CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL SR. JEAN MISCHO

presentadas el 13 de diciembre de 1990 *

Señor Presidente,
Señores Jueces,

1. El asunto C-172/87 plantea menos problemas —en número y grado de complejidad— que los otros siete recursos de anulación interpuestos por los exportadores japoneses de fotocopiadoras de papel normal (en lo sucesivo, «PPC») en contra del Reglamento (CEE) nº 535/87 del Consejo, de 23 de febrero de 1987, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón [1] (en lo sucesivo, «Reglamento impugnado» o «Reglamento definitivo»). Por un lado, Mita, parte demandante, ha alegado tan sólo dos motivos en apoyo de su recurso, uno referente al cálculo del valor normal y el otro al cálculo del precio de exportación. Por otro lado, el Tribunal de Justicia ya tuvo ocasión de definir su postura sobre motivos similares, si no idénticos, en sus dos sentencias de 14 de marzo de 1990, Nashua/Comisión y Consejo (asuntos acumulados C-133/87 y C-150/87, Rec. p. I-719) y Gestetner/Consejo y Comisión (C-156/87, Rec. p. I-781).

2. Mita intervino, por otra parte, en apoyo de las pretensiones de Gestetner en el asunto C-156/87 y, en la parte de sus observaciones consagrada al fondo, se limitó a remitirse a los escritos que había presentado o iba a presentar en el asunto que nos ocupa. Gestetner, por su parte, interviene en el presente asunto en apoyo de las pretensiones de Mita y, en sus observaciones, se ha basado en gran medida en los escritos que presentó en el asunto C-156/87, a los que considera parte integrante de aquéllas añadiendo tan sólo algunas observaciones suplementarias.

3. El interés recíproco de las dos sociedades por intervenir proviene del hecho de que una de ellas, Gestetner, adquiere fotocopiadoras a Mita en Japón, para revenderlas en la Comunidad y en numerosos terceros países. Por tanto, Gestetner está incluida en la categoría de los Original Equipment Manufacturers (en lo sucesivo, «OEM») [2] cuyas fotocopiadoras, al ser fabricadas por un exportador japonés, están sujetas al derecho antidumping fijado para todas la máquinas producidas por éste. En el caso de Mita, este derecho, que asciende a un 12,6 %, es igual al margen de dumping atribuido a esta sociedad. Ahora bien, como el Tribunal de Justicia declaró en el apartado 21 de la sentencia Gestetner/Consejo y Comisión, antes citada, este margen de dumping es en el presente caso un margen ponderado que tiene en cuenta no sólo las ventas de PPC comercializadas con la propia marca de Mita, sino también las ventas que ésta realiza a clientes OEM, y entre ellos a Gestetner. Son precisamente las particularidades de las ventas efectuadas a los OEM las que constituyen el núcleo del primer motivo alegado por Mita en el asunto presente, y de una parte del segundo.

* Lengua original: francés.

1 — DO L 54, p. 12.

2 — Las Instituciones, en sus decisiones, designan a las firmas como Gestetner con el nombre de «Original Equipment Manufacturers» y yo seguiré esta práctica, si bien preciso que en realidad estas sociedades adquieren máquinas a sus fabricantes originales para revenderlas con su propia marca.

1. *Motivo referente al cálculo erróneo del valor normal de las PPC vendidas a los OEM*

4. Mediante el primer motivo, la parte demandante alega esencialmente que, para calcular el valor normal a efectos de una comparación con las exportaciones de Mita a los OEM, las Instituciones sólo tuvieron en cuenta parcialmente la diferencia fundamental existente entre las exportaciones de Mita a los OEM y las ventas de Mita en el mercado interior. A su juicio, las Instituciones ponderaron acertadamente el beneficio menor que obtienen los fabricantes en sus ventas a los OEM, pero se equivocaron al no tener también en cuenta los costes inferiores que soportan en estas mismas ventas.

5. Ahora bien, como ha corroborado el Tribunal de Justicia en su sentencia Nashua/Comisión y Consejo, antes citada, apartado 33:

«Según los autos las Instituciones tomaron en consideración la diferencia entre los costes y los beneficios obtenidos en el marco de las ventas a los OEM y los correspondientes a las otras ventas.»

