INFORME PARA LA VISTA
presentado en el asunto C-178/87 *

Indice

I. Actividad de la demandante I-1581

II. Hechos y procedimiento I-1582

A. Hechos I-1582

B. Fase escrita y pretensiones de las partes I-1582

III. Motivos y alegaciones de las partes I-1584

III.1. Admisibilidad I-1584

III.2. El fondo I-1584

A. Cálculo del valor normal I-1584

B. Comparación I-1596

C. Cálculo del margen de dumping I-1599

IV. Respuesta del Consejo a la pregunta formulada por el Tribunal de Justicia I-1602

I. Actividad de la demandante

La demandante, Minolta Camera Co. Ltd (en lo sucesivo, «Minolta»), es una sociedad japonesa que fabrica máquinas de fotos y equipos para oficina, entre ellos fotocopiadoras de papel normal (en lo sucesivo, «PPC»).

En Japón, Minolta sólo vende sus PPC por mediación de Minolta Business Equipment Trading Ltd (en lo sucesivo, «MJS»), filial que controla totalmente. MJS tiene sucursales en todo el territorio japonés y vende a

* Lengua de procedimiento: inglés.

sus concesionarios y a los consumidores finales.

En la Comunidad, Minolta vende exclusivamente a Minolta Camera Handelsgesellschaft mbH (en lo sucesivo, «Minolta Alemania»), que es su distribuidor en Alemania y desempeña funciones similares a las de MJS en Japón, dado que vende tanto a clientes independientes como a los distribuidores nacionales de los otros Estados miembros. Los distribuidores del Reino Unido, Francia y Bélgica son filiales totalmente controladas por Minolta.

II. Hechos y procedimiento

A. *Hechos*

En julio de 1985, el Committee for European Copier Manufacturers (en lo sucesivo, «CECOM») presentó ante la Comisión una denuncia según la cual las importaciones de determinadas PPC originarias de Japón eran objeto de prácticas de dumping y causaban un perjuicio a la industria comunitaria.

El procedimiento antidumping iniciado por la Comisión en virtud del 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), abocó al establecimiento por el Reglamento (CEE) nº 2640/86 de la Comisión, de 21 de agosto de 1986 (DO L 239, p. 5), de un derecho antidumping provisional del 15,8 % sobre las PPC exportadas por Minolta.

Tras adoptar el Reglamento antes citado, en el que la Comisión evaluó en un 29,3 % el margen de dumping que, a su juicio, Minolta había practicado, ésta dirigió a la Comisión, el 10 de octubre de 1986, un escrito detallado y motivado en el que confirmaba los puntos ya expuestos en sus observaciones de 10 de julio de 1986 y aludía a la ilegalidad del método utilizado por la Comisión para el cálculo del margen de dumping. Este escrito no obtuvo respuesta.

La Comisión, por su parte, indicó, el 10 de noviembre de 1986, el método definitivo que iba a seguir para calcular el margen de dumping de Minolta. Este margen pasó de 29,3 % a 35 %. En las observaciones presentadas el 21 de noviembre de 1986, a las que la Comisión no respondió, Minolta alegó la ilegalidad del método utilizado por la Comisión para determinar el beneficio razonable incluido en el cálculo del valor normal de las PPC fabricadas por Minolta.

El 23 de febrero de 1987, el Consejo, a propuesta de la Comisión, adoptó el Reglamento (CEE) nº 535/87, por el que se establece un derecho antidumping definitivo del 20 % sobre las exportaciones de Minolta (DO L 54, p. 12; en lo sucesivo, «Reglamento impugnado»). Este Reglamento declaró que Minolta practicaba un margen de dumping del 35 %.

B. *Fase escrita y pretensiones de las partes*

El recurso de Minolta se registró en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 10 de junio de 1987.

Mediante autos de 3 de febrero de 1988, el Tribunal de Justicia admitió la intervención de la Comisión y del CECOM en apoyo de las pretensiones de la parte demandada.

La fase escrita siguió su curso reglamentario. Visto el informe del Juez Ponente y oído el Abogado General, el Tribunal de Justicia, con arreglo al apartado 1 del artículo 95 del Reglamento de Procedimiento, acordó atribuir el asunto a la Sala Quinta e iniciar la fase oral sin previo recibimiento a prueba. No obstante, el Tribunal de Justicia formuló una pregunta al Consejo, que éste respondió por escrito dentro del plazo señalado.

La *demandante* solicita al Tribunal de Justicia que:

— Anule el Reglamento nº 535/87 del Consejo en la medida en que afecta a la demandante por uno o por la totalidad de los motivos siguientes:

  — Infracción de los apartados 2, 3, 9, 10 y 13 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 del Consejo.

  — Infracción de los apartados 1 y 2 del artículo VI del GATT y de los artículos 1 y 2 del Código antidumping de 1979.

  — Violación del principio de proporcionalidad, del principio de confianza legítima, del de igualdad y del principio *audi alteram partem*.

  — Causa de nulidad.

  — Falta de motivación.

— Además, o con carácter subsidiario, anule el mencionado Reglamento en la medida en que establece un derecho antidumping definitivo del 20 % sobre las fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón, fabricadas y exportadas por la demandante.

— Por añadidura, o también con carácter subsidiario, anule el citado Reglamento en la medida en que ordena la percepción definitiva de los importes garantizados por los derechos antidumping provisionales en lo que se refiere a las fotocopiadoras de papel normal fabricadas por la demandante y exportadas a la Comunidad.

— En todo caso, condene en costas al Consejo.

— Acuerde la indemnización a que hubiere lugar en Derecho o en justicia en todas las situaciones mencionadas.

El *Consejo* solicita al Tribunal de Justicia que:

— Desestime el recurso.

— Condene en costas a la parte demandante.

El *CECOM*, parte coadyuvante, solicita al Tribunal de Justicia que:

— Desestime el recurso de Minolta.

— Condene a Minolta en costas, incluidas las del CECOM, parte coadyuvante.

III. Motivos y alegaciones de las partes

III.1. *Admisibilidad*

Minolta alega que, según reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia, procede declarar la admisibilidad del recurso con arreglo a las disposiciones del párrafo segundo del artículo 173 del Tratado CEE.

El *Consejo* no presenta objeciones a la admisibilidad del escrito de recurso, exceptuada la pretensión por la que Minolta solicita que en el fallo de la sentencia se declare la anulación del Reglamento impugnado en puntos de derecho específicos. Estima que debería declararse la inadmisibilidad de esta pretensión.

III.2. *El fondo*

A. *Cálculo del valor normal*

Minolta impugna el cálculo del valor normal en la medida en que el Consejo incluyó en dicho valor: a) los gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales (gastos VAG) de sus filiales de venta; b) un beneficio del 14,6 %, y c) el importe de determinadas reducciones concedidas por las filiales japonesas a sus clientes.

En cuanto a la *inclusión de los gastos VAG* de sus filiales de venta, Minolta alega que obtiene un valor normal calculado correspondiente a una fase situada más allá de la fase en fábrica, mientras que el precio de exportación se calculó con arreglo al apartado 8 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, a partir de los precios de venta de las filiales directas e indirectas de la Comunidad, precios de los que el Consejo dedujo todos los gastos efectuados por dichas filiales en relación con las ventas de que se trata. De ello resulta que el precio de exportación fue calculado en la fase en fábrica, pero que el valor normal se calculó en la práctica en la fase del minorista.

