempre que la empresa interesada haya estado en condiciones, durante el procedimiento administrativo, de manifestar su punto de vista sobre la realidad y la oportunidad de los hechos y circunstancias alegados (véanse, por ejemplo, las sentencias de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche/Comisión, 85/76, Rec. p. 461, apartado 11, y Nakajima/Consejo, antes citada, apartados 109 y 110).
- 118 Por tanto, es preciso señalar que, dado que la demandante no ha solicitado, en el presente procedimiento, que se le comuniquen los datos relativos al cálculo del precio «objetivo» efectuado en el procedimiento relativo a Japón y que no ha impugnado los datos facilitados por la Comisión, no puede pretender que se ha vulnerado su derecho de defensa en el presente procedimiento.
- 119 El Tribunal de Primera Instancia observa que, en su escrito de 9 de julio de 1993 y en la vista, la demandante mantuvo que lo fundamental de su motivo residía en el hecho de que el método de cálculo utilizado por la Comisión no le era aplicable debido a que ella comercializa solamente un producto. En efecto, según la demandante, este método sólo es adecuado en los casos en que los exportadores o fabricantes exportan a la Comunidad varios productos y pueden, por esa razón, compensar el margen de dumping de un producto con otro, como ocurría en el procedimiento referente a Japón.
- 120 A este respecto, debe recordarse que la demandante admite, en su escrito de demanda, que no se opuso a que la Comisión aplicara en el presente procedimiento el método de cálculo que había aplicado en el procedimiento relativo a Japón, aun cuando era consciente, desde el comienzo del presente procedimiento, de que éste sólo se refería a un solo modelo. Además, dado que la demandante podía comparar su modelo NOVA con cada uno de los modelos de «categoría inferior» recogidos en la lista de modelos comunicada a Ishida Japón en el procedimiento relativo a Japón, habría podido formular esta alegación desde el principio del procedimiento, en lugar de

esperar a que la Comisión afirmase al concluir el procedimiento, que el margen de dumping era inferior al margen de perjuicio. Por consiguiente, no puede acogerse la alegación de la demandante.

121 Por otra parte, el Tribunal de Primera Instancia considera que la demandante no puede pretender que, si hubiera sido debidamente informada de los precios «objetivo» de los denunciantes, habría podido reducir el margen de perjuicio imputado a sus importaciones bien por debajo del margen de dumping, como había hecho en el procedimiento relativo a Japón. En efecto, por un lado se ha declarado que la demandante no podía quejarse de falta de información por parte de la Comisión y, por otro lado, debe señalarse que, como afirmó la demandante en la vista, el procedimiento relativo a Japón se refería a los diversos modelos que Ishida Japón exportaba a la Comunidad, mientras que el presente procedimiento se refiere a un solo producto en lo que respecta a la demandante, el modelo NOVA. Ahora bien, el hecho de que se exporten varios modelos implica que para calcular el margen de perjuicio tienen que tenerse en cuenta muchos más datos, lo que aumenta la complejidad de los cálculos y, por consiguiente, las posibilidades de efectuar reajustes en dichos cálculos. Por tanto, el Tribunal de Primera Instancia considera que si en el procedimiento relativo a Japón los datos proporcionados por la Comisión habían permitido a Ishida Japón demostrar la existencia de un margen de perjuicio más reducido, Descom habría podido, *a fortiori*, hacer lo mismo en el presente procedimiento. Así pues, esta alegación debe desestimarse.

122 Por último, en lo que respecta a la alegación relativa a la supuesta vulneración del derecho de defensa en el procedimiento relativo a Japón, procede señalar que la pertinencia de tal motivo, que se basa en elementos de hecho ajenos al presente procedimiento, supone que la demandante establezca una relación entre esos hechos y el procedimiento que dio lugar a la adopción del Reglamento controvertido. La única manera de establecer tal relación hubiera sido pedir a la Comisión, en el presente procedimiento, que facilitase a la demandante las mismas informaciones que las que había solicitado en el procedimiento relativo a Japón. A falta de tal petición, los hechos del procedimiento relativo a Japón siguen siendo ajenos al procedimiento ante el Tribunal de Primera Instancia.



123 De ello se deduce que el motivo debe ser desestimado.

124 De todas las consideraciones expuestas se desprende que el recurso debe desestimarse en su totalidad.

### **Costas**

125 A tenor del apartado 2 del artículo 87 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la demandante y por haber solicitado el Consejo que se condene en costas a la demandante, procede condenar a ésta al pago de las costas del Consejo. A tenor del apartado 4 del artículo 87 del Reglamento, la Comisión, parte coadyunvante, cargará con sus propias costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Cuarta ampliada)

decide:

**1) Desestimar el recurso.**

- 2) La demandante cargará con sus propias costas y con las del Consejo, incluidas las correspondientes al procedimiento de solicitud de medidas provisionales.
  
- 3) La Comisión cargará con sus propias costas.

Lenaerts

Schintgen

García-Valdecasas

Bellamy

Lindh

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 14 de septiembre de 1995.

El Secretario

El Presidente

H. Jung

K. Lenaerts