El Tribunal de Justicia explicó:

«En efecto, con este objetivo y habida cuenta de la imposibilidad en la que aquéllas se encontraron para valorar esta diferencia con precisión, a la hora de calcular el valor normal de los OEM fijaron el margen de beneficios en un 5 % y no al tipo medio de éste, estimado en un 14,6 % y aplicaron aquel margen a las ventas realizadas con la marca de los fabricantes.»

Se considera que el reajuste realizado en el margen de beneficios debe cubrir las diferencias no sólo de beneficios sino también de costes.

6. Queda por dilucidar la cuestión de si el nivel de reajuste acordado por las Instituciones ha sido suficiente para tener en cuenta estas diferencias en su totalidad. A este respecto, procede destacar, en primer lugar, que el Tribunal de Justicia confirmó en su sentencia de 5 de octubre de 1988, Tokyo Electric/Consejo, (asuntos acumulados 260/85 y 106/86, Rec. p. 5855), apartado 33, lo siguiente:

«El inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 [del Reglamento de base [3]], según el cual deberá incluirse en el valor normal calculado un "importe razonable" por los gastos VAG [es decir, "los gastos de venta, los gastos administrativos y otros gastos generales"], concede a las Instituciones comunitarias una facultad discrecional a la hora de evaluar dicho importe.»

Esta afirmación es igualmente aplicable a la evaluación del importe del «margen de beneficios razonable» de que trata esta disposición. Para que el motivo alegado por Mita sea fundado, Mita debería acreditar que el Consejo incurrió en error manifiesto o en desviación de poder al ejercer esta facultad o que el Consejo se extralimitó en el ejercicio de su facultad de apreciación.

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

7. Ahora bien, procede hacer constar que si bien es cierto que, durante la investigación (véase el documento anexo III al escrito de recurso), Mita había presentado una serie de cifras que, a su juicio, demostraban que

«los costes correspondientes a la venta de productos OEM son netamente inferiores a los costes relativos a la venta de productos de la marca Mita en el mercado interior» (véase el apartado 40 del escrito de recurso),

estas cifras, como ha señalado el Consejo, además de que

«se basaban en su propio [el de Mita] reparto arbitrario de los factores de coste entre las ventas OEM y las ventas con su propia marca» (véase el apartado 10 del escrito de contestación),

correspondían únicamente a las ventas en el mercado comunitario y no a las realizadas en el mercado japonés. Es cierto que Mita no podía facilitar los datos relativos a las ventas OEM de PPC en el mercado japonés, ya que no se había realizado ninguna venta en dicho mercado. Es igualmente cierto que el valor normal de las ventas OEM es un valor calculado precisamente por esta razón y que, por regla general, la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 es aplicable precisamente

«cuando no se realice ninguna venta del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país de exportación o de origen».

No obstante, esta afirmación no puede obligar a las Instituciones a utilizar para el cálculo del valor normal con arreglo al inciso ii) de la letra b) de esta disposición, datos correspondientes a un mercado distinto del «mercado interior del país de exportación o de origen». Se deduce de los propios términos del inciso ii) de la letra b) de la disposición mencionada que

«el coste de producción se calculará basándose en el conjunto de los costes, tanto fijos como variables, referidos a los materiales y a la fabricación, en el curso de operaciones comerciales normales, *en el país de origen* [...]».

Por otra parte, en las sentencias de 5 de octubre de 1988 relativas a las máquinas de escribir electrónicas, y en especial en la sentencia Brother/Consejo (250/85, Rec. p. 5683), apartado 18, el Tribunal de Justicia recordó que

«según la sistemática del Reglamento nº 2176/84, el cálculo del valor normal trata de determinar el precio de venta que un producto tendría si dicho producto fuera vendido en su país de origen o de exportación»,

y declaró que,

«por consiguiente, son los gastos correspondientes a las ventas en el mercado interior los que deben tenerse en cuenta».

