SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta)
de 10 de marzo de 1992 *

En el asunto C-179/87,

Sharp Corporation, Osaka, Japón, representada por los Sres. Jeremy Lever, QC; Christopher Vajda, Barrister, Gray's Inn, y Robin Griffith, Solicitor del despacho Clifford Chance, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^e^ Jean-Claude Wolter, 8, rue Zithe,

parte demandante,

contra

Consejo de las Comunidades Europeas, representado por los Sres. Hans-Jürgen Lambers, Director del Servicio Jurídico, y Erik Stein, Consejero Jurídico, en calidad de Agentes, asistidos por los Sres. Hans-Jürgen Rabe y Michael Schütte, Abogados de Hamburgo y Bruselas respectivamente, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Jörg Käser, Director de la Dirección de asuntos jurídicos del Banco Europeo de Inversiones, 100, boulevard Konrad Adenauer, Kirchberg,

parte demandada,

apoyada por

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por los Sres. John Temple Lang, Consejero Jurídico, y Eric White, miembro del Servicio Jurídico, en calidad de Agentes, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Roberto Hayder, representante del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte coadyuvante,

y por

* Lengua de procedimiento: inglés.

Committee of European Copier Manufacturers (CECOM), Colonia, representado por los Sres. Dietrich Ehle y Volker Schiller, Abogados de Colonia, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^es^ Arendt y Harles, 4, avenue Marie-Thérèse,

parte coadyuvante,

que tiene por objeto que se anule, total o parcialmente, el 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 (DO L 54, p. 12), en la medida en que afecta a la demandante,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta),

integrado por los Sres.: R. Joliet, Presidente de Sala; Sir Gordon Slynn, F. Grévisse, J. C. Moitinho de Almeida y M. Zuleeg, Jueces;

Abogado General: Sr. J. Mischo;
Secretario: Sra. D. Louterman-Hubeau, administrador principal;

habiendo considerado el informe para la vista;

oídos los informes de las partes en la vista celebrada el 3 de octubre de 1990, en la que Sharp Corporation estaba representada por los Sres. Ian Stewart Forrester, QC, y Robin Griffith, Solicitor;

oídas las conclusiones del Abogado General presentadas en audiencia pública el 13 de diciembre de 1990;

dicta la siguiente

Sentencia

1 Mediante recurso presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 9 de junio de 1987, Sharp Corporation (en lo sucesivo, «Sharp»), con domicilio social en Osaka, solicitó, con arreglo al párrafo segundo del artículo 173 del Tratado CEE, la anulación, total o parcial, 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 (DO L 54, p. 12; en lo sucesivo, «Reglamento impugnado»), en la medida en que afecta a la demandante.

2 Sharp es un fabricante de fotocopiadoras de papel normal (en lo sucesivo, «PPC»). En julio de 1985, Sharp fue objeto, junto a otros productores japoneses, de una denuncia presentada ante la Comisión por el Committee of European Copier Manufacturers, que le acusaba de vender sus productos en la Comunidad a precios de dumping.

3 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), determinó la adopción del Reglamento (CEE) nº 2640/86 de la Comisión, de 21 de agosto de 1986, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón (DO L 239, p. 5). El tipo de derecho antidumping provisional se fijó en un 15,8 % del precio neto franco frontera de la Comunidad para las importaciones de PPC fabricadas y exportadas por Sharp. Mediante el Reglamento impugnado, adoptado a propuesta de la Comisión, el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo del 20 %.

4 Para una más amplia exposición de los hechos del litigio, del desarrollo del procedimiento así como de los motivos y alegaciones de las partes, la Sala se remite al informe para la vista. En lo sucesivo, sólo se hará referencia a estos elementos en la medida exigida por el razonamiento del Tribunal.

5 En apoyo de su recurso, Sharp invoca diversos motivos basados respectivamente en el cálculo erróneo del valor normal, en la comparación equivocada entre el valor normal y el precio de exportación, en la evaluación incorrecta del perjuicio sufrido por la industria comunitaria, en la apreciación errónea de los intereses de la Comunidad y en el cálculo equivocado del derecho antidumping.