Minolta arguye que la alegación expuesta por las Instituciones de que era necesario incrementar los costes de producción en un importe razonable por lo que se refiere a los gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales (y beneficios) para poder calcular el valor normal como si existieran ventas en el mercado interior no corresponde a la finalidad del cálculo del valor normal. Este debe calcularse en función del coste de producción incrementando los costes y el beneficio necesario para determinar el valor de las mercancías en la fase en fábrica (o en cualquier otra fase comercial que se considere oportuna) y para permitir una «comparación válida» con el precio de exportación.

Según Minolta, para calcular el valor normal con arreglo al inciso ii) de la letra b) del

apartado 3 del artículo 2 debe tenerse en cuenta un importe razonable de gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales. No obstante, dicho importe debe determinarse de forma que el valor normal calculado corresponda a la fase en fábrica.

Minolta alega que el método adoptado por las Instituciones revela un margen de dumping completamente alejado de la realidad. En efecto, tras los reajustes efectuados para tener en cuenta los gastos de transporte, el precio medio en la Comunidad de los seis modelos elegidos por la Comisión es un 30,45 % superior al precio medio de estos modelos en Japón o un 33,45 % si se tienen en cuenta todos los modelos (como lo demuestran los cuadros I y II de la colección confidencial de cuadros anexa a los autos, cuyos datos sobre los precios y costes indicados son los mismos que pudo comprobar la Comisión). Aunque el precio medio en la Comunidad se compara con el precio medio que Minolta debería obtener en Japón para cubrir todos los costes (de fabricación y VAG) y realizar un beneficio del 14,6 %, los precios comunitarios son siempre muy superiores a los precios japoneses, como revela el cuadro III. De ello se deduce que el precio medio de los seis modelos elegidos por la Comisión es un 11,74 % más elevado en la Comunidad que en Japón, aunque los precios japoneses sean objeto de reajustes para evitar pérdidas y proporcionar un beneficio de 14,6 %. Lo mismo puede decirse cuando se ha procedido a otro reajuste por los gastos de transporte a la Comunidad: en este caso, los precios comunitarios son superiores en un 4,08 %.

Minolta alega asimismo que, dado que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación no es válida, las disposiciones del artículo VI del GATT y de los artículos 1 y 2 del Código antidumping de 1979 han sido vulneradas y que puede alegar la infracción de dichas disposiciones como motivo de anulación del Reglamento impugnado. En efecto, el artículo 173 del Tratado no exige, en lo que se refiere a los recursos interpuestos por los Estados miembros, el Consejo o la Comisión, que la norma jurídica relativa a la aplicación del Tratado que ha sido vulnerada tenga efecto directo. Habida cuenta de que las personas físicas o jurídicas tienen los mismos derechos en virtud del párrafo segundo del mismo artículo, tampoco procede imponer a Minolta tal exigencia.

Minolta sostiene que, aunque el concepto de efecto directo fuera de aplicación en el presente caso, el artículo VI del GATT y los artículos 1 y 2 del Código antidumping de 1979 reunirían las condiciones necesarias: la aplicación del GATT y del Código antidumping de 1979 en la Comunidad no depende de otras medidas de la Comunidad o de las autoridades nacionales, y las disposiciones antes citadas son claras y precisas.

Si el Tribunal de Justicia estimara que el GATT y el Código antidumping de 1979 no pueden afectar a la validez del Reglamento impugnado, el Reglamento nº 2176/84 debe interpretarse de conformidad con el GATT y con el Código.

A este respecto, Minolta subraya, en particular, la obligación de efectuar una comparación equitativa, como la prevista en el Código antidumping de 1979, es decir, que la comparación entre los precios debe realizarse en la misma fase comercial comparando precios negociados en fechas lo más aproximadas que fuere posible y teniendo en cuenta todas las diferencias que puedan afectar a la posibilidad de compararlos. En cuanto a la fase comercial, el Código antidumping de 1979 sugiere elegir la fase en

fábrica que corresponde, según Minolta, a la fase en que el productor pone la mercancía a disposición en su fábrica para que el comprador se haga cargo de ella. Según las normas internacionales de interpretación de los términos comerciales (Incoterms), «en fábrica» significa que la única responsabilidad del vendedor consiste precisamente en poner la mercancía a disposición del comprador en su establecimiento, que no es responsable de la carga de la mercancía en el vehículo suministrado por el comprador y que este último se hace cargo de los gastos y de los riesgos inherentes al transporte de la mercancía desde ese punto hasta el lugar de destino. Por consiguiente, es evidente que el término en fábrica indica los costes incluidos en el precio pagado por el comprador al vendedor. Las expresiones «misma fase comercial» y «fase en fábrica» se refieren a precios. Por tanto, el Consejo adoptó un criterio erróneo para determinar si los precios que había calculado se situaban en la misma fase comercial cuando se refirió a los compradores que los pagan.

Al no haber respetado la condición fundamental de establecer una comparación válida impuesta por el GATT, por el Código antidumping de 1979 y también por el Reglamento nº 2176/84, el Consejo ha abusado de los poderes que le confiere dicho Reglamento, ya que declaró un margen de dumping del 35 % a pesar de saber que los precios que Minolta practicaba en la Comunidad eran muy superiores a sus precios en Japón. El Consejo violó la confianza legítima de los operadores económicos que efectuaban transacciones comerciales con la Comunidad y en el interior de ésta, operadores que confían en que las normas convenidas a nivel internacional serán aplicadas de forma equitativa por las autoridades comunitarias y de conformidad con el GATT y con el Código antidumping de 1979. Minolta estima, además, que al considerar que practica un dumping del 35 % y al imponerle un derecho del 20 %, cuando una comparación válida demuestra que no practica ningún dumping, el Consejo le ha impuesto una carga desproporcionada respecto del objetivo del Reglamento nº 2176/84 y, por consiguiente, ha violado el principio de proporcionalidad. Minolta sostiene asimismo que el Consejo ha violado el principio de igualdad, dado que consideró despreciable el dumping practicado por otro fabricante que se hallaba en la misma situación que Minolta, pero que había vendido a clientes independientes.

Según Minolta, al actuar de la forma que se le imputa, el Consejo infringió las disposiciones del artículo 2, apartados 3, letra b), inciso ii), y 9 del Reglamento nº 2176/84, que exigen que la comparación entre el precio de exportación y el valor normal sea una comparación válida y, en particular, que se realice en la misma fase comercial.

En cuanto al *beneficio incluido por el Consejo en el valor normal,* Minolta estima que es demasiado alto, porque el Consejo no ha tenido en cuenta:

a) el beneficio medio realizado en todos los modelos pertinentes vendidos en el mercado japonés;

b) el volumen de negocios de los modelos no rentables vendidos en el mercado interior;

c) ni calculado el beneficio en la fase en fábrica.

a) Según Minolta, si el Consejo considera que normalmente se obtiene un beneficio sobre las PPC, no puede excluir los aparatos que se vendieron con pérdidas durante un período determinado ni considerar el beneficio sobre las ventas restantes como el beneficio normal y aplicarlo a todos los modelos de Minolta. Si, por el contrario, el Consejo estima que normalmente no se obtienen beneficios sobre las PPC, deberá calcular el beneficio sobre cualquier base razonable en función de las informaciones disponibles.

En ambos casos, el beneficio debe ser razonable y tener en cuenta:

i) el beneficio real obtenido sobre las PPC en el mercado interior;

ii) las fluctuaciones de la rentabilidad de las PPC en el tiempo;

iii) la necesidad de producir una serie de PPC que responden a las exigencias del consumidor.

i) En el caso de que algunas PPC se vendan con pérdidas y otras con un beneficio considerable, sólo un beneficio calculado teniendo en cuenta no sólo las ventas realizadas con beneficios, sino también las efectuadas con pérdidas dará una idea correcta de los beneficios reales obtenidos sobre las PPC en Japón. A este respecto, Minolta presenta dos ejemplos para demostrar que el enfoque del Consejo, consistente en ignorar las ventas con pérdidas, es incorrecto.