Y en el apartado 19 añade:

«Conviene subrayar además que, si bien para los modelos vendidos en cantidades suficientes en el mercado interior se ha podido establecer un precio real, mientras que ha debido calcularse el valor normal para los modelos que son únicamente objeto de exportación, el hecho de no tener en cuenta para estos últimos los mismos gastos que los que se incluyen en el precio real de los modelos vendidos en el interior conduciría a tratar, sin ninguna razón, de manera diferente a los fabricantes exportadores de MEE [máquinas de escribir electrónicas] según que vendan también en su propio país o únicamente en el extranjero.»

Aunque la situación contemplada en este apartado no sea idéntica a la del asunto presente, en el que no se ha producido ninguna venta OEM de PPC en el mercado interior (véanse principalmente los considerandos 8 y 11 del Reglamento impugnado), esta observación del Tribunal de Justicia subraya, no obstante, que, para el cálculo del valor normal de un modelo determinado, deben tenerse en cuenta los gastos correspondientes al mercado interior, aun cuando en éste no se venda dicho modelo sino que se exporte.

8. La referencia de Mita a una reciente sentencia de la Court of International Trade de los Estados Unidos, según la cual no es razonable que una autoridad exija la aportación de informaciones cuando sabe que no existen, no es aplicable en el presente asunto. En efecto, por una parte, es jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia que

«la actitud de alguno de los terceros contratantes, aunque sea importante, no basta para obligar a la Comunidad a proceder de la misma forma [...] y no puede determinar la interpretación de la normativa comunitaria». [4]

Por otra parte, las Instituciones no exigieron a Mita que facilitara informaciones inexistentes, sino que simplemente se negaron a tomar en consideración informaciones que no estimaron pertinentes.

9. En mi opinión, no puede deducirse ningún argumento contrario del hecho de que el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, *in fine*, hable de las «informaciones de que dispongan», pues esta parte final sólo se refiere al factor que debe añadirse a los costes en concepto de beneficios. En lo que se refiere a los beneficios, cabe preguntarse, por otra parte, si la falta de ventas OEM en el mercado japonés no es precisamente un indicio de que los productores no están interesados en realizar ventas a los OEM en dicho mercado ni en sacrificar con ello una parte de los beneficios que pueden obtener de las ventas con su propia marca. En cambio, en el mercado comunitario, pueden tener interés en renunciar a una parte de sus beneficios para acceder a la red de ventas de los OEM preexistente. En consecuencia, no se excluye que, si se hubieran efectuado ventas OEM en el mercado interior japonés, el beneficio obtenido con dichas ventas habría sido parecido al obtenido por Mita en las ventas realizadas con su propia marca.

10. Por lo tanto, en atención a las consideraciones anteriores, no se puede afirmar que Mita haya acreditado que, al añadir un margen del 5 % a los costes de producción (incluidos los gastos VAG) de Mita, el Consejo incluyó en el valor normal calculado

4 — Véanse las sentencias de 14 de marzo de 1990, Nashua/Comisión y Consejo, antes citada, apartado 30, y de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731), apartado 15.

para las ventas (hipotéticas) a los OEM un importe por los gastos VAG y el beneficio que no puede considerarse «razonable» como exige el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

11. Por lo cual, considero innecesario comprobar si es correcta la afirmación del Consejo, recogida en el apartado 9 de la dúplica y apoyada por una referencia al mercado de las impresoras de percusión de matriz de puntos en serie, según la cual

«el margen de beneficios real correspondiente a las ventas a los OEM efectuadas en Japón tiende generalmente a ser muy superior al 5 %».

Por otra parte, no pienso que Mita tenga motivos para dejarse ofuscar por dicha afirmación, pues, aunque resultase correcta y si, por ende, el reajuste realizado por las Instituciones sólo cubriera las diferencias de coste, su posición no quedaría debilitada. En efecto, las únicas diferencias de coste a que Mita hace alusión, en los apartados 47 y 49 de la versión confidencial de su réplica, son muy superiores al reajuste efectuado, de manera que, suponiendo que hubieran debido tenerse en cuenta, bastarían en gran medida para demostrar la insuficiencia del índice de reajuste controvertido.