Motivo basado en el cálculo erróneo del valor normal

6 Sharp sostiene que, en la medida en que las Instituciones consideraron que no podían calcular el valor normal en función de los precios de las transacciones llevadas a cabo entre Sharp y su filial de ventas en Japón, Sharp Business KK (en lo sucesivo, «SBK»), no deberían haber basado el valor normal en los precios facturados por SBK al primer comprador independiente, sino haber calculado este valor con arreglo a la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, es decir, haber utilizado el precio comparable de exportación a un tercer país o hallado un valor normal calculado. Sharp añade que deberían haberse deducido todos los gastos de SBK del valor normal de los siete modelos de PPC para los que este valor se calculó como se ha indicado anteriormente y no deberían haberse incluido en el cálculo del valor normal del octavo modelo al que se aplicó un valor normal calculado.

7 Se debe hacer constar, en primer lugar, que, según se deduce de los autos, Sharp controla económicamente a su filial de ventas en Japón y le confía tareas que normalmente corresponden a un departamento de ventas interno de la organización del productor.

8 Como el Tribunal de Justicia ha destacado ya, en especial en su sentencia de 5 de octubre de 1988, Brother/Consejo (250/85, Rec. p. 5683), apartado 16, el reparto de las actividades de producción y venta en el interior de un grupo formado por sociedades jurídicamente distintas nada quita al hecho de que se trata de una entidad económica única que organiza de esta manera un conjunto de actividades ejercidas, en otros casos, por una entidad que también es única desde el punto de vista jurídico.

9 Ante tales circunstancias, el hecho de que las Instituciones se hayan basado en los precios pagados por el primer comprador independiente a la filial de ventas está

justificado, ya que es lícito considerar estos precios como los precios realmente pagados o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales, conforme a lo establecido en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.

10 Se debe recordar a este respecto que, como el Tribunal de Justicia declaró en la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731), apartado 11, para determinar el valor normal estos precios deben tenerse en cuenta con carácter prioritario, y los incisos i) e ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 sólo tienen carácter subsidiario.

11 Procede añadir seguidamente que, como el Tribunal de Justicia declaró en la sentencia de 5 de octubre de 1988, Silver Seiko/Consejo (asuntos acumulados 273/85 y 107/86, Rec. p. 5927), apartado 14, tener en cuenta los precios de la filial de distribución permite evitar que los costes, que están manifiestamente englobados en el precio de venta de un producto cuando esta venta es efectuada por un departamento de ventas incluido en la organización del productor, ya no lo estén cuando la misma actividad de venta sea ejercida por una sociedad jurídicamente distinta, aunque económicamente controlada por el productor. Lo mismo puede decirse en lo que se refiere a la inclusión de los gastos soportados por SBK en el valor normal calculado para uno de los modelos de Sharp.

12 Sharp alega asimismo que ha sido objeto de un trato diferente del que las Instituciones dispensaron a Nakajima, exportador japonés, en el asunto «Máquinas de escribir electrónicas» (sentencia de 5 de octubre de 1988, Sharp Corporation/Consejo, 301/85, Rec. p. 5813, apartado 22). En el caso de Nakajima, no se incluyó en el cálculo del valor normal ningún coste o beneficio correspondiente a la comercialización o distribución interiores.

13 Esta alegación no puede acogerse. Basta decir, a este respecto, que las situaciones no son comparables, ya que, a diferencia de Sharp, Nakajima no se ocupaba por sí misma de la comercialización de sus productos en el mercado interior, sino que los vendía a un tercero con este propósito.

14 De todas las consideraciones que preceden se deduce que el motivo basado en el cálculo erróneo del valor normal debe desestimarse.

Motivo basado en la comparación equivocada entre el valor normal y el precio de exportación

15 Sharp sostiene que si bien las Instituciones acertaron al calcular el valor normal en función de los precios de venta de SBK, deberían haber deducido del valor mencionado la totalidad de los costes de SBK, dado que estos costes están relacionados exclusivamente con las ventas interiores. Lo mismo puede decirse de uno de los modelos de Sharp cuyos gastos han sido incluidos en el valor normal calculado. Al negarse a efectuar estas deducciones, mientras que los gastos análogos soportados por las filiales de venta europeas de Sharp fueron deducidos del precio de exportación, las Instituciones calcularon el valor normal en una fase comercial que no es comparable con la fase en fábrica en la que fue calculado el precio de exportación.