1er ejemplo

Beneficios/pérdidas

Modelo	Total vendido por sociedad	Sdad. A	Sdad. B	Sdad. C
Uno	100	2 %	2 %	30 %
Dos	100	2 %	2 %	5 %
Tres	100	2 %	+ 10 %	+ 60 %
Beneficio añadido por el Consejo		35 %	10 %	60 %
Beneficio medio ponderado por sociedad		N/A	2 %	8,3 %
Beneficio medio ponderado de todas las sociedades		2,8 %		

De este cuadro se desprende que el beneficio que el Consejo añadió, utilizando el método impugnado, no es razonable.

2.º ejemplo: Alfa y Beta han obtenido un beneficio del 10 % en el mercado japonés sobre sus gamas de diez modelos. El beneficio obtenido sobre los modelos Alfa varía del 5 % en un modelo al 15 % en otro modelo, mientras que los beneficios obtenidos por Beta varían de — 10 % a + 30 %. Según Minolta, los beneficios obtenidos por ambas sociedades son idénticos y el beneficio que debería considerarse normal es idéntico. En cambio, según Minolta, el Consejo afirmó que el beneficio obtenido normalmente por Beta era superior al obtenido por Alfa, porque no tuvo en cuenta las ventas de los modelos Beta que registraron pérdida durante el período considerado.

ii) Habida cuenta de las variaciones de rentabilidad de los distintos modelos en el tiempo, Minolta estima que para determinar el beneficio obtenido durante un período determinado (el período de referencia) hay que tener en cuenta el beneficio medio realizado en todos los modelos de distintas edades vendidos durante el citado período, que puede aplicarse a todos los modelos vendidos por Minolta durante este mismo período. Sin embargo, el Consejo tuvo en cuenta una serie de modelos vendidos durante el período de referencia y aplicó el beneficio resultante a toda una serie de modelos Minolta sin tener en cuenta su edad ni su rentabilidad.

iii) Por último, dado que los fabricantes japoneses deben producir una gama completa de fotocopiadoras, el beneficio normal deberá ser el obtenido en toda la gama de modelos, y no sólo en aquellos que se venden con un beneficio global durante un período determinado.

b) Según Minolta, el beneficio calculado por el Consejo no es razonable por otro motivo suplementario y es que no tuvo en cuenta el volumen de negocios de los modelos no rentables vendidos en el mercado interior. En el supuesto de que el Consejo sólo debiera tener en cuenta el beneficio sobre los modelos que son rentables, el beneficio obtenido sobre estos modelos debería expresarse en porcentaje de ventas de los modelos rentables y no rentables. Minolta sostiene que, en el cálculo del margen de dumping en el presente asunto, el Consejo, tras haber calculado mal el importe objeto de dumping basándose únicamente en el precio de las ventas objeto de dumping, lo expresó como un porcentaje del valor cif de todas las ventas, hayan sido objeto de dumping o no.

A este respecto, Minolta da el ejemplo siguiente:

Modelo	Beneficios/ Pérdidas	Volumen de negocios
A	10 %	100
B	10 %	100
C	— 10 %	100
		300

i) Es evidente que el beneficio medio es aquí del 3,3 %,

es decir, $\frac{10 + 10 - 10}{300} = 3{,}3\ \%$.

Este es el beneficio normal y ningún margen de beneficios razonable puede superar este porcentaje.

ii) El método del Consejo da un beneficio del 10 %, pues ignora las ventas del modelo C,

es decir, $\frac{20}{200} = 10\ \%$.

iii) Si el Consejo ignorara (equivocadamente) las pérdidas sobre los modelos C y si sólo estimara un beneficio del 20 % sobre los modelos A y B, este beneficio debería expresarse en porcentaje de volumen de negocios total,

es decir, $\frac{20}{300} = 6{,}7\%$.

c) Minolta alega, por último, que el Consejo no calculó el beneficio en la fase en fábrica. Por una parte, dado que, según las cifras presentadas por Rank Xerox, un beneficio del 16 % para un proveedor integrado en un mercado determinado equivale a un beneficio del 5 % para un fabricante aislado en dicho mercado, Minolta estima que, si un beneficio del 14,6 % correspondiera a un cálculo razonable del beneficio obtenido normalmente por los proveedores de PPC integrados en el mercado japonés, el Consejo hubiera debido considerar como beneficio normal en la fase en fábrica un beneficio algo inferior al 5 %. Por otra parte, según Minolta, el tipo del 5 % fue utilizado por la Comisión durante la reunión informativa de 30 de junio de 1986 y corresponde al beneficio que el Consejo consideró realista para las ventas de Minolta en la Comunidad. Este es ligeramente superior al beneficio del 4 % que el Consejo atribuyó a las denunciantes en el mercado de la Comunidad, que es más lucrativo. Por otra parte, el Consejo no hubiera debido añadir este margen de beneficios a la suma de costes de producción de Minolta y a todos los gastos VAG, tanto de la empresa productora como de las filiales japonesas, que supera el valor en fábrica.

En cuanto a los *pagos por entrega a cuenta de un aparato usado,* Minolta alega que el Consejo aumentó los gastos VAG incluidos en el valor normal calculado en un importe correspondiente al valor de determinadas reducciones concedidas por las filiales japonesas de Minolta a sus clientes. Según Minolta, el Consejo no dispone de elementos de prueba que permitan justificar dicho aumento y, por consiguiente, los gastos VAG incluidos en el valor normal calculado que sirvió de base para el cálculo del valor normal aplicable a la demandante superaron el «margen de beneficios razonable» previsto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84. En efecto, las reducciones de que se trata eran semejantes a otras reducciones concedidas por las filiales japonesas de Minolta, y ni MJS ni ninguna otra sociedad del grupo Minolta han aceptado jamás aparatos usados a cuenta de un modelo nuevo. Por último, las reducciones de que se trata eran costes directamente relacionados con las ventas consideradas y, por consiguiente, no debían ser incluidos en el cálculo del valor normal.

Minolta alega, en este sentido, que, en febrero de 1986, la Comisión realizó en Japón una inspección de los datos facilitados por Minolta respecto a los costes de producción, gastos VAG, precios y todas las reducciones correspondientes al período de referencia. Sólo después de efectuar las inspecciones oportunas en otras empresas exportadoras decidió la Comisión aumentar los gastos VAG incluidos en el valor normal calculado con el importe de las reducciones concedidas por MJS (que corresponde a los números de código 32 y 34 del sistema de contabilidad informatizado de Minolta) que suponía que eran reducciones por entrega a cuenta de un aparato usado similares a las que solían conceder otros exportadores.

Minolta sostiene que la Comisión no poseía copias de los documentos que sus funcionarios tuvieron ocasión de consultar durante la inspección antes mencionada, documentos que acreditan que los concesionarios habían pedido a Minolta que les pagaran una cantidad de dinero para poder admitir la entrega de un aparato usado a cuenta de uno nuevo. Según la demandante, la Comisión tampoco fue capaz de designar con exactitud estos documentos ni los ejemplos de reducción por entrega a cuenta de un aparato usado detectados por sus funcionarios. Además, las notas que tomaron los Abogados de Minolta durante la reunión de inspección ponen de manifiesto que la reducción correspondiente al código 32 es una reducción ordinaria y que el funcionario de la Comisión

no manifestó duda alguna acerca de la naturaleza de las reducciones practicadas por Minolta. Al contrario, la Comisión se negó a facilitar a Minolta una copia del acta de la reunión de inspección, que, según Minolta, no se llegó a redactar. Por último, MJS solicitó a auditores de cuentas independientes que verificaran sus cuentas de varios años y el informe que elaboraron muestra que MJS no ha recibido nunca un aparato usado a cuenta de uno nuevo (anexo IV al escrito de recurso).