12. De lo anterior se deduce igualmente que la alegación referente al carácter discriminatorio del método utilizado por el Consejo para calcular el valor normal de las PPC vendidas a los OEM es infundado. En efecto, al basarse en la consideración de que el reajuste efectivamente concedido no es el mismo para todos los exportadores, pero equivale a la diferencia entre el margen de beneficios real obtenido por el exportador de que se trata en las ventas interiores con su propia marca y el margen de beneficios, fijo y uniforme, del 5 % utilizado para el cálculo de todas las ventas interiores a los compradores OEM, Mita olvida, por una parte, que el reajuste debe cubrir también las diferencias de coste y que es muy posible, si no probable, que los exportadores, los cuales obtienen beneficios elevados, soporten costes inferiores y, por otra, que dentro del ejercicio de la facultad discrecional que poseen las Instituciones para evaluar, a falta de datos reales, los gastos y beneficios que deben incluirse en el valor normal calculado, tienen derecho a adoptar por tal concepto un solo y único nivel de beneficios. Y añadiré que tanto de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia [5] como del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, en su versión actual, es decir, la del Reglamento (CEE) nº 2423/88, de 11 de julio de 1988, [6] que sustituyó al Reglamento nº 2176/84, se deduce que el cálculo de gastos y beneficios de un productor o un exportador determinado puede efectuarse igualmente por referencia a los gastos realizados y a los beneficios obtenidos por otros productores o exportadores en el mercado interior del país de origen o de exportación. Ahora bien, también en este supuesto, pueden presentarse situaciones como la denunciada por Mita, en el sentido de que los exportadores cuyos gastos y beneficios son normalmente muy importantes se benefician más de que se utilicen los gastos y beneficios de otros exportadores para el cálculo del valor normal que aquéllos cuyos gastos y beneficios son menores. No obstante, ello no ha impedido al Tribu-

5 — Véase, por ejemplo, la sentencia de 5 de octubre de 1988, Silver Seiko/Consejo (asuntos acumulados 273/85 y 107/86, Rec. p. 5927), apartado 18, del que se deduce que las Instituciones ejercieron de forma indebida su facultad de apreciación al utilizar, para el cálculo del valor normal de un exportador que no vendía en el mercado interior, el margen de beneficios obtenido por otro exportador. En aquel caso, se trataba del margen más bajo de todos los obtenidos por las empresas que vendían cantidades suficientes en el mercado interior.

6 — DO L 209, p. 1.

nal de Justicia ni al legislador comunitario considerar que dicho método de cálculo se efectuó sobre una base razonable.

13. Por último, para no dejar nada en el tintero, señalaré que, en sus observaciones escritas (apartados 30 y ss.), Gestetner, parte coadyuvante, alega que, suponiendo que el valor normal de las ventas OEM se hubiera calculado correctamente, los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base imponían un reajuste que permitiera una «comparación válida» entre éste y el precio de exportación. Ahora bien, esta alegación ya fue desestimada en la sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner/Consejo y Comisión, antes citada, apartados 36 a 40.

2. *Motivo referente al cálculo erróneo del precio de exportación de las PPC vendidas a importadores independientes*

14. Este segundo motivo de Mita se compone de dos partes, según se trate de sus exportaciones a los OEM o a otros importadores independientes. En ambos casos, la discusión gira en torno al papel desempeñado por Mita Europe, una filial totalmente controlada por Mita con domicilio social en Amsterdam. En su sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner/Consejo y Comisión, antes citada, el Tribunal de Justicia destacó que

«las PPC producidas por Mita se venden por medio de Mita Europe, que gestiona los pedidos de los clientes afectados, les envía las facturas y recibe los correspondientes pagos»

y que

«el precio pagado por los compradores a Mita Europe no coincide con el precio facturado por Mita Japón a Mita Europe» (apartado 27).

15. En cuanto a las ventas a importadores OEM, Mita sostiene principalmente que el Consejo calculó acertadamente el precio de exportación con arreglo a letra a) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, pero por error dedujo de él una supuesta «comisión de agente» del 5 % para tener en cuenta el papel desempeñado por Mita Europe, ya que la disposición controvertida no aporta base legal alguna para llevar a cabo tal deducción. Ahora bien, en su sentencia Gestetner/Consejo y Comisión, antes citada, el Tribunal de Justicia destacó ya que el Consejo no calculó el precio de exportación de las ventas realizadas a Gestetner basándose en la letra a) del apartado 8 del artículo 2, sino que, debido a la intervención de Mita Europe en las ventas efectuadas a Gestetner,

«decidió calcular el precio de exportación de acuerdo con el precio facturado por Mita Europe a Gestetner, procediendo a los ajustes previstos por el Reglamento nº 2176/84, es decir, deduciendo de este precio un margen razonable para los gastos generales y los beneficios, estimado en un 5 %» (apartado 28).