16 Procede afirmar, en este sentido, que el valor normal y el precio de exportación fueron calculados en función del precio al que el producto se vendió, por primera vez, a un comprador independiente.

17 Se debe subrayar seguidamente que Sharp no acreditó que las ventas sobre las que fueron calculados el valor normal y el precio de exportación afectaran a categorías distintas de compradores y se situaran, por tanto, en fases comerciales diferentes que pudieran justificar los reajustes solicitados. Por lo tanto, las Instituciones no estaban obligadas a concederlos.

18 Sharp sostiene, por último, que el Reglamento nº 2176/84 debe interpretarse de acuerdo con el GATT y con el Código antidumping de 1979, que exigen una comparación equitativa para determinar la existencia de un dumping.

19 Esta alegación no puede admitirse. En atención a las consideraciones que preceden, basta afirmar que Sharp no ha acreditado que el valor normal y el precio de exportación hayan sido comparados en fases comerciales distintas.

20 En consecuencia, procede desestimar el motivo fundado en la comparación equivocada entre el valor normal y el precio de exportación.

Motivo basado en la evaluación incorrecta del perjuicio sufrido por la industria comunitaria

A. *Apreciación errónea de la similitud de las PPC*

21 Se debe subrayar, con carácter previo, que las Instituciones han afirmado que todas las PPC, al menos las pertenecientes a segmentos contiguos, desde la copiadora personal hasta las clasificadas en el segmento 5 de Dataquest, deben tratarse como productos similares, quedando excluidas de la investigación las máquinas del segmento 6, que no se fabrican en la Comunidad (considerando 31 del Reglamento impugnado).

22 Procede hacer constar en este sentido que, según las clasificaciones de PPC realizadas por Info-Markt y Dataquest, a las que las Instituciones se han referido en el presente asunto, el sector de las PPC comprende diferentes segmentos definidos en función de las características técnicas y de las prestaciones de estas máquinas. No obstante, como indica el considerando 31 del Reglamento impugnado, durante el período de referencia, los productores japoneses exportaron únicamente PPC del segmento de las copiadoras personales y de los segmentos 1 al 4.

23 Sharp sostiene que las Instituciones incurrieron en un error al ignorar la segmentación del mercado de las PPC y tratar a todas estas máquinas como productos similares, con arreglo al apartado 12 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84. Para acreditar la falta de similitud entre las PPC de segmentos contiguos, Sharp afirma que el comprador de una PPC del segmento 1 no compraría una PPC personal porque el coste por fotocopia y la utilidad relativa de esta última disminuyen a medida que el volumen de copias aumenta.

24 Sharp alega, por otra parte, que no existe ninguna similitud entre las PPC de los segmentos denominados «no contiguos». En este sentido, se refiere, en primer lugar, a la Decisión 88/88/CEE de la Comisión, de 22 de diciembre de 1987, rela-

tiva a la empresa común Olivetti/Canon (DO L 52, p. 51), según la cual las PPC se distribuyen en tres mercados distintos: las PPC de la gama baja (desde las copiadoras personales hasta el segmento 2 de la clasificación Dataquest), la gama media (segmentos 3 y 4) y la gama alta (segmentos 4 a 6). Subraya, después, que la segmentación del mercado, admitida por la Comisión, es el resultado de la competencia existente entre las PPC de un mismo segmento y que es muy superior a la que se produce entre PPC de segmentos diferentes.

25 Procede destacar, a este respecto, que según el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, «únicamente se determinará la existencia de perjuicio cuando las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones causen un perjuicio, es decir, causen o amenacen causar, debido a los efectos del dumping o de la subvención, un perjuicio importante a un determinado sector económico establecido en la Comunidad o retrasen sensiblemente el establecimiento del mismo». A tenor del apartado 4 del mismo artículo, «el efecto de las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones deberá evaluarse en relación con la producción del producto similar en la Comunidad [...]». Además, según el apartado 12 del artículo 2 del Reglamento de base, «se entenderá por producto similar un producto idéntico, es decir, semejante en todos los aspectos al producto considerado, o, a falta del mismo, otro producto que presente características que se asemejen en gran medida a las del producto considerado».