Minolta sostiene asimismo que la Comisión no ha tenido en cuenta las pruebas y observaciones detalladas que Minolta le remitió en fecha 10 de octubre de 1986, de las que se deduce que Minolta no había llevado a cabo ninguna transacción en concepto de entrega a cuenta de un aparato usado y explican la auténtica naturaleza y utilización de las reducciones de que se trata.

Según Minolta, todas las reducciones de los códigos 32 y 34 son reducciones normales. Las reducciones del código 32 no han tenido nunca relación con operaciones de entrega a cuenta de un aparato usado, como se desprende de las notas tomadas durante la reunión de inspección antes citada y de las explicaciones dadas por Minolta a la Comisión el 10 de octubre de 1986, y que se pondrán a disposición del Tribunal de Justicia y del Consejo, con carácter confidencial, si éstos lo desean. Las reducciones del código 34 fueron previstas para facilitar a los concesionarios operaciones con sus clientes en las que interviene la entrega a cuenta de un aparato usado, pero, en realidad, desde 1983, estas reducciones se concedían con independencia de si las operaciones de entrega a cuenta habían tenido lugar en la práctica.

Para demostrar que las reducciones correspondientes a los códigos 32 y 34 son diferentes de las reducciones por entrega a cuenta de un aparato usado a las que el Consejo se refiere en el considerando 13 del Reglamento impugnado, Minolta alega también, por una parte, que, generalmente, los clientes de MJS que obtienen estas reducciones son miembros de la «Minolta Society», club que ofrece diversas ventajas a sus miembros y que está abierto a los concesionarios MJS importantes, y, por otra, que las reducciones se conceden automáticamente a todos los miembros del club de acuerdo con una tarifa uniforme. Ahora bien, si dichas reducciones dependieran de la existencia de una operación con entrega a cuenta de un aparato usado, su importe variaría de una operación a otra, y este no es el caso.

Según Minolta, la concesión de una reducción tiene por única finalidad permitir a MJS realizar ventas suplementarias a sus concesionarios, ayudándoles a vender en circunstancias en las que podrían perder un cliente potencial. En cuanto a la supuesta ventaja mencionada por el Consejo, Minolta afirma que es evidente que le beneficia con independencia de si aplica un sistema de entrega a cuenta de un aparato usado o de si concede reducciones. No existe ninguna relación de causalidad entre las reducciones de Minolta y las supuestas ventajas de la falta de un mercado de PPC de segunda mano en Japón.

El Consejo no debería haber añadido a los gastos VAG los costes equivalentes al importe de estas reducciones, ya que, en opinión del propio Consejo, estos costes están directamente relacionados con las ventas consideradas, con arreglo a la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.

El *Consejo* afirma, en primer lugar, *respecto a la inclusión de los gastos VAG,* que calculó el valor normal según lo dispuesto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del ar-

tículo 2 del Reglamento nº 2176/84 (considerandos 8 y ss. del Reglamento impugnado), habida cuenta de que las ventas de PPC de Minolta en Japón habían generado pérdidas. El Consejo incluyó en el valor normal los gastos VAG correspondientes a las operaciones de las filiales de venta de Minolta en el mercado interior, ya que éstas desempeñaban las funciones de departamento de ventas de Minolta. En efecto, al estar sometidas a un control común, no procede tratar a las filiales de venta como independientes de Minolta. Así, según el Consejo, todos los gastos normalmente soportados por el grupo Minolta en las ventas interiores se hallan dentro de los límites del «importe razonable por los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales» previsto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, y deben, por consiguiente, ser incluidos en el valor normal calculado. Dado que todos los gastos VAG del departamento de «exportación» están comprendidos en el precio de exportación, no habría sido adecuado incluir en el cálculo del valor normal sólo una parte de los gastos VAG correspondientes a las ventas del mercado interior.

Respecto a la alegación de Minolta de que, debido a la inclusión de los gastos mencionados, el valor normal fue calculado en una fase comercial distinta de la fase en fábrica, el Consejo aduce que Minolta confunde determinados aspectos del cálculo del valor normal con el tema de la comparación entre este valor y el precio de exportación. Según el Consejo, la fase comercial la define la categoría de compradores a los que vende una sociedad y no la naturaleza de los elementos del coste incluidos en el valor normal. En particular, la definición de fase comercial dada por Minolta es inapropiada y los Incoterms a los que Minolta se refiere no son de ninguna utilidad para determinar la fase comercial a efectos de los cálculos realizados en un procedimiento antidumping. Según el Consejo, la fase comercial se determina examinando a qué categoría de compradores corresponde el precio practicado. La fase en fábrica se refiere a la venta efectuada al primer comprador independiente en la cadena de distribución. Por último, no ha quedado acreditado que si Minolta hubiera efectuado ventas por sí misma a compradores independientes las condiciones habrían sido diferentes hasta el punto de que los precios facturados por Minolta y los facturados por las sociedades de venta al mismo comprador habrían sido distintos. Como el valor normal calculado se determina en sustitución del precio de venta, se situará normalmente en la misma fase comercial que el valor normal al que va a reemplazar.

También afirma que el argumento de Minolta acerca de la «comparación válida» prevista en el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 no puede invocarse para determinar el «importe razonable» de gastos VAG que debe incluirse en el cálculo del valor normal, pero debe examinarse en la fase de la comparación entre el valor normal y el precio de exportación.

En cuanto a la supuesta infracción de las disposiciones del GATT y del Código antidumping de 1979, el Consejo sostiene que no hay conflicto entre el Reglamento impugnado y las disposiciones mencionadas. Según el Consejo, el Reglamento nº 2176/84 define de forma bastante precisa, en particular en los apartados 9 y 10 del artículo 2, el método que debe seguirse para establecer una comparación válida al tiempo que prevé reajustes. Además, en virtud del Código antidumping, las partes contratantes disponen de una facultad de apreciación respecto a la manera de adaptar la

legislación nacional a dichas disposiciones, y el Código no aporta indicación alguna sobre lo que debe entenderse por comparación válida.

El Consejo arguye, también, que Minolta no puede invocar directamente las disposiciones del GATT o del Código, aunque el Reglamento impugnado estuviera en contradicción con dichos acuerdos internacionales, y se remite, a este respecto, a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, que declaró que las normas del Acuerdo General, y en particular su artículo VI, no son directamente aplicables y no confieren derechos a los particulares (sentencias de 12 de diciembre de 1972, International Fruit Company, asuntos acumulados 21/72 a 24/72, Rec. p. 1219; de 24 de octubre de 1973, Schlüter, 9/73, Rec. p. 1135; de 16 de marzo de 1983, SIOT, 266/81, Rec. p. 731; SPI y SAMI, asuntos acumulados 267/81 a 269/81, Rec. p. 801, y Singer y Geigy, 290/81 y 291/81, Rec. p. 847). El Consejo sostiene que el mismo principio es aplicable al Código antidumping.

El Consejo afirma además que, en la sentencia de 7 de mayo de 1987, Toyo/Consejo (240/84, Rec. p. 1809), la demandante fundaba en amplia medida su recurso en un supuesto conflicto entre el Reglamento antidumping impugnado y las normas del GATT, y que el Tribunal de Justicia se limitó a interpretar el Reglamento de base que había precedido al Reglamento nº 2176/84, indicando de esta forma que no procede referirse al artículo VI del GATT o al Código.