De hecho, el Consejo procedió de la misma forma en relación con todas las exportaciones a los OEM.

16. En cuanto a las ventas a importadores independientes distintos de los OEM, Mita reconoce que el Consejo aplicó la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Regla-

mento de base, pero alega que los precios pagados por estos importadores a Mita Europe son los precios normales del mercado y que deberían haber servido de base para calcular los precios de exportación de conformidad con la letra a) del apartado 8 del artículo 2, sin deducir de ellos un reajuste del 11 % en concepto de gastos (6 %) y de beneficios (5 %) inherentes al papel desempeñado por Mita Europe. Los argumentos invocados por Mita en apoyo de su tesis sobre la aplicabilidad de la letra a) del apartado 8 del artículo 2 son los mismos en que basaba su convicción respecto a la aplicación de la letra a) del apartado 8 del artículo 2, a las exportaciones efectuadas a los OEM y, en consecuencia, a la ilegalidad de las deducciones realizadas.

17. Ahora bien, en cuanto a las exportaciones a los OEM, el Tribunal de Justicia declaró, en la sentencia Gestetner/Consejo y Comisión, antes citada, que el Consejo acertó al aplicar la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, y por consiguiente al

«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 Europe» (apartado 34).

En dicho asunto, el Tribunal de Justicia había rechazado en lo esencial los argumentos también invocados por Mita en el presente caso. Así, declaró que de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base se deduce que

«debe calcularse el precio de exportación cuando, *por una u otra razón*, el precio realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad no pueda servir de referencia» (apartado 30)

y que tal era el caso en dicho asunto, en el que

«no pueden servir de referencia ni el precio pagado por Mita Europe a Mita Japón ni el pagado por Gestetner a Mita Europe, teniendo en cuenta respectivamente la asociación existente entre el fabricante exportador [Mita Japón] y su filial [Mita Europe] y la actividad desplegada por ésta en las ventas» (apartado 31).

Y añadió que esto era cierto cuando

«por un lado, la actividad desplegada por Mita Europe es *anterior* a la importación y, por otro, si se admite que Mita Europe revende las PPC a Gestetner, esta reventa tiene lugar *antes* de la importación» (apartado 32),

aunque la letra b) del apartado 8 del artículo 2 únicamente menciona, en su parte final, los reajustes necesarios para tener en cuenta los gastos que se hayan producido *entre* la importación y la reventa. El Tribunal de Justicia destacó que

«los mencionados reajustes son los inherentes al cálculo del precio de exportación en los casos más frecuentes de asociación o acuerdo de compensación entre el exportador y el importador o un tercero»

y que

«la letra b) del apartado 8 del artículo 2 no excluye por ello los reajustes exigidos cuando, por otros motivos, se deba calcular el precio de exportación» (apartado 33).

18. Como es lógico, el razonamiento del Tribunal de Justicia no es aplicable únicamente a las ventas de Mita a Gestetner, sino también a las otras ventas OEM en las que Mita Europe ha intervenido de la misma forma. Tampoco hay razones para dejar de aplicarlo a las ventas efectuadas por Mita a otros importadores independientes en las que ha intervenido Mita Europe. En todos estos supuestos teóricos, Mita Europe,

«aunque no importe oficialmente el producto, asume sin embargo las funciones típicas de una filial de importación» (véase el párrafo tercero del considerando 15 del Reglamento impugnado)

y soporta por ello gastos que reducen el importe efectivamente percibido por el exportador y que deben, por tanto, deducirse del precio pagado por el primer comprador independiente cuando éste sirve de base para el cálculo del precio de exportación. Diré incluso que el razonamiento es aplicable *a fortiori* a estos supuestos, pues, si bien Gestetner recibe los productos de Mita en el mismo Japón y toma sus propias medidas para exportarlos de Japón, no ocurre así en el caso de los otros clientes OEM a los que se entregan los productos sobre una base fob Japón ni sobre todo en el de los demás importadores independientes, cuyos productos pasan materialmente incluso por el depósito aduanero que posee Mita Europe en los Países Bajos.

