INFORME PARA LA VISTA
presentado en el asunto C-179/87 *

Indice

I. Hechos y procedimiento ..... I - 1639

A. Hechos ..... I - 1639

B. Fase escrita y pretensiones de las partes ..... I - 1639

II. Motivos y alegaciones de las partes ..... I - 1640

II.1. Admisibilidad ..... I - 1640

II.2. El fondo ..... I - 1640

A. Cálculo del valor normal ..... I - 1640

B. Comparación ..... I - 1644

C. Perjuicio ..... I - 1646

1. Concepto de sector económico de la Comunidad ..... I - 1646

2. Concepto de producto similar ..... I - 1653

3. Elementos del perjuicio ..... I - 1655

4. Relación de causalidad entre el perjuicio y las importaciones objeto de dumping ..... I - 1659

D. Interés de la Comunidad ..... I - 1663

E. Cálculo del derecho antidumping ..... I - 1664

* Lengua de procedimiento: inglés.

I. Hechos y procedimiento

A. *Hechos*

En julio de 1985, el Committee of European Copier Manufacturers (en lo sucesivo, «CECOM») presentó ante la Comisión una denuncia según la cual las importaciones de determinadas fotocopiadoras de papel normal (en lo sucesivo, «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 % al que están sujetas las importaciones de PPC efectuadas por Sharp.

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 importaciones de PPC fabricadas por Sharp (DO L 54, p. 12; en lo sucesivo, «Reglamento impugnado») y que prevé la percepción del derecho provisional instituido por el Reglamento nº 2640/86.

B. *Fase escrita y pretensiones de las partes*

El recurso de Sharp 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.

La *demandante* solicita al Tribunal de Justicia que:

1) Anule el Reglamento nº 535/87 del Consejo, en la medida en que afecta a la demandante.

2) Además, o con carácter subsidiario, anule el citado Reglamento:

   a) En la medida en que establece un derecho antidumping definitivo del 20 % sobre las PPC originarias de Japón fabricadas y exportadas por la demandante.

   b) En la medida en que ordena que las sumas cobradas en concepto de garantía mediante derechos provisionales sobre las PPC fabricadas por la demandante y exportadas a la Comunidad sean consideradas como percibidas con carácter definitivo.

3) En todo caso, condene en costas al Consejo.

4) Ordene cualquier otra medida que en Derecho o en justicia proceda en todas las situaciones contempladas.

5) Condene a la Comisión y al CECOM al pago de las costas causadas por su intervención.

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.

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

II. Motivos y alegaciones de las partes

II.1. *Admisibilidad*

Sharp afirma que, como resulta de una jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia, las disposiciones del Reglamento nº 535/87 que han sido objeto de impugnación le afectan directa e individualmente y que, por consiguiente, procede acordar la admisibilidad del recurso.

El *Consejo* no formula observaciones en lo relativo a la admisibilidad del recurso.

II.2. *El fondo*

A. *Cálculo del valor normal*

Sharp alega que el Consejo no calculó el valor normal correctamente. Estima que, en la medida en que el Consejo consideró que no debía tener en cuenta los precios facturados por Sharp a su filial de ventas en Japón, Sharp Business KK (SBK), para calcular el valor normal, debería haber aplicado el apartado 7 del artículo 2 y calculado el valor normal con arreglo al inciso i) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 (precio comparable del producto similar cuando éste es exportado a un tercer país) o al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 de este mismo Reglamento (valor calculado mediante la adición del coste y del beneficio).

Ahora bien, las Instituciones consideraron como valor normal, para siete modelos, los precios de reventa de SBK como si éstos constituyeran los precios de venta interiores de Sharp, efectuando después deducciones indebidas para obtener un valor normal en la fase en fábrica. Para el octavo modelo, las Instituciones calcularon el valor normal incluyendo una gran parte de los gastos de

SBK. Según Sharp, en el primer caso debería haberse deducido la totalidad de los costes de SBK y en el segundo no deberían haberse tenido en cuenta, ya que dichos costes corresponden únicamente a las ventas interiores. Se trata de gastos de comunicación (SBK se ocupa tan sólo de las ventas interiores), que podían identificarse con precisión, y de los gastos siguientes: alquiler de plazas de aparcamiento para los vehículos de los representantes; alquiler de almacenes; alquiler de vehículos para los representantes; coste de arrendamiento financiero de material de oficina; gasolina para la entrega de las mercancías; dietas de alojamiento de los representantes; gastos correspondientes a las visitas efectuadas a los revendedores de Sharp y a los clientes de estos revendedores; indemnización a los revendedores por las visitas realizadas a Sharp a fin de recibir instrucciones de servicio; dietas de alojamiento de los representantes (viajes personales); pago de cotizaciones a las asociaciones profesionales locales; prima por ventas concedida a los revendedores; gastos de servicio; gastos diversos (gastos de publicidad, de administración, de comercialización y de ejecución), y beneficios. Sharp propone aportar pruebas suplementarias de tales gastos mediante un informe pericial realizado por un contable independiente.