En cuanto a la alegación relativa al *carácter poco razonable del margen de beneficios incluido en el valor normal calculado,* el Consejo aduce, en primer lugar, que para hallar el valor normal calculado correspondiente a los modelos de Minolta las Instituciones utilizaron el beneficio medio —es decir, el importe sobrante, después de deducir los costes de producción, incluida una suma razonable en concepto de gastos VAG— obtenido sobre los modelos vendidos por todos los demás exportadores que realizan ventas en Japón. Para calcular un beneficio razonable, se tuvieron en cuenta los circuitos de ventas con pérdidas, cuando de la venta global del modelo considerado se obtenían beneficios, y, por consiguiente, numerosas ventas aisladas efectuadas con pérdidas durante el período de referencia. El considerando 10 del Reglamento impugnado describe el método utilizado para el cálculo del margen de beneficios que era del 14,6 %.

Según el Consejo, del apartado 4 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 se desprende que, en contra de lo que afirma Minolta, cabe excluir las ventas con pérdidas y que no es necesario basar el valor normal en un promedio de las ventas efectuadas a precios superiores e inferiores al coste de producción. En efecto, si el apartado 4 del artículo 2 se aplica únicamente en el supuesto de que no se obtengan beneficios, todos los métodos enumerados en esta disposición para calcular el valor normal se basan en ventas, valores o precios que incluyen o pueden incluir un beneficio.

El Consejo precisa a este respecto que, cuando se opte por el método del valor normal calculado, el margen de beneficios puede basarse en el beneficio obtenido por otras sociedades en el país y en el sector de actividad considerados. En tal caso, el Consejo considera que los términos del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 y la comparación con la situación contemplada en el apartado 4 del artículo 2 indican claramente que deben tenerse en cuenta las ventas efectuadas a un precio superior al coste de producción y no todas las ventas de las otras sociedades.

Respecto a los ejemplos citados por Minolta, el Consejo considera que el primero es impertinente, dado que la mayoría de los modelos de todos los exportadores, salvo Minolta, se han vendido en Japón con beneficios. En cuanto al segundo ejemplo, el Consejo alega que la afirmación de que el margen de beneficios normal para Beta —exportador que vende con pérdidas una parte de su producción— es superior porque no se tuvieron en cuenta las ventas con pérdidas, se atiene a lo previsto en el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84. Por lo que se refiere a las ventas de Beta citadas como ejemplo, el valor normal podría calcularse «a partir de las otras ventas efectuadas en el mercado interior», ventas lucrativas, como prevé el artículo antes citado.

Tampoco puede aceptarse el paralelismo establecido con las afirmaciones del Consejo acerca del perjuicio. El Consejo destaca que el método utilizado para calcular el aumento de precios que se necesita para que los productores comunitarios puedan obtener un beneficio razonable en la Comunidad no guarda relación alguna con el cálculo de un margen de beneficios para obtener un valor normal calculado. Las ventas con pérdidas son un indicador del perjuicio y, en consecuencia, no pueden excluirse de los cálculos de este perjuicio. En cambio, pueden excluirse del cálculo del valor normal como establece el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, pues, de otra manera, se tendrían en cuenta ventas que no fueron realizadas en el curso de operaciones comerciales normales.

La comparación sugerida por Minolta con el cálculo de los márgenes de dumping es errónea. El método de cálculo del margen de dumping y el cálculo de un beneficio normal en ventas interiores lucrativas a efectos de la determinación del valor normal son dos cuestiones distintas.

El Consejo hace varias alegaciones en contra de la tesis de Minolta según la cual, habida cuenta de las variaciones de rentabilidad de un modelo en el tiempo, el Consejo hubiera debido tener en cuenta el beneficio medio obtenido en todos los modelos considerados en las distintas etapas de antigüedad vendidos durante el período de referencia. Alega, en primer lugar, que el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 permite excluir las ventas con pérdidas si éstas se producen de forma escalonada durante un período bastante dilatado. Ahora bien, estimó que el período de referencia cumplía esta exigencia. El Consejo afirma después que no se ha aportado prueba alguna en apoyo de la tesis de las variaciones de rentabilidad de un producto a lo largo de su período de duración y que los precios de los modelos varían con frecuencia en función del comprador, de forma que algunas ventas son lucrativas y otras deficitarias, con independencia de la etapa de evolución en que se halle el modelo. El Consejo alega asimismo que, según la tesis de Minolta, en el mercado siempre existen modelos de alta rentabilidad, otros menos rentables y otros cuyas ventas generan pérdidas y que, por consiguiente, ello no justifica que los beneficios se determinen teniendo en cuenta un período más largo que el período de referencia, lo que sería contrario a las disposiciones del Reglamento nº 2176/84.

El Consejo afirma igualmente que la alegación de Minolta sobre la necesidad de que los productores de PPC fabriquen una gama completa de modelos no tiene incidencia sobre la determinación del margen de beneficios razonable que debe incluirse en el valor

normal calculado. En efecto, si bien Minolta expone las razones por las que algunas ventas generan pérdidas, ello carece de relevancia a efectos de la aplicación del apartado 4 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84; el hecho de que dichas ventas se realizaran con pérdidas justifica que no se tengan en cuenta para el cálculo del valor normal.

Por lo que se refiere a la alegación de que el beneficio no fue calculado en la fase en fábrica, el Consejo alega que la cuestión de la fase comercial no es pertinente a este respecto. Explica, por una parte, que el importe que debe incluirse en concepto de los beneficios previstos en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 está compuesto por el beneficio obtenido por el fabricante de la producción y por los beneficios obtenidos de las ventas de los productos por el departamento de ventas del fabricante. Este último elemento incluye, en el caso de Minolta, el beneficio obtenido por las filiales de venta que han desempeñado las funciones de un departamento de ventas y ello no modifica la fase comercial en que se realiza la venta, dado que estas filiales venden al mismo tipo de compradores al que vendería el departamento de ventas del fabricante. Por otra parte, en cuanto a las cifras indicadas por Rank Xerox, el Consejo afirma que son cifras expresadas en porcentaje del precio de catálogo de los distribuidores independientes y que, si estas cifras fueran utilizadas para calcular el margen de beneficios razonable que hay que aplicar, deberían expresarse en porcentaje de ingresos del fabricante. Por tanto, el beneficio del 5 % sobre el precio de catálogo es igual al 15,6 % del coste total del fabricante y corresponde a unos rendimientos del 13,5 % sobre los ingresos del fabricante.

En cuanto a la cifra del 4 % que corresponde al beneficio obtenido por las denunciantes sobre las ventas realizadas en la Comunidad, el Consejo alega que se trata de una cuestión distinta del cálculo del beneficio normalmente obtenido sobre las ventas de PPC en el mercado japonés y que la cifra citada se redujo a causa de las importaciones objeto de dumping.

Respecto a los *pagos por entrega a cuenta de un aparato usado*, el Consejo niega en primer lugar todos los antecedentes de hecho presentados por Minolta. Subraya que, en la reunión de inspección, los funcionarios de la Comisión no dudaron que las reducciones de los códigos 32 y 34 correspondían a pagos por entrega a cuenta de un aparato usado, ya que las pruebas disponibles eran claras a este respecto, y en especial los formularios administrativos de la propia Minolta. Del acta redactada por Minolta el 5 de febrero de 1986 (anexo IV B al escrito de recurso) se deduce que las reducciones controvertidas son pagos por entrega a cuenta.