19. En consecuencia, sólo me resta tomar postura respecto de algunas alegaciones no invocadas en el asunto Gestetner. En primer lugar, al basarse en el hecho de que aunque Mita Europe no importe oficialmente productos Mita, asume sin embargo las funciones típicas de un importador, las Instituciones, en contra de lo que afirma la parte demandante, han dado prioridad a la realidad económica sobre un enfoque puramente formal.

20. En cuanto a la alegación de que, al aplicar la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base a las ventas a la exportación efectuadas a importadores independientes, sean o no OEM, las Instituciones efectuaron una doble deducción de beneficios, está desprovista de todo fundamento legal. En efecto, se llevó a cabo un sólo reajuste por beneficios, referido al precio pagado *por* los importadores independientes a Mita Europe y no al precio pagado *a los* importadores independientes por su clientes. Que el precio de exportación no incluya el beneficio obtenido por los importadores independientes por las ventas realizadas a sus clientes en el mercado comunitario no es más que la consecuencia del hecho de que equivale al precio pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad y no al precio pagado o por pagar en el mercado comunitario.

21. Por último, considero impertinente la referencia hecha por Mita a la Decisión nº 2247/87/CECA de la Comisión, de 28 de julio de 1987, por la que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas chapas de hierro o de acero originarias de México.[7] Es cierto que en ella la Comisión reconoce que

7 — DO L 207, p. 21. Mediante su Decisión nº 3499/87/CECA, de 19 de noviembre de 1987, por la que se establece un derecho antidumping definitivo (DO L 330, p. 42), la Comisión, ante la falta de nuevas pruebas, confirmó sus conclusiones provisionales sobre el dumping y el perjuicio.

«sería normal considerar como parte de la misma sociedad a la filial de un productor establecida *en el mismo país*, que realice funciones idénticas a las de un departamento plenamente integrado de ventas para la exportación» (véase el considerando 10).

No obstante, en el presente caso, Mita Europe, que es la filial de que se trata, no realiza funciones idénticas a las de un servicio de ventas a la exportación, sino aquellas que corresponden normalmente a una filial de importación. Por otra parte, es incorrecto afirmar que la Comisión ha reconocido en esta Decisión que en tal supuesto el precio de exportación debería calcularse con arreglo a la letra a) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, aunque la filial esté establecida en un tercer país, y, *a fortiori*, deducir de ello que, en consecuencia, debería procederse de la misma forma si estuviera establecida en la Comunidad. Se deduce claramente de las consideraciones posteriores de la Comisión que esta Institución se cuestionó sobre si debía hacerse lo propio no sólo cuando la filial esté establecida «en el mismo país» que el productor, sino también cuando esté situada en un tercer país, es decir, distinto del país de establecimiento del productor, pero que no se pronunció al respecto. En efecto, en la tercera frase del considerando 10 destaca:

«El hecho de que, en este caso, la filial se considere o no como departamento plenamente integrado de ventas para la exportación no tiene, bajo ningún concepto, una influencia decisiva en la fijación del tipo del derecho aplicable.»

Esta es la razón por la cual la Comisión adoptó, como precios de exportación, los precios realmente pagados o por pagar a la filial de que se trata. Considero significativo resaltar que cuando Mita reproduce dicho considerando en el punto 39 de su réplica, se abstiene de citar este pasaje.

22. Por último, como Mita no impugnó el nivel de reajuste efectuado para tener en cuenta el papel de Mita Europe en sus ventas a los importadores independientes, y como los documentos obrantes en autos y los informes pronunciados ante el Tribunal de Justicia no han revelado que el índice de reajuste fuera excesivo, se deduce de todo lo que precede que el segundo motivo no puede acogerse.

Conclusión

23. En consecuencia, procede desestimar el recurso de Mita y condenarla en costas, incluidas las de las dos partes coadyuvantes que intervienen en apoyo de las pretensiones del Consejo. Gestetner cargará con sus propias costas.