26 Basándose en los estudios de mercado elaborados por Info-Markt y Dataquest, las Instituciones afirmaron que si bien todas las PPC no eran similares, al menos las PPC de segmentos contiguos, desde la copiadora personal hasta las clasificadas por Dataquest en el segmento 5, debían considerarse como tales. En efecto, de los autos se deduce que, en los estudios citados, los segmentos no estaban claramente definidos, en la medida en que, por una parte, determinadas fotocopiadoras pueden ser clasificadas en varios segmentos diferentes por sus características y datos técnicos, y que, por otra, existe competencia tanto entre las PPC de segmentos contiguos como entre las PPC clasificadas en los diferentes segmentos antes mencionados.

27 Las diferencias de velocidad y de capacidad de copia entre PPC de un solo o de diferentes segmentos no basta para demostrar que las PPC no cumplen funciones idénticas o no responden a las mismas necesidades. Como indica, por otra parte, el

párrafo tercero del considerando 30 del Reglamento impugnado, el hecho de que la elección de los clientes pueda depender de factores como la decisión de centralizar o descentralizar sus instalaciones de copia confirma la existencia de una competencia entre máquinas de diferentes categorías.

28 Se debe destacar que, debido a las superposiciones entre los distintos segmentos antes citados, la velocidad de copia no puede servir de criterio de distinción entre las PPC. En efecto, de los autos se deduce que las PPC que producen entre 40 y 45 copias por minuto pueden pertenecer al segmento 3 (de 31 a 45 copias) o al segmento 4 (de 40 a 75 copias). Lo mismo puede decirse de las fotocopiadoras personales que producen un máximo de 12 copias por minuto, en tanto que las pertenecientes a los segmentos 1a y 1b producen, respectivamente, un máximo de 20 y de 15 a 20 copias por minuto.

29 En lo que se refiere a la alegación de Sharp relativa a la definición de los mercados controvertidos resultante de la Decisión 88/88, procede admitir, con la Comisión, que esta definición no excluye una cierta compatibilidad entre PPC de las tres gamas que se discuten ni que ésta sea menor que la que existe entre las PPC de un mismo segmento. En efecto, de las consideraciones que preceden se deduce que los segmentos definidos en la Decisión antes citada, al igual que los segmentos de la clasificación de Dataquest y de Info-Markt, no representan mercados distintos.

30 En atención a las consideraciones anteriores, procede afirmar que Sharp no ha acreditado que las Instituciones hayan incurrido en un error de apreciación al considerar que, en el presente caso, la «producción del producto similar en la Comunidad», prevista en el apartado 4 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, era la producción global de PPC en todos sus segmentos.

31 Por consiguiente, procede desestimar el motivo de la apreciación errónea de la similitud de los productos.

B. *Definición equivocada del sector económico de la Comunidad*

32 Sharp alega que, en atención a las numerosas importaciones procedentes de Japón efectuadas por Rank Xerox, Océ y Olivetti, las Instituciones no deberían haber incluido a estas sociedades entre los productores que forman el «sector económico de la Comunidad», a efectos del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, modificando con ello la postura que habían adoptado en varios asuntos precedentes. Según Sharp, ningún productor de la Comunidad podía alegar la existencia de un perjuicio causado por las importaciones de fotocopiadoras pequeñas procedentes de Japón. En cualquier caso, la producción europea en ese sector era, según Sharp, reducida o inexistente.

33 Respecto a Rank Xerox, Sharp recuerda, en primer lugar, que esta empresa posee alrededor del 50 % del capital de Fuji Xerox, sociedad japonesa que, por una parte, le suministra grandes cantidades de PPC totalmente acabadas con la etiqueta Rank Xerox, «kits» y componentes, y, por otra, le presta asistencia técnica y ayuda en la concepción del producto. Al comprar PPC a Fuji Xerox en estas condiciones, Rank Xerox tenía la posibilidad tanto de obtener un beneficio como de influir en el precio de cesión de los aparatos de que se trata. Así pues, la inclusión de Rank Xerox en la categoría de los productores de la Comunidad sólo podía falsear la apreciación del perjuicio alegado.