En lo que respecta al informe elaborado por el auditor (anexo IV D al escrito de recurso), el Consejo afirma, por una parte, que los auditores concluyeron que se trataba de reducciones ordinarias por la única razón de que MJS no confirma que se hayan efectuado transacciones en las que interviene la entrega de un aparato usado a cuenta de uno nuevo. Ahora bien, el hecho de que MJS no confirme la existencia de tales transacciones no prueba que no hayan tenido lugar. Por otra parte, el Consejo sostiene que el carácter global de las reducciones concedidas no significa que no haya habido reducciones o que Minolta no haya tenido en cuenta el valor de entrega a cuenta de un aparato usado. Por último, la propia Minolta confirma que los aparatos viejos son retirados del mercado (notas tomadas por Minolta durante la reunión de 6 de febrero de 1986, p. 14, anexo IV B al escrito de recurso). No obstante, aunque se hayan efectuado pagos sin que se garantice la retirada del mercado de los aparatos, el Con-

sejo afirma que en Japón no existe mercado de PPC de segunda mano y que Minolta nunca ha negado este hecho.

El Consejo sostiene después que calculó el valor normal con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento nº 2176/84. Los gastos correspondientes a la aplicación de un sistema de pagos por entrega a cuenta de un aparato usado forman parte del «importe razonable de gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales» que debe incluirse en el valor normal calculado, como establece la letra c) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84. Por ser gastos generales, estos gastos no deberían dar lugar a un reajuste. Además, cuando se entrega un aparato usado a cuenta de uno nuevo, se obtiene a cambio un beneficio (considerando 13 del Reglamento impugnado).

El Consejo considera que Minolta obtiene un beneficio de la retirada del mercado de las fotocopiadoras usadas. Minolta y todos los demás fabricantes de PPC que venden sus productos en Japón obtienen un beneficio adicional al tener la certeza de que los aparatos usados entregados a cuenta de los nuevos no volverán a ser utilizados, lo que garantiza que todas las PPC en uso serán enteramente sustituidas de forma regular durante un cierto período de tiempo (equivalente al plazo medio durante el cual el primer usuario está dispuesto a conservar una PPC nueva). Por consiguiente, los pagos por entrega a cuenta de un aparato usado tienen por efecto reducir artificialmente la duración del funcionamiento de las PPC en Japón. De ello resulta colectivamente un aumento de las ventas de PPC nuevas para los fabricantes.

Habida cuenta de que en el presente caso casi todos los aparatos entregados a cuenta eran desechados o no aptos para el servicio o retirados del mercado de otra forma, el Consejo consideró que el elemento que el exportador recibía a cambio de un pago por entrega a cuenta o de la concesión de una reducción adicional por la entrega no guardaba relación con un valor de reventa, ya que las Instituciones habían declarado que el valor de la operación correspondía más bien a las ventajas obtenidas de la retirada de los aparatos entregados y de la falta de un mercado de segunda mano.

La Comisión no ha recibido pruebas suficientes (la carga de la prueba incumbe a la parte que solicita el reajuste) que le permitan concluir que el pago o reducción concedida por la entrega a cuenta de un aparato usado era, en todo o en parte, una reducción ordinaria concedida junto a otros tipos de descuentos.

El *CECOM* estima que no cabe deducir del valor normal el importe de las reducciones por entrega a cuenta porque no modifican el precio de venta y deben tenerse en cuenta sistemáticamente para los reajustes por diferencias en las condiciones de venta que pueden afectar a la posibilidad de comparar los precios, cuando se invoca y demuestra una relación directa con las ventas.

A este respecto, el CECOM destaca, por una parte, que las rebajas por entrega a cuenta no se concedieron «en el curso de operaciones comerciales normales», según lo previsto en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, y alega que Canon, cuya cuota del mercado de las fotocopiadoras japonesas es del 30 %, sólo planteó la cuestión de las reducciones por entrega a cuenta en lo que se refiere a los reajustes contemplados en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.

Por otra parte, el CECOM alega que a Minolta puede interesarle suprimir el límite entre el cálculo del valor normal y los reajustes (prueba cuya carga incumbe a la demandante). El Tribunal de Justicia declaró, en su sentencia de 7 de mayo de 1987, Toyo/Consejo, antes citada, apartado 13, que las disposiciones de los apartados 3, 7 y 8 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 prevén de manera independiente varios métodos no similares para calcular cada uno de los términos de la comparación (el valor normal y el precio de exportación). El CECOM estima que de esta declaración resulta que las reducciones que pueden ser objeto de reajuste en las condiciones establecidas por los apartados 9 y 10 del artículo 2 no pueden utilizarse para reducir el valor normal en el marco del apartado 3 del artículo 2.

El CECOM subraya también que los pagos por entrega a cuenta giran esencialmente en torno a la retirada del servicio de fotocopiadoras usadas y a la creación de nuevos canales de venta, lo que demuestra que carecen de vínculo directo con el producto objeto de la denuncia antidumping y que, por consiguiente, no pueden ser objeto de un reajuste con arreglo a lo dispuesto en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.

B. *Comparación*

Minolta aduce que el Consejo vulneró la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 por no haber efectuado los reajustes apropiados para tener en cuenta los salarios pagados a los vendedores, ciertos gastos de transporte y algunos otros gastos de MO (la sociedad de producción de Minolta en Japón) y de MJS, a pesar de estar directamente relacionados con las ventas consideradas.

— Salarios pagados a los vendedores

Minolta sostiene que el Consejo debería haber tenido en cuenta los salarios de los jefes de ventas, que afectan a la posibilidad de comparar los precios y están directamente relacionados con las ventas de acuerdo con lo previsto en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.

En efecto, los jefes de ventas son vendedores que se encargan de la organización del trabajo de una red de vendedores, que venden PPC a los clientes, y cuya función consiste en hacer negocios, es decir, son responsables de las relaciones comerciales con concesionarios importantes. Lo anterior se deduce de las pruebas orales y de las copias de los informes de las ventas efectuadas por estos vendedores facilitados a la Comisión en la reunión de inspección. Según Minolta, la letra c) del apartado 10 del artículo 2 no justifica una interpretación estricta del término «vendedor» o que no se efectúe un reajuste por algunos de los vendedores al ser jefes de ventas. En efecto, su principal responsabilidad era vender y no, como sostiene el Consejo, dirigir.

— Gastos de transporte

Minolta alega, en primer lugar, que la Comisión no tuvo en cuenta la totalidad de los gastos relacionados con los vehículos utilizados por las filiales japonesas. En efecto, para computar los gastos correspondientes al transporte de productos, la Comisión efectuó un reajuste al amparo de la letra c) del apartado 10 del artículo 2, pero deduciendo un tercio por los gastos relacionados con los vehículos. Ahora bien, en la medida en que los vehículos no eran utilizados para

el transporte de las mercancías, eran utilizados principalmente por los vendedores para efectuar ventas, y ello es susceptible de un reajuste en concepto de gastos de «transporte» que «afectan a la posibilidad de comparar los precios y están directamente relacionados con las ventas consideradas» según lo dispuesto en la disposición antes citada. Tales costes tienen una relación más directa con las ventas que los salarios de los vendedores, que «en principio» son considerados por la Comisión como costes por los que debe efectuarse un reajuste con arreglo a la letra c) del apartado 10 del artículo 2.

Minolta reprocha después a la Comisión que se negara a tener en cuenta los gastos de viaje de los vendedores por no estar directamente relacionados con las ventas. Todos los gastos de transporte, y no sólo los de transporte de mercancías, que afectan a la posibilidad de comparar los precios y están directamente relacionados con las ventas consideradas están comprendidos dentro del ámbito de aplicación de la letra c) del apartado 10 del artículo 2.