Según Sharp, en el cálculo del margen de dumping, las Instituciones deberían haber tenido en cuenta igualmente los beneficios obtenidos por SBK sobre la distribución, los cuales no han sido calculados si bien, al calcular el precio de exportación, se dedujo un beneficio del 5 % de los precios de las filiales europeas de la demandante.

Sharp alega que el método utilizado por las Instituciones para calcular el valor normal es incoherente. En efecto, no puede admitirse que el valor normal de las ventas a una sociedad de ventas se fije a un nivel muy superior al valor normal de las ventas efectuadas a un mayorista, y ello por la simple razón de que el primero de estos dos valores incluye numerosos gastos de distribución y un beneficio sobre la distribución, mientras que el segundo no comprende dichos gastos ni el beneficio y se aproxima mucho más a las ventas en la fase en fábrica.

Sharp alega también que las Instituciones le reservaron un trato distinto al dado 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), pues en aquel caso no se incluyó en el cálculo del valor normal ningún coste o beneficio de comercialización o distribución interiores.

Según Sharp, el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 no autoriza a las Instituciones a calcular, en el caso de un exportador que posee una filial de ventas, un valor normal que no corresponda a la fase en fábrica, en tanto que el valor normal de un exportador sin filial de ventas, como Nakajima, sí que se calcula en la fase en fábrica.

Sharp opina que el método utilizado por las Instituciones comunitarias conduce a acusar a Sharp de dumping, aunque los precios de reventa de las filiales europeas de Sharp hayan sido muy superiores a la suma global del valor normal y de los costes de exportación correspondientes al envío de los pro-

ductos a la Comunidad y del coste del derecho de aduana comunitario, hecho que resulta del cuadro A anexo al escrito de réplica.

El *Consejo* afirma que para determinar el valor normal, tuvo en cuenta el precio realmente pagado o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales por el producto similar destinado al consumo en el país de exportación, como establece la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 (considerandos 5 y ss. del Reglamento impugnado y 6 y ss. del Reglamento nº 2640/86).

El Consejo no estimó oportuno tener en cuenta los precios de cesión practicados por los diferentes miembros del mismo grupo de sociedades, porque las cesiones de mercancías dentro de un grupo de sociedades, integrado por personas jurídicas distintas, pero bajo un control único y que forman una sola entidad económica, no son ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en el sentido del apartado 3 del artículo 2. Cuando se trata, como en el presente caso, de un grupo de sociedades que constituye una entidad económica, la primera venta realizada en el curso de operaciones comerciales normales no se produce hasta que el producto se vende, por primera vez, a un comprador independiente no vinculado a dicha entidad económica.

En efecto, la Comisión ha comprobado que algunas de las funciones de Sharp, en especial la que realiza su departamento de ventas que es indispensable para la realización de ventas en el mercado interior, eran realizadas no sólo por Sharp, sino también, y en amplia medida, por su filial de ventas SBK. Esta función, al igual que los costes correspondientes a la misma, son cedidos por Sharp a SBK, que constituye una parte distinta de la misma entidad económica.

En lo que se refiere a la aplicación del apartado 7 del artículo 2, el Consejo sostiene que, aunque en el presente caso se hubiera aplicado este artículo a las cesiones internas, ello no habría impedido a las Instituciones calcular el valor normal con arreglo a la letra a) del apartado 3 del artículo 2, dado que el precio realmente pagado o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior es el que paga el primer comprador independiente a SBK. En efecto, el apartado 7 del artículo 2 se limita a establecer que determinadas transacciones «podrán ser consideradas como operaciones comerciales no normales», pero no prevé que, en tales supuestos, el valor normal sólo pueda calcularse con arreglo a la letra b) del apartado 3 del artículo 2. Además, el apartado 3 del artículo 2 no contiene ninguna disposición que obligue a las Instituciones a aplicar la letra b) del apartado 3 del artículo 2, siempre que sea aplicable el apartado 7 del artículo 2.

Por consiguiente, cuando ciertas ventas se han realizado en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior y estas ventas permiten una comparación válida (teniendo en cuenta los reajustes apropiados que hubieran podido realizarse) cabe aplicar la letra a) del apartado 3 del artículo 2.

En consecuencia, el Consejo podía determinar el valor normal a partir de los precios aplicados por SBK a los compradores independientes en las ventas efectuadas en el

curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior.

En lo que se refiere a si las ventas de SBK permiten o no una comparación válida, el Consejo estima que se trata de una cuestión de hecho y que, por lo tanto, deben ponderarse todas las circunstancias. A su parecer, las ventas deben permitir una comparación válida y es posible efectuar reajustes en los precios de forma que puedan compararse directamente los precios que han sido objeto de reajuste. Además, estas ventas no tienen que corresponder necesariamente a la misma fase comercial, pues, según el apartado 9 del artículo 2, las comparaciones deberán realizarse *normalmente* en la misma fase comercial. Por último, puede tenerse en cuenta la diferencia de fase comercial en la medida en que afecte todavía al carácter comparable de los precios, después de que los otros reajustes se hayan efectuado con arreglo a los apartados 9 y 10 del artículo 2.

En cualquier caso, las ventas de SBK en Japón y las efectuadas por las filiales de Sharp en la Comunidad estaban destinadas al mismo tipo de clientes y, en consecuencia, correspondían a la misma fase comercial. Además, eran comparables sin perjuicio de los reajustes previstos por los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.

En lo que se refiere al cálculo del valor normal con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, el Consejo afirma que incluyó en dicho valor los gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales (VAG) soportados por SBK en relación con sus ventas de PPC en el mercado interior, porque SBK realizaba las funciones de un departamento de ventas del productor. Por tanto, sería erróneo no incluir en el valor normal calculado un importe razonable de gastos VAG, que han sido efectivamente soportados por SBK. El valor normal calculado debe también aproximarse lo más posible al precio practicado en el mercado interior.

Además, en lo relativo a si la inclusión de los gastos VAG de SBK en el valor normal conduciría a que este valor fuera determinado en una fase comercial diferente, el Consejo responde que si así fuera, habría que preguntarse, en el contexto de la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, si esta diferencia podría afectar al carácter comparable de los precios y si habría estado justificado operar un reajuste suplementario por este concepto junto a los otros reajustes ya realizados.

En cuanto al ejemplo expuesto por Sharp respecto a su situación y a la de Nakajima en el asunto «Máquinas de escribir electrónicas», el Consejo afirma que se basa en situaciones no comparables. Una sociedad de venta (SBK) que desempeña las funciones de un departamento de ventas debe recibir el mismo trato que recibe dicho departamento cuando éste no constituye una sociedad de ventas distinta. Sus gastos y beneficios deben ser tratados como si correspondieran a este departamento y, por consiguiente, como si fueran gastos y beneficios de Sharp en las ventas efectuadas directamente a sus clientes independientes. En el caso de Nakajima, el Consejo alega que esta empresa sólo vendió a un cliente independiente en el mercado interior y que, por este motivo, el importe de gastos VAG puede diferir del soportado en el caso de Sharp.

Por último, respecto al método propuesto por Sharp, según el cual no existe dumping cuando el precio que debe pagar un comprador independiente en la Comunidad es superior al precio que paga el primer comprador independiente en Japón, incrementado con los gastos de transporte y los derechos, el Consejo considera que aboca a que los gastos de importación en la Comunidad y el beneficio obtenido normalmente por un importador no sean computados.

Al no haber realizado las deducciones solicitadas por los gastos de comercialización a los consumidores finales en Japón para calcular el precio interior en fábrica sobre el que se basa el valor normal, mientras que todos los gastos equivalentes soportados por las filiales de venta europeas de Sharp fueron deducidos para obtener el precio de exportación en fábrica, las Instituciones calcularon un valor normal que no permite una comparación válida con el precio de exportación.

B. *Comparación*

Sharp alega que, para calcular el valor normal de seis modelos fabricados por la demandante, la Comisión se basó en el «precio realmente pagado o por pagar» según lo dispuesto en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, y, para un séptimo modelo, efectuó un reajuste del precio que era inferior al coste de producción a fin de eliminar las pérdidas y de prever un beneficio razonable conforme al apartado 4 del artículo 2 del citado Reglamento. Según Sharp, en los casos antes citados, la Comisión, suponiendo que pudiera calcular el valor normal en función del precio de venta de SBK, debería haber deducido la totalidad de los costes de SBK relacionados exclusivamente con las ventas interiores.

Del cuadro presentado por Sharp en su escrito de recurso resulta que determinados gastos soportados por SBK en relación con sus ventas de PPC en el mercado japonés fueron deducidos (en el caso del valor normal basado en los precios de venta de SBK) o no fueron incluidos (en el caso del valor normal calculado): gastos de transporte pagados a transportistas independientes por la entrega de mercancías; gastos de transporte aéreo para la entrega de mercancías; gastos de transporte urgente de mercancías por el alquiler de camiones y de seguro por la distribución del producto. Los demás gastos soportados por SBK no fueron deducidos del valor normal, mientras que los gastos equivalentes soportados por las filiales de venta de Sharp en Europa no fueron computados al calcular el precio de exportación.

Asimismo, al determinar el valor normal calculado con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 para el octavo modelo, en el que la Comisión incluyó una cantidad por los gastos de SBK, Sharp estima que la Comisión debería haber efectuado reajustes en relación con la totalidad de los costes de SBK, ya que tales costes correspondían únicamente a las ventas interiores.

Según Sharp, si se hubieran tenido en cuenta las deducciones solicitadas, ello habría reducido su margen de dumping del 24,8 % al 13,1 %, ya que el cálculo se basó en las cifras y cálculos de los servicios de la Comisión y en los métodos seguidos por dichos servicios para integrar los gastos de SBK en el cálculo del valor normal y para efectuar los reajustes correspondientes en el margen de dumping. Además, dicho margen

habría sido aún más reducido si en el cálculo efectuado se hubieran computado los beneficios de SBK sobre la distribución, en tanto que al calcular el precio de exportación se dedujo un beneficio del 5 % de los precios de las filiales europeas de Sharp.

Por último, Sharp alega que la interpretación del Reglamento nº 2176/84 debe ser conforme con el GATT y con el Código antidumping de 1979, que exigen que se proceda a una comparación equitativa para determinar la existencia o no de un dumping.

El *Consejo* recuerda que el Tribunal de Justicia precisó en sus sentencias de 7 de mayo de 1987, Toyo/Consejo (240/84, Rec. p. 1809); Nachi Fujikoshi/Consejo (255/84, Rec. p. 1861); Koyo Seiko/Consejo (256/84, Rec. p. 1899); Minebea/Consejo (260/84, Rec. p. 1975), y Nippon Seiko/Consejo, (258/84, Rec. p. 1923), apartados 43 y ss., que los gastos que se deducen del precio de exportación cuando dicho precio se calcula con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 se diferencian de los reajustes que deben realizarse en virtud del apartado 10 del artículo 2, si el valor normal y el precio de exportación no son comparables en lo que se refiere a los factores mencionados en el apartado 9 del artículo 2.

Afirma, además, que se cumple el requisito de la comparación válida cuando se llevan a cabo los reajustes previstos en los apartados 9 y 10 del artículo 2.

El Consejo recuerda también que los gastos de que se trata son gastos administrativos y generales y que, aunque correspondían a ventas realizadas en el mercado interior, las diferencias de estos gastos no dan lugar, por regla general, a reajustes según lo previsto en la letra c) del apartado 10 del artículo 2.

El Consejo precisa igualmente que, en el marco de la aplicación de la letra b) del apartado 8 del artículo 2, sólo se dedujeron los gastos administrativos y generales de la filial europea, y no los del servicio de exportación de Sharp. Asimismo, al calcular el valor normal, no se dedujeron los gastos administrativos y generales del departamento de ventas de Sharp encargado de las ventas en el mercado interior. Dado que SBK está sujeta al mismo control que Sharp y desempeña las funciones de un departamento de ventas, no podía ser objeto de un trato distinto.

El Consejo considera que la lista de las diferentes partidas de gastos presentada por Sharp con su escrito de recurso deforma la situación, ya que las dos columnas comparadas no son comparables. En efecto, como SBK ejercía las funciones de un departamento de ventas, sus gastos y los elementos que hay que tener en cuenta sólo pueden compararse con los del servicio de exportación de Sharp, cuyas funciones son ejercidas por la propia Sharp, y no con los de su filial europea como alega Sharp.

Por último, el Consejo sostiene que su interpretación de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 es conforme con las disposiciones del GATT y del Código antidumping. En efecto, el GATT y el Código antidumping no exigen que se computen todas las diferencias que afecten a la posibilidad de comparar los precios, pues la redacción poco precisa del Código deja a cada una de las partes un margen de apreciación sobre los reajustes que deben realizarse. Así, los rea-

justes concedidos por la Comunidad, los Estados Unidos y Canadá son muy diferentes. En consecuencia, no puede sostenerse que sólo existe una única interpretación correcta del Código.

C. *Perjuicio*

1. Concepto de sector económico de la Comunidad

Sharp afirma que, en atención a las numerosas importaciones procedentes de Japón efectuadas por las tres denunciantes principales (Rank Xerox, Océ y Olivetti), estas últimas estaban comprendidas dentro del ámbito de aplicación de los artículos 4, apartado 5, y 5, apartado 1, del Reglamento nº 2176/84, cuya finalidad es, principalmente, impedir que las empresas europeas soliciten la adopción de medidas antidumping para exportaciones propiciadas o encargadas por ellas mismas a sus proveedores. Sharp afirma, además, que sería contrario al principio general de lealtad que empresas que se han beneficiado durante largo tiempo de las exportaciones japonesas se declararan víctimas de tales exportaciones. No puede admitirse a la vez que Rank Xerox dependa de las exportaciones procedentes de Japón y que presente una denuncia contra aquéllas. Este mismo razonamiento puede aplicarse a Océ y Olivetti, en la medida en que estas sociedades importaron de Japón, si bien a través de proveedores independientes, fotocopiadoras totalmente montadas que revendieron con beneficios bajo su propia marca.

Según Sharp, el apartado 5 del artículo 4, antes citado, también pretende impedir que el examen del supuesto perjuicio sea falseado al incluir dentro de la categoría de los productores de la Comunidad a importadores de los productos objeto de dumping. La exclusión de la empresa vinculada al exportador puede responder bien al temor de que tales vínculos la sitúen en una posición más favorable que a los competidores desprovistos de tales vínculos, bien a la consideración de que sería extremadamente difícil determinar si dicha empresa obtuvo beneficios en las importaciones controvertidas o si éstas le causaron un perjuicio y que es preferible renunciar a ello.

Sharp estima que la Comisión hubiera debido adoptar el mismo enfoque que en el asunto «Patines para hielo» (Decisión 85/143/CEE de la Comisión, de 18 de febrero de 1985; DO L 52, p. 48), en el que la Comisión excluyó al denunciante de que se trataba del sector económico de la Comunidad por ser el principal importador en un Estado miembro de los productos originarios del país determinado, por comprarlos al precio más bajo y porque sus importaciones aumentaban de forma continua.

Sharp no niega la existencia de una producción europea en el sector de las fotocopiadoras. Afirma, no obstante, que sólo existe un sector económico comunitario en el mercado de las fotocopiadoras grandes y que el sector económico comunitario de fotocopiadoras pequeñas es reducido o inexistente y que, en todo caso, las sociedades que se consideraban incluidas en este sector no podían denunciar las exportaciones japonesas de fotocopiadoras pequeñas, dado que estaban vinculadas a los exportadores y se beneficiaban con dichas exportaciones. Por ello, Sharp considera que no existían productores

de la Comunidad que pudieran alegar la existencia de un perjuicio derivado de las importaciones de fotocopiadoras pequeñas procedentes de Japón.

No se debe minimizar el alcance de los vínculos de Rank Xerox con Japón, en contra de lo que el Consejo y el CECOM afirman. Rank Xerox, en la que el 51 % de las acciones pertenecen a Rank Xerox Corporation, posee el 50 % de las acciones de Fuji Xerox, a la que considera su «principal empresa asociada» (véase la p. 15 del informe anual de 1985). Fuji Xerox ha suministrado a Rank Xerox grandes cantidades de productos, en concreto PPC totalmente acabadas con la etiqueta Rank Xerox (suministros «OEM»), «kits» y componentes, y le ha prestado asistencia técnica y ayuda en la concepción del producto.

Según Sharp, habida cuenta del vínculo existente entre Fuji Xerox y Rank Xerox y de la participación financiera de esta última en la filial que le suministra los productos, la Comisión hubiera debido reconocer la imposibilidad de efectuar un cálculo serio del perjuicio, vistas las circunstancias ambiguas del efecto que las importaciones procedentes de Japón produjeron sobre Rank Xerox. Al comprar a Fuji Xerox, Rank Xerox, como propietaria del 50 % del capital, obtenía un beneficio y podía influir en el precio de cesión a sí misma de las fotocopiadoras acabadas y de los componentes. No es seguro que la Comisión haya examinado la cuestión de si los beneficios supuestamente bajos obtenidos por Rank Xerox en las ventas de fotocopiadoras que ella fabricaba sufrieron la influencia de los precios exigidos por sus filiales de otros países a cambio de la asistencia técnica y de los componentes. En cuanto a los precios de los componentes, Rank Xerox, como revendedor y como empresa de ensamblaje, tenía interés en una disminución de los precios, y, como accionista, en su aumento. Asimismo, al pagar a Fuji Xerox las fotocopiadoras acabadas con la marca Rank Xerox a un precio bajo, esta última podía revenderlas en Europa con un beneficio mayor.

Sharp afirma seguidamente que, en decisiones anteriores, las Instituciones actuaron de forma diferente a como lo han hecho en el presente asunto [Reglamento (CEE) nº 757/84 de la Comisión, de 22 de marzo de 1984, «Balanzas electrónicas», DO L 80, p. 9; Reglamento (CEE) nº 163/83 de la Comisión, de 21 de enero de 1983, DO L 23, p. 9; Decisión 83/428/CEE de la Comisión, de 26 de agosto de 1983, «Caravanas de camping», DO L 240, p. 12; Reglamento (CEE) nº 2684/88 de la Comisión, de 26 de agosto de 1988, «Vídeos originarios de Japón y de la República de Corea», DO L 240, p. 5; Reglamento (CEE) nº 1500/83 de la Comisión, de 9 de junio de 1983, «Propulsores especiales de tipo fuera borda», DO L 152, p. 18; Decisión 85/143/CEE de la Comisión, de 18 de febrero de 1985, «Patines para hielo», antes citada; Reglamento (CEE) nº 2936/82 de la Comisión, de 28 de octubre de 1982, «Sulfato de cobre originario de Yugoslavia», DO L 308, p. 7; Reglamento (CEE) nº 3339/87 del Consejo, de 4 de noviembre de 1987, «Importaciones de urea originaria de Libia, Arabia Saudita y otros países», DO L 317, p. 1, y Reglamento (CEE) nº 997/85 de la Comisión, de 18 de abril de 1985, «Glicina originaria de Japón», DO L 107, p. 8].

Compara, además, el trato dispensado por las Instituciones a determinados centros de producción de Rank Xerox con el tratamiento dado a otras fábricas que reciben

componentes de Japón, refiriéndose al apartado 10 del artículo 13 del Reglamento nº 2176/84, disposición «contraria a la alteración» del Reglamento antidumping que prevé la imposición de derechos a los productos fabricados en las plantas de ensamblaje establecidas en Europa. Para determinar si se ha producido una alteración, la Comisión tiene en cuenta los valores relativos de los componentes en el momento de su entrada en la fábrica y declarará una alteración si el valor de los componentes originarios del país de exportación es superior al 50 % del valor de la totalidad de las piezas. Sharp estima muy probable que, en función de las cifras de valor añadido facilitadas por las Instituciones, las actividades de Rank Xerox en el sector de las fotocopiadoras de gama baja sean consideradas como un medio desleal de eludir el derecho antidumping.

Así, cuando Rank Xerox importa de Japón la mayor parte de los componentes de una fotocopiadora personal, pero tiene «proyectos concretos» de aumentar el número de elementos europeos que la componen, puede por ese hecho pretender que se la considere parte del sector económico comunitario y protegerse así de las importaciones procedentes de Japón. No obstante, cuando una fábrica de propiedad japonesa procede de esta misma forma, se dice que sus operaciones constituyen una alteración de la política comunitaria.

En vista de todo lo anterior, Sharp afirma que Rank Xerox debería haber sido excluida del sector económico de la Comunidad. Océ y Olivetti, que también eran importadores de PPC japonesas y cuyas importaciones representaban del 35 al 40 % de sus ventas y alquileres de máquinas, deberían ser igualmente excluidas de la definición de sector económico comunitario.

El *Consejo* afirma que el concepto de sector económico de la Comunidad suscita dos cuestiones distintas, a saber, por una parte, si procedía admitir la denuncia por ser apoyada por una gran parte del sector económico comunitario y, por otra, si se definió correctamente el sector económico establecido en la Comunidad a efectos de la determinación del perjuicio. El Consejo recuerda que la definición de sector económico de la Comunidad formulada en el artículo 4 del Reglamento nº 2176/84 pretende determinar qué sociedades pueden formular una denuncia contra importaciones realizadas a precios de dumping y qué sociedades deben tenerse en cuenta para determinar el perjuicio. Si bien puede considerarse apropiado admitir una denuncia que goce también del apoyo de un productor vinculado a los exportadores responsables del dumping, puede resultar necesario excluirle del sector económico de la Comunidad a la hora de determinar el perjuicio cuando éste se ha infligido un perjuicio a sí mismo.

Respecto a la admisibilidad de la denuncia, el Consejo alega que, aunque debiera excluirse a la sociedad Rank Xerox, Océ, Olivetti y Tetras, que sólo poseían cuotas de mercado reducidas, constituyen sin embargo una proporción importante del sector económico de la Comunidad y, en consecuencia, son tenidas en cuenta al decidir sobre la admisibilidad de la denuncia.

En cuanto a si se ha definido correctamente el sector económico establecido en la Comunidad a efectos de la determinación del perjuicio, el Consejo precisa, en primer lugar, que Sharp da una interpretación errónea de la práctica anterior seguida por las Instituciones en este punto. En particular, los hechos del litigio sometido al conocimiento del Tribunal de Justicia difieren en gran medida del asunto «Patines para hielo» invocado por Sharp.

Según el Consejo, la decisión «Patines para hielo» refleja las circunstancias específicas del asunto, es decir, que el denunciante era el principal importador en un Estado miembro de los productos de referencia originarios de un país determinado, que compraba a los precios más bajos y que sus importaciones aumentaban de forma continua. En consecuencia, fue excluido del sector económico de la Comunidad. Por el contrario, en el asunto presente, las importaciones efectuadas por los productores comunitarios estaban, por regla general, limitadas en volumen y en valor y, en lo que se refiere a los componentes, tenían tendencia a disminuir más que a aumentar (considerandos 55, 57, 58, 66 y 71 del Reglamento impugnado).

En el caso «Balanzas electrónicas» (Reglamento nº 757/84), la Comisión excluyó del sector económico de la Comunidad a dos productores comunitarios que habían presentado una denuncia, debido a los lazos de cooperación técnica existentes entre estas sociedades y los exportadores japoneses. No obstante, esta decisión no afectó a las conclusiones ya que los productores restantes representaban todavía el 72 % del sector económico de la Comunidad. La situación era diferente de la examinada en el asunto presente.

En el caso «Sulfato de cobre originario de Yugoslavia» (Reglamento nº 2936/82), no se excluyó del sector económico comunitario a un productor que importaba también el producto objeto de dumping, ya que la producción interior constituía el interés primordial de esta sociedad y que se había visto obligada a importar los productos a precios de dumping a fin de conservar su cuota de mercado. En lo fundamental, los hechos son similares a los de los asuntos de las fotocopiadoras.

El Consejo indica que en los considerandos 50 a 77 del Reglamento impugnado se refiere a los diferentes elementos que le llevaron a concluir que todos los productores de la Comunidad que apoyaban la denuncia debían ser considerados parte integrante del sector económico comunitario y que ninguna de las alegaciones de Sharp basta para modificar esta conclusión.

El Consejo recuerda que el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84 atribuye a las Instituciones la facultad de valorar si se debe o no excluir a una sociedad y que, por regla general, los productores de la Comunidad deben ser tratados como parte del sector económico comunitario, siempre que no exista una razón para excluir a un productor determinado.

El Consejo alega, en primer lugar, que la sociedad de que se trata se considera a sí misma con derecho a beneficiarse de la protección del Reglamento nº 2176/84 y que solicitó a las Instituciones que tomaran medidas. En consecuencia, las Instituciones deben tener razones de peso para acreditar que, a pesar de haber ejercido este derecho, las relaciones mantenidas por esta sociedad exigen su exclusión.

El Consejo afirma seguidamente que, para valorar si debían o no excluir a Rank Xerox del sector económico comunitario, que ha ejercitado el derecho de iniciar el procedimiento previsto en el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento nº 2176/84, las Instituciones aplicaron el razonamiento del «perjuicio directamente imputable al productor». Estimaron que un productor comunitario vinculado a un exportador, que se considera perjudicado y que apoya una denuncia contra importaciones a precios de dumping,

será excluido del sector económico comunitario si el productor se ha infligido un perjuicio a sí mismo, ya que, según el Reglamento nº 2176/84, no debe concederse protección contra un perjuicio «directamente imputable».

A este respecto, el Consejo sostiene, en primer lugar, que hay que considerar las operaciones de las empresas de forma global. En el presente caso, el vínculo existente entre Rank Xerox y Fuji Xerox es modesto, si se tiene en cuenta el volumen global de las operaciones europeas de Rank Xerox. Las ventas procedentes de cesiones entre Rank Xerox y Fuji Xerox sólo alcanzaron el 7 % del volumen total de ventas realizadas por Rank Xerox entre 1981 y 1985. El Consejo afirma a continuación que la asociación entre Rank Xerox y Fuji Xerox no tenía una incidencia suficiente sobre los vínculos comerciales entre las dos sociedades para justificar la exclusión de Rank Xerox y que los beneficios obtenidos por Rank Xerox como consecuencia de estos vínculos, esto es, los dividendos percibidos, son mínimos en comparación con el perjuicio infligido a Rank Xerox por el dumping practicado por otros productores (considerandos 61 a 67 del Reglamento impugnado).

En cuanto a las decisiones antes citadas por Sharp, el Consejo estima que estos ejemplos no sustentan la tesis de que Rank Xerox deba ser excluida del sector económico de la Comunidad. Por una parte, ninguno de los casos mencionados indica cuándo un vínculo estructural o comercial entre una sociedad japonesa y una sociedad europea es suficientemente estrecho para obligar a las Instituciones a excluir a la sociedad europea de la Comunidad. En el presente caso, se trata de saber cuáles son los criterios máximos admisibles para que una sociedad pueda seguir siendo considerada parte integrante del sector económico de la Comunidad, aunque exista una relación directa entre las dos sociedades, y cuándo determinadas importaciones de productos y de componentes han tenido lugar.

Por otra parte, se debe hacer una clara distinción entre el caso en que sociedades japonesas poseen filiales en Europa y el caso presente, en que una sociedad europea posee una parte importante de una sociedad japonesa. En este último de ellos, la participación puede consistir en facilitar el suministro de componentes o de equipos japoneses, pero esto no implica que la sociedad matriz europea no pueda considerarse parte del sector económico de la Comunidad. Rank Xerox es un productor comunitario desde hace muchos años y tiene compromisos a largo plazo en materia de inversiones y de empleo en la Comunidad.

Según el Consejo, no puede compararse la proporción de componentes que debe llevar tal o cual producto para considerarlo europeo con el grado máximo de estrechez de los «vínculos» que permite aún incluir al productor del mismo producto dentro del sector económico de la Comunidad. El Consejo afirma, además, que las actividades de ensamblaje desarrolladas por los exportadores japoneses en la Comunidad comenzaron o aumentaron sustancialmente tras la apertura del procedimiento antidumping y que la fábrica de Rank Xerox en el Reino Unido ya estaba en funcionamiento desde hacía mucho tiempo, habiendo aumentado la proporción de piezas europeas utilizadas, en tanto que el ensamblaje de componentes Fuji Xerox no aumentó de forma apreciable desde la apertura del citado procedimiento.

Por último, el Consejo alega que no cabe censurar las conclusiones de las Instituciones por error manifiesto de apreciación o por desviación de poder.

El *CECOM* afirma que no puede excluirse del sector económico comunitario a ninguno de sus miembros en razón de que tienen «vínculos con los exportadores del producto que se supone objeto de dumping» (apartado 5 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84). El término «vinculado» ha sido definido en el sentido de que sólo se considera que un productor nacional está vinculado a un exportador o a un importador «si uno de ellos controla al otro o si juntos controlan o son controlados por una tercera persona y existen motivos para creer que el efecto del vínculo es tal que el productor nacional se comporta de forma distinta de los productores nacionales no vinculados». Ahora bien, según el CECOM, Rank Xerox y Fuji Xerox no son empresas vinculadas en el sentido de esta definición, ya que Rank Xerox no controla a Fuji Xerox, sino que posee en dicha empresa una participación del 50 % igual a la de su socio Fuji Photo Film Co. Ltd, que se encarga de gestionar esta empresa común. Los otros fabricantes europeos miembros del CECOM tampoco son controlados por sociedades japonesas de tal manera que su comportamiento sea diferente del de los otros fabricantes de fotocopiadoras nacionales no vinculados.

El CECOM considera que no se debe excluir del sector económico comunitario a los fabricantes europeos de PPC por el hecho de que hayan importado o sigan importando PPC de Japón.

Así, según el CECOM, los fabricantes europeos de fotocopiadoras se han hecho en parte dependientes del suministro de pequeñas fotocopiadoras japonesas para protegerse a sí mismos, como medio de defensa frente a un dumping practicado por Japón de forma masiva, y no por libre elección de la industria europea. En efecto, en razón del dumping practicado por las empresas japonesas y de su estrategia de conquista del mercado, los miembros del CECOM no han podido obtener los precios que preveían para las fotocopiadoras de capacidad baja y media fabricadas por ellos y los precios que podían obtenerse no permitían la rentabilidad deseada. En consecuencia, las inversiones de los fabricantes de fotocopiadoras europeas no se concentran fundamentalmente en los modelos de mayor capacidad, los cuales permiten todavía un mínimo de rentabilidad. Para poder presentar en el mercado una gama completa de PPC, estos fabricantes estaban obligados a mantener e incluso, en cierta medida, a aumentar sus compras OEM de modelos de gama baja procedentes de Japón.

El CECOM subraya asimismo que ninguno de sus miembros se ha infligido un perjuicio a sí mismo al importar fotocopiadoras japonesas objeto de dumping, ya que todos ellos han vendido los modelos importados a precios equivalentes a sus propios precios y, por tanto, no han obtenido ningún beneficio de estas importaciones. En realidad, fueron las importaciones japonesas a precios de dumping las causantes del perjuicio sufrido por los fabricantes europeos de PPC.

El CECOM analiza a continuación la situación de los cuatro fabricantes europeos de fotocopiadoras.

Sostiene, en primer lugar, que Rank Xerox compró a Fuji Xerox PPC y piezas de fotocopiadoras originarias de Japón con objeto de completar la gama que Rank Xerox presentaba en el mercado comunitario y que, por consiguiente, lo hizo en su propia defensa. El CECOM precisa, por otra parte, que el hecho de que Rank Xerox adquiriera fotocopiadoras de gama baja a Fuji Xerox en Japón no respondía fundamentalmente al deseo de «acelerar la introducción en el mercado de un producto» (considerando 65 del Reglamento impugnado), sino a la falta de rentabilidad de producir en el interior de la Comunidad. También estima que el hecho de que Rank Xerox haya importado un modelo de Fuji Xerox no ha perjudicado ni a Rank Xerox ni a ningún otro fabricante comunitario, pues el precio de mercado había sido impuesto por la afluencia anterior de las otras importaciones japonesas. Así, cuando Rank Xerox puso en venta fotocopiadoras de un modelo suministrado por Fuji Xerox y también fabricado por Rank Xerox en el interior de la Comunidad, los precios de venta, calculados de manera que permitieran un beneficio, eran los mismos en ambos casos. Esto demuestra que el perjuicio sufrido por Rank Xerox como productor comunitario fue causado por prácticas de dumping japonesas y que no ha podido obtener un beneficio de la venta en el mercado común de fotocopiadoras Fuji Xerox objeto de dumping.

Respecto a Olivetti y Océ, el CECOM sostiene que estas dos sociedades adquirieron también ciertos modelos de fotocopiadoras en Japón con la finalidad esencial o exclusiva de poder ofrecer una gama completa a sus clientes. No lograron acabar y comercializar una gama más completa de modelos de su propia fabricación debido al bajo nivel de precios impuesto en el mercado europeo de las fotocopiadoras por las exportaciones japonesas a precios de dumping. Las autoridades comunitarias concluyeron que las sociedades Océ y Olivetti no se habían perjudicado a sí mismas mediante su política de precios (considerando 71 del Reglamento impugnado) y, según el CECOM, aunque estas dos sociedades se vieron obligadas a adaptarse a los bajos precios impuestos por los exportadores japoneses, el exiguo volumen de sus importaciones procedentes de Japón no ha producido efectos perjudiciales en los precios de sus propias PPC o en los de las PPC de los otros productores de la Comunidad.

Por último, en lo que se refiere a Tetras, el CECOM afirma que, en el momento en que dicho fabricante europeo de fotocopiadoras estaba a punto de comercializar una fotocopiadora personal denominada Attaché I, Canon lanzó en Francia una campaña de reducción de precios especialmente agresiva de los modelos PC 10 y PC 20. Esto confirma que los competidores japoneses recurrían a una reducción importante de los precios en cuanto los fabricantes europeos comenzaban a concebir, producir y comercializar PPC en el segmento de los