34 Se debe destacar, a este respecto, que, al pronunciarse sobre esta misma alegación invocada a la sazón por Gestetner, el Tribunal de Justicia destacó, en la sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner/Consejo y Comisión (C-156/87, Rec. p. I-781), apartado 57, que, con respecto a la importación de PPC procedentes de Japón y facilitadas por Fuji Xerox, las Instituciones consideraron que Rank Xerox no había aportado la prueba de que hubiera tenido que comprar las máquinas por razones de autoprotección. De acuerdo con las informaciones obtenidas, se trataba de una decisión empresarial adoptada por el grupo Xerox. No obstante, el volumen de dichas importaciones fue mínimo con respecto a toda la gama de PPC producidas por Rank Xerox en la Comunidad, así como con respecto al conjunto del mercado comunitario (1 %), y los precios de reventa fueron idénticos a los de las máquinas equivalentes producidas por Rank Xerox.

35 Sharp impugna después que la producción de Rank Xerox haya sido considerada como parte de la producción comunitaria, ya que una parte de su actividad consis-

tía en realidad en montar o fabricar productos en la Comunidad, a partir de piezas o materiales procedentes de Japón. Alega, a este respecto, que el apartado 10 del artículo 13, añadido al texto del Reglamento nº 2176/84 por el Reglamento (CEE) nº 1761/87 del Consejo, de 22 de junio de 1987 (DO L 167, p. 9), denominado «Reglamento destornillador», prevé la posibilidad de imponer derechos antidumping en este tipo de situaciones. Estima que al someter al ámbito de aplicación de esta disposición exclusivamente a las sociedades instaladas en Japón y al incluir, por otra parte, a las sociedades establecidas en la Comunidad dedicadas a las mismas actividades de ensamblaje entre los productores comunitarios, las Instituciones trataron de forma distinta situaciones similares.

36 Esta alegación no puede admitirse. En efecto, se debe destacar, a este respecto, que el apartado 10 del artículo 13 del Reglamento nº 2176/84 se introdujo en una fecha posterior a la adopción del Reglamento impugnado y se refiere al establecimiento de un derecho antidumping sobre los productos montados o fabricados en la Comunidad a partir de piezas o de materiales originarios del o de los países exportadores de que se trata y no a la definición del sector económico de la Comunidad.

37 En cuanto a Océ y Olivetti, que también importaban PPC de Japón, si bien a través de proveedores independientes, Sharp alega que sus importaciones representaban entre el 35 y el 40 % de sus ventas y alquileres de máquinas en la CEE y que por esta razón también hubieran debido ser excluidas del sector económico comunitario.

38 No puede acogerse esta alegación. En efecto, como declaró el Tribunal de Justicia en la sentencia de 14 de marzo de 1990, C-156/87, antes citada, apartado 47, Olivetti y Océ importaban PPC procedentes de Japón para poder ofrecer a sus clientes una gama completa de modelos. Las PPC correspondientes a los segmentos 1 y 2 se vendían a precios superiores a los de sus proveedores y representaban entre el 35 y el 40 % de las ventas y alquileres de estos nuevos aparatos en el mercado, durante el período comprendido entre 1981 y julio de 1985. Los intentos de estos dos fabricantes de poner a punto y sacar al mercado una gama completa de modelos fracasaron, sin embargo, por el hecho del hundimiento de los precios del mercado causado por las importaciones japonesas.

39 La alegación de Sharp relativa a la práctica seguida anteriormente por las Instituciones no puede admitirse. En efecto, como declaró el Tribunal de Justicia en la misma sentencia C-156/87, antes citada, apartado 43, respecto a la aplicación del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, corresponde a las Instituciones, en el ejercicio de su facultad de apreciación, examinar si deben excluir del sector económico de la Comunidad a los productores que tengan vínculos con los exportadores o los importadores o que sean ellos mismos importadores del producto objeto de dumping. Esta facultad de apreciación debe ejercerse en cada caso en función de todos los hechos concurrentes.

40 Ahora bien, procede hacer constar que, de los documentos obrantes en autos y de los informes pronunciados ante el Tribunal de Justicia se deduce que, cuando, en los casos mencionados por la demandante, las Instituciones han excluido o incluido a un productor comunitario del sector económico de la Comunidad, lo han hecho en el ejercicio de esta facultad de apreciación.

41 Por último, respecto a la alegación de Sharp de que el sector económico comunitario en la categoría de las fotocopiadoras pequeñas era reducido o inexistente, basta afirmar que en el presente caso las Instituciones consideraron correctamente como producto similar todas las PPC de segmentos contiguos, desde la copiadora personal hasta las clasificadas por Dataquest en el segmento 5, y que, por consiguiente, para definir el sector económico de la Comunidad no basta tener en cuenta únicamente el sector económico comunitario de las fotocopiadoras pequeñas.

42 En atención a las consideraciones anteriores, el motivo basado en la definición equivocada del sector económico de la Comunidad es infundado y, por consiguiente, procede desestimarlo.

C. *Apreciación equivocada de los factores del perjuicio*

43 Sharp impugna el análisis de los distintos factores efectuado por las Instituciones para evaluar el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario así como la existencia misma del perjuicio, que, según Sharp, causaron no las importaciones objeto de litigio, sino la política seguida por las empresas comunitarias y la inferioridad de sus aparatos frente a las PPC japonesas.

44 En este sentido, procede remitirse a las disposiciones del Reglamento nº 2176/84, que indican los métodos que hay que seguir para determinar el perjuicio, y en especial al apartado 1 del artículo 4 del mismo Reglamento. Según esta disposición, por una parte, únicamente se determinará la existencia de perjuicio cuando las importaciones que sean objeto de dumping causen un perjuicio, es decir, causen o amenacen causar, debido a los efectos del dumping, un perjuicio importante a un determinado sector económico establecido en la Comunidad y, por otra, los perjuicios causados por otros factores no deben atribuirse a las importaciones que sean objeto de dumping.

45 El apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84 enumera los factores que deben tenerse en cuenta en el examen del perjuicio: a) el volumen de las importaciones que sean objeto de dumping, b) el precio de las importaciones, y c) el efecto que de ello resulte sobre el sector económico afectado. Esta misma disposición precisa sin embargo que ninguno de ellos por separado, ni tampoco varios de ellos combinados, constituyen necesariamente una base de juicio determinante.

46 En consecuencia, la obligación de analizar los factores antes mencionados y de elegir de entre los elementos de apreciación, enumerados a tal fin en la citada disposición, los que se consideren oportunos en cada caso concreto forma parte del ejercicio de la facultad de apreciación de que gozan las Instituciones. En el asunto presente, las Instituciones procedieron a un examen detallado de los factores mencionados por esta disposición.

47 En cuanto al volumen de las importaciones japonesas, se debe observar que, si las ventas y alquileres de nuevos aparatos fabricados por los productores comunitarios aumentaron un 74 % entre 1981 y 1984, su cuota de mercado disminuyó del 21 % en 1981 al 11 % durante el período de referencia, mientras que la cuota de mercado comunitario de los productores japoneses pasó del 70 % al 78 % durante el mismo período. Antes tales circunstancias, las Instituciones pudieron llegar a la conclusión de que las importaciones japonesas, que aumentaron en más de un 120 % entre 1981 y 1984, habían impedido una evolución más favorable de las ventas y alquileres de PPC por las empresas comunitarias.

48 En lo que respecta a la reducción de los precios a los que estos productos fueron importados, basta hacer constar que, a pesar de las características y de las prestaciones suplementarias de las PPC fabricadas en Japón frente a las PPC compara-

bles fabricadas en la Comunidad, sus precios eran iguales o incluso inferiores a los de las PPC de los productores comunitarios (considerandos 44, 47 y 49 del Reglamento impugnado).

49 En cuanto al efecto de las importaciones a bajo precio sobre el sector económico afectado, se debe destacar, junto a una reducción importante de las cuotas de mercado de los productores comunitarios, a que antes se ha hecho referencia, que durante el período de referencia también disminuyó la rentabilidad de las actividades de los productores comunitarios afectados.

50 Procede subrayar, a este respecto, que las Instituciones no estaban obligadas, como supone Sharp, a tener en cuenta los beneficios o pérdidas realizados por los productores comunitarios en todas las actividades que desarrollan en el sector de la fotocopia. En efecto, según el apartado 4 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, el efecto de las importaciones que sean objeto de dumping deberá evaluarse en relación con la producción del producto similar en la Comunidad. Por lo tanto, el Consejo acertó al tener en cuenta esta producción, tal como se ha definido, para evaluar el efecto de las importaciones japonesas sobre la rentabilidad de los productores comunitarios.

51 Sharp aduce, por otra parte, que la evolución del mercado europeo de las fotocopiadoras demuestra que las Instituciones atribuyeron indebidamente a las importaciones objeto de litigio un perjuicio causado por otros factores, y en particular por la decisión de las empresas comunitarias de no fabricar fotocopiadoras pequeñas, debido a los costes y a las dificultades tecnológicas que implica el desarrollo de esos nuevos modelos.

52 Esta alegación no puede acogerse. Así, en lo que se refiere a Rank Xerox, el Consejo expone en el considerando 85 del Reglamento impugnado que, desde 1982-1983, las dificultades con que se había enfrentado esta sociedad para desarrollar un nuevo modelo quedaron resueltas y que, efectivamente, se llevó a cabo un lanzamiento efectivo. Por lo tanto, el Consejo no ha incurrido en error de apreciación al considerar que tales dificultades eran ajenas al perjuicio infligido por otra parte a Rank Xerox por las importaciones procedentes de Japón.

53 En cuanto a Océ y Olivetti, se debe recordar, como se ha indicado anteriormente (apartado 37), que los intentos de estos dos fabricantes de poner a punto y sacar al mercado una gama completa de modelos fracasaron por el hundimiento de los precios del mercado causado por las importaciones japonesas.

54 Por último, respecto a la alegación relativa a la supuesta superioridad de las PPC japonesas, a la gama de sus aparatos, a su calidad y a su fiabilidad, se debe hacer constar que no se han aportado pruebas que la sustenten.

55 A la luz de las consideraciones que anteceden, procede desestimar el motivo de la apreciación equivocada de los factores del perjuicio.

Motivo basado en la apreciación errónea de los intereses de la Comunidad

56 Sharp sostiene que la evaluación del interés de la Comunidad ha sido falseada, ya que Rank Xerox, Océ y Olivetti, que dependían y se beneficiaban de las importaciones japonesas, fueron consideradas como parte del conjunto de productores que integran el sector económico de la Comunidad y que las Instituciones no compararon su interés con el de los importadores OEM, como Gestetner, Agfa-Gevaert y otros. Alega, a este respecto, que Rank Xerox, Océ y Olivetti, junto con Tetras, poseían únicamente el 3 % del mercado comunitario de las fotocopiadoras pequeñas, en tanto que los importadores OEM antes citados, que empleaban a un número muy elevado de personas, eran muy activos en el ámbito de las fotocopiadoras pequeñas.

57 Sharp considera que, visto que el sector económico comunitario era exiguo y la gama de productos ofrecidos en el campo de las fotocopiadoras pequeñas muy reducida, la apreciación realizada por las Instituciones sobre si el interés de la Comunidad necesitaba una acción comunitaria era incorrecta, en la medida en que, al decidir proteger a los fabricantes de una cantidad muy pequeña de productos, no tuvieron en cuenta las consecuencias que ello produciría.

58 Procede recordar que, como declaró el Tribunal de Justicia en la sentencia de 14 de marzo de 1990, C-156/87, antes citada, apartado 63, la cuestión de si los intereses de la Comunidad necesitaban una actuación comunitaria supone la apreciación de situaciones económicas complejas y que el control jurisdiccional de semejante apreciación debe limitarse a la comprobación del respeto de las normas de procedimiento, de la exactitud material de los hechos tenidos en cuenta para adoptar la resolución impugnada, de la falta de error manifiesto en la apreciación de estos hechos o de la falta de desviación de poder.

59 Hay que recordar, en este sentido, que, según las Instituciones, si no existieran derechos antidumping, es dudoso que pudiera subsistir un sector económico comunitario e independiente de PPC, necesario para el mantenimiento y desarrollo de las técnicas que requiere la fabricación de los productos de reprografía así como para el mantenimiento de un elevado número de empleos. Esta preocupación se suscitó principalmente por la venta de la empresa de uno de los productores comunitarios a un fabricante japonés, realizada en el curso de la investigación. En consecuencia, las Instituciones consideraron que la necesidad de protección de la industria comunitaria era más importante que la protección de los intereses inmediatos de los consumidores, como indica el considerando 99 del Reglamento impugnado, y que la protección de los importadores.

60 Habida cuenta de que las Instituciones no han cometido ningún error manifiesto al apreciar el interés de la Comunidad, se debe desestimar el motivo invocado a este respecto.

Motivo basado en el cálculo equivocado del derecho antidumping

61 Sharp alega, por último, que al fijar los derechos antidumping definitivos en el 20 % del precio neto franco frontera, las Instituciones vulneraron el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento nº 2176/84, según el cual el importe de estos derechos no puede sobrepasar lo necesario para hacer desaparecer el perjuicio.

62 En este sentido, Sharp afirma, en primer lugar, que la Comisión se equivocó al considerar que se necesitaba un margen de beneficios del 12 % para asegurar unos beneficios o ingresos razonables en las ventas de PPC. Este margen es a todas

luces excesivo, dado que las fotocopiadoras pequeñas se venden siempre con un beneficio inferior al de las otras actividades relacionadas con las ventas de PPC. Destaca, seguidamente, que el derecho se calculó así para suprimir la reducción de precios que, por la razones ya expuestas, no existió. Sharp estima, por último, que la descripción del método de cálculo que figura en el considerando 107 del Reglamento impugnado no es clara.

63 Respecto a la alegación de que el margen de beneficios de 12 % es excesivo, procede hacer constar que, según el considerando 103 del Reglamento impugnado, el tipo adoptado debía permitir a los productores comunitarios en conjunto obtener un beneficio razonable, en proporción al riesgo que supone el desarrollo de nuevos productos. Las Instituciones consideraron, a este respecto, que era inadecuado tener en cuenta los beneficios obtenidos gracias a los suministros o a otros negocios relacionados con las fotocopiadoras.

64 Ni de los documentos obrantes en autos ni de los informes orales pronunciados ante el Tribunal de Justicia se deduce que las Instituciones hayan ejercido su facultad de apreciación de forma indebida. Por otra parte, Sharp no ha acreditado en qué medida un margen de beneficios inferior para las fotocopiadoras pequeñas afectó al importe del derecho antidumping establecido.

65 La alegación según la cual la reducción de precios, que el derecho antidumping debía suprimir, no existió nunca, no puede admitirse. En efecto, como indica el considerando 110 del Reglamento impugnado, no cabe duda de que los exportadores japoneses practicaron cierta forma de reducción de precios (apartado 48), pero, dada la imposibilidad de cuantificarla, no se incluyó en el cálculo del derecho antidumping ningún factor que la tuviera en cuenta.

66 En lo que respecta, por último, a la descripción del método de cálculo del derecho, baste hacer constar que el considerando 107 del Reglamento impugnado describe de forma detallada todas las operaciones de cálculo efectuadas por las Instituciones y que Sharp no ha precisado las razones por las cuales éstas eran ininteligibles.

67 De las consideraciones que preceden se deduce que debe desestimarse el motivo basado en el cálculo equivocado del derecho antidumping y, por ende, el recurso en su totalidad.

Costas

68 A tenor del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la parte demandante, procede condenarla en costas, incluidas las de CECOM, parte coadyuvante, que así lo ha solicitado. Conforme a lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, la Comisión cargará con sus propias costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta)

decide:

1) Desestimar el recurso.

2) Condenar en costas a la parte demandante, incluidas las de CECOM, parte coadyuvante.

Joliet Slynn

Grévisse Moitinho de Almeida Zuleeg

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 10 de marzo de 1992.

El Secretario

J.-G. Giraud

El Presidente de la Sala Quinta

R. Joliet