— Gastos de MO y de MJS

Según Minolta, el Consejo hubiera debido deducir los gastos de almacenamiento, de transporte, de seguro y de crédito soportados por MO al igual que los gastos de transporte, de vehículos y de crédito de MJS en concepto de reajustes previstos en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, dado que estos gastos tienen una relación directa con las ventas consideradas.

A este respecto, Minolta alega que los gastos antes mencionados son gastos efectivamente soportados por MO y MJS, en las operaciones efectuadas con terceros independientes.

Alega seguidamente que si el Consejo hubiera calculado correctamente el valor normal en la fase en fábrica, todos estos costes habrían podido deducirse como costes que afectan a la posibilidad de comparar los precios y que tienen una relación directa con las ventas efectuadas por MO. El hecho de que el Consejo no haya calculado el valor normal en la fase en fábrica no puede transformar los gastos directos de MO y de MJS en gastos indirectos.

Minolta destaca también que los gastos directos de MO y de MJS se produjeron en relación con uno u otro de sus circuitos de venta. Los gastos de MO corresponden a ventas efectuadas a MJS y los de MJS corresponden a las ventas realizadas a sus filiales o a clientes independientes.

Minolta afirma que se ha reconocido que los gastos que el Consejo no ha tenido en cuenta corresponden a actividades que son parte integrante de su sistema de distribución en Japón. Por ejemplo, Minolta considera absurdo que el Consejo no haya tenido en cuenta la totalidad de los gastos de transporte de MO, y sí haya tenido en cuenta los gastos de transporte de MJS efectuados en sus relaciones con los clientes independientes. Esto significa que si MO expide por barco un producto a un cliente de MJS, la totalidad de los gastos de transporte quedan excluidos del cómputo, en cambio si MO expide los productos a MJS y éste los expide a su vez a los clientes, el Consejo admite los gastos.

Minolta alega por último que si el Consejo deduce los gastos directos de las ventas efectuadas por MO a Minolta Germany (filial totalmente controlada por la primera), debería deducir los gastos equivalentes que

MO efectúa al vender a MJS para que la comparación entre el precio de exportación y el valor normal fuera válida.

En cuanto a los reajustes solicitados por *salarios pagados a los jefes de ventas,* el Consejo subraya que durante la inspección realizada en los locales de Minolta la Comisión examinó las pruebas relativas a los salarios pagados a los supuestos vendedores, los informes de las actividades semanales remitidos por los vendedores a sus superiores, los organigramas del grupo Minolta, en especial el de MJS, y las descripciones de las funciones del personal. Además, tuvieron lugar reuniones con algunos miembros del personal. Esta inspección reveló que Minolta consideraba vendedores al director general y al director de la sucursal de Osaka, al jefe de sección y al director adjunto de la sucursal antes citada, así como a los directores comerciales y a los jefes de venta de la filial Minolta Osaka.

Hubo, por tanto, que establecer una distinción entre las funciones de dirección de ciertos agentes y las funciones de venta. La Comisión estimó que no podía considerarse que el salario de los jefes de venta y el de los directores comerciales tuvieran una relación directa con las ventas de que se trata, ya que su función principal es la gestión y dirección de un equipo de vendedores y no la venta directa a los compradores.

Según el Consejo, esto se atiene a una interpretación estricta del término «vendedores» contenido en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, que obedece al hecho de que normalmente los salarios de los vendedores no son gastos que tienen una relación directa con las ventas consideradas, ya que se pagan con independencia de que se realicen ventas o no, y que el artículo antes citado sólo contempla estos gastos como caso excepcional y a fin de tratar en pie de igualdad las ventas efectuadas por personas que trabajan con comisión y las realizadas por las que tienen un contrato indefinido.

Respecto a los *gastos de transporte* correspondientes a la utilización de camionetas por los vendedores, el Consejo afirma que la Comisión aceptó considerar dos tercios de estos gastos como gastos de transporte de los productos y que nada indica que debiera concederse un reajuste por la totalidad de los gastos alegados por Minolta, dado que ésta no presentó pruebas de que todos los gastos citados tuvieran una relación directa con las ventas consideradas. Además, el término «transporte» de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 se refiere al transporte de mercancías y no al de los vendedores.

El Consejo alega que las consideraciones enunciadas se aplican también a los gastos de desplazamiento de los vendedores, dos tercios de cuyo importe dieron lugar a reajustes.

En cuanto a los *gastos de MO y de MJS,* el Consejo alega que estos gastos no tienen relación directa con las ventas consideradas, sino que representan tan sólo gastos generales relacionados con el transporte de los productos entre diferentes miembros del mismo grupo y que, por consiguiente, no pueden deducirse. Recuerda que si un producto es transportado en Japón desde los locales del fabricante a un depósito, antes de ser vendido a un comprador independiente, los gastos de que se trata no se deducen nunca, ni del precio de exportación

ni del valor normal. En cambio, si los productos son transportados y entregados a un comprador independiente después de efectuarse una venta, los gastos soportados tienen relación directa con las ventas realizadas a dicho comprador y serán tenidos en cuenta. Los gastos mencionados por Minolta se produjeron antes de que se efectuara una venta y antes de que los productos transportados se destinaran a una u otra venta, y, por consiguiente, no está justificado conceder un reajuste de los previstos en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.

Por último, respecto a lo alegado por Minolta de que sus gastos de venta directos hubieran debido deducirse tanto del precio de exportación como del valor normal, el Consejo destaca que, a efectos de la aplicación de los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, el Consejo deduce únicamente de los precios de exportación los gastos que tienen relación directa con las ventas consideradas. Los gastos generales de Minolta, de MO o de MJS no han sido deducidos. El mismo principio se ha aplicado al valor normal. En consecuencia, ambos valores se situaban en una base comparable.

C. *Cálculo del margen de dumping*

Minolta alega que el Consejo debería haber comparado los precios medios ponderados de exportación con el valor normal en vez de aplicar el método transacción por transacción. En este sentido, Minolta sostiene que el método utilizado es ilegal, ya que el Consejo no estableció la comparación válida exigida por el artículo 2, apartados 2, 9 y 13, letra b), del Reglamento nº 2176/84, por el GATT y por el Código antidumping de 1979, que el Consejo ha violado el principio *audi alteram partem* y que ha infringido el artículo 190 del Tratado CEE.

Respecto a la aplicación del método transacción por transacción, Minolta destaca que en el presente caso dicho método no ha permitido establecer una comparación válida entre el precio de exportación y el valor normal. Según Minolta, cuando la Comisión elige uno de los métodos previstos en la letra b) del apartado 13 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, está obligada a garantizar que, en atención a las circunstancias del caso de que se trate, el método elegido permita una comparación válida. Minolta estima por tanto que dado que se calculó el valor normal de cada modelo, los precios de exportación deberían basarse en precios medios ponderados para permitir dicha comparación, a menos que circunstancias especiales lo desaconsejen.

Según Minolta, de la sentencia de 7 de mayo de 1987, Nippon Seiko/Consejo (258/84, Rec. p. 1923), apartado 25, se deduce que el método transacción por transacción puede utilizarse cuando un exportador está implicado en «determinadas maniobras que consisten en disimular el dumping mediante la aplicación de precios diferentes, unas veces superiores, y otras inferiores al valor normal». Si la Comisión llegara a la conclusión de que Minolta estaba implicada en determinadas maniobras destinadas a disimular el dumping, tendría una justificación para examinar la manera más adecuada de calcular el margen de dumping y para determinar una indemnización por el perjuicio. No obstante, en el presente caso, las Instituciones no han realizado ningún análisis que les permita afirmar que Minolta hubiera iniciado tales maniobras y, por consiguiente, no procedía apartarse del método de los precios medios ponderados de exportación. Según Minolta, la sentencia citada pone claramente de manifiesto que el exportador debe haber cometido realmente un acto culposo o doloso para disimular el dumping para que la aplicación del método transacción por transacción esté justificada.

Minolta sostiene después que ni la Comisión ni el Consejo han permitido nunca a Minolta manifestar su punto de vista antes de aplicar el método transacción por transacción, aunque ésta haya impugnado la utilización de este método en sus observaciones de 10 de octubre de 1986, que quedaron sin respuesta.

Minolta afirma por último que el Reglamento impugnado (considerando 26) no ha motivado suficientemente el empleo del método transacción por transacción y que, por lo tanto, el Consejo ha infringido el artículo 190 del Tratado CEE.

Para resaltar la importancia de este aspecto, Minolta se remite a la colección de cuadros de carácter confidencial anexos a los autos.

Los cuadros IV y V describen las consecuencias del cálculo del valor normal en la fase en fábrica. No obstante, utilizan el método transacción por transacción que el Consejo ha empleado.

El cuadro VI de esta colección compara, para cada modelo, un sólo valor normal con un único precio de exportación. La diferencia es el importe del dumping y se expresa en un porcentaje del valor cif del modelo. El valor normal se calcula en la fase en fábrica y el precio de exportación es calculado en la fase en fábrica, tal como lo hace el Consejo. El beneficio incluido en el valor normal es el determinado por el Consejo (14,6 %).

Se deduce de este cuadro que el precio de exportación de Minolta supera el valor normal: a) en un porcentaje medio del 15 % (15,29 %) en seis modelos elegidos por el Consejo, y b) de un 5,32 % a un 29,28 % en cinco de los seis modelos. En uno de los modelos, el valor normal supera el precio de exportación en un 6,58 %, pero el importe del dumping correspondiente a dicho modelo sólo representa un 1,12 % del total del valor cif de los seis modelos de que se trata. Minolta destaca que este porcentaje es totalmente diferente del obtenido por el Consejo (35 %).

El cuadro VII de esta misma colección se elaboró sobre una base idéntica a la del cuadro VI, salvo que el beneficio incluido en el valor normal es del 5 %. En los seis modelos elegidos por el Consejo, el precio de exportación supera el valor normal en un 23 % (23,42 %) y en cada uno de los seis modelos y de todos estos modelos con márgenes que van de 2,24 % a 36,57 %.

Minolta afirma que si el cálculo del margen de dumping no se corrige para comparar un solo valor normal con un único precio de exportación en cada modelo, el margen de dumping representa tan sólo un 0,39 %, como se deduce del cuadro V de la colección antes mencionada. Pero si este error se corrige, resulta que Minolta no practica ningún dumping como ella afirma.

Respecto a la supuesta invalidez del método transacción por transacción, el *Consejo* destaca que la letra b) del apartado 13 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 pretende determinar el «importe en que el valor normal supera al precio de exportación» y que la cuestión de si puede establecerse una comparación válida entre estos dos valores debe resolverse a la luz de los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento

nº 2176/84. El requisito de la comparación válida no permite dejar de aplicar el apartado 13 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 y las Instituciones no están obligadas a justificar circunstancias especiales para aplicar el método transacción por transacción.

Según el Consejo, el método transacción por transacción es el único que permite hacer frente a una situación en la que se haya disimulado el dumping mediante la aplicación de precios diferentes unas veces superiores y otras inferiores al valor normal, y Minolta no ha demostrado que, en su caso, los precios de exportación no presentaran diferencias entre sí o que todos sus precios de exportación fueran inferiores al valor normal.

En contra de lo afirmado por Minolta, de la sentencia de 7 de mayo de 1987, Nippon Seiko/Consejo, antes citada, apartado 25, no se deduce que la aplicación del método transacción por transacción suponga que el exportador ha cometido un acto culposo o doloso para disimular el dumping. Según el Consejo, de la sentencia mencionada se deduce efectivamente que el método de la media ponderada y no el acto del exportador «tiene el efecto de encubrir las ventas efectuadas a precio de dumping mediante las efectuadas a precios llamados de dumping "negativo", y así no elimina en absoluto el perjuicio causado al sector económico comunitario afectado». Las Instituciones deben aplicar el método más apropiado y nada indica que la elección del método aplicado en el presente caso constituya un error.

El Consejo sostiene a continuación que en la exposición de las conclusiones preliminares de la Comisión se informó a Minolta de que se había utilizado el método transacción por transacción para calcular el margen de dumping. Por otra parte, esta última manifestó su postura en las observaciones presentadas el 10 de julio y el 10 de octubre de 1986.

Por último, respecto a la supuesta falta de motivación, el Consejo afirma que el método de cálculo del margen de dumping se dio a conocer en el Reglamento nº 2640/86 de la Comisión (considerando 29) así como en el Reglamento impugnado (considerando 26) y que, dado que se trataba de un método ordinario utilizado por la Comisión y que todas las partes en el procedimiento habían sido debidamente informadas, era ocioso motivar más ampliamente la utilización de dicho método en el Reglamento impugnado.

En cuanto a la referencia a la colección de cuadros de carácter confidencial, el Consejo recuerda que las cifras que en ellos figuran se obtuvieron con arreglo a un método totalmente ajeno a los conceptos en que se basa el Reglamento nº 2176/84 y que, en numerosos puntos, el Tribunal de Justicia ha confirmado esta interpretación en sus sentencias sobre los micro-rodamientos de bolas. Es inexacto que los datos que figuran en dicha colección, tal como son utilizados y comparados, hayan sido verificados por la Comisión. En consecuencia, el Consejo impugna dichos datos así como las conclusiones que Minolta extrae de sus propios cálculos. A nivel general, el Consejo estima que no deben tenerse en cuenta las operaciones matemáticas realizadas por Minolta, ya que éstas no pueden ser útiles al Tribunal de Justicia para determinar si las Instituciones han incurrido en errores manifiestos o en desviación de poder.

IV. Respuesta del Consejo a la pregunta formulada por el Tribunal de Justicia

En su respuesta de 25 de mayo de 1990, el Consejo tomó postura sobre qué elementos le han llevado a afirmar que un tercio de los gastos de transporte no tenían relación directa con las ventas.

El Consejo sostiene a este respecto, por una parte, que estos gastos correspondían a los vehículos utilizados por los vendedores para visitar a clientes potenciales y, por otra, que, al ser considerados gastos generales con independencia de que se realicen ventas o no, carecen de relación directa con las ventas consideradas.

Como Minolta ha alegado que las camionetas eran utilizadas por los vendedores principalmente para la entrega de los aparatos vendidos, se estimó que dos tercios de los gastos totales eran gastos de transporte, mientras que el resto eran gastos de desplazamiento ordinario de los vendedores. Este reajuste se efectuó en función de los datos arrojados por la inspección y correspondientes a otras sociedades en las cuales la proporción de gastos que no tienen relación directa con una venta considerada representaban reiteradamente alrededor del 50 %. Minolta no niega que la solicitud de reajuste reflejara dos tipos de gastos.

El Consejo subraya que el tercio de los gastos controvertidos representa un 0,8 % del volumen de negocios de Minolta, lo que significa que la incidencia sobre el margen de dumping global de la sociedad es inferior al 1 %.

J. C. Moitinho de Almeida

Juez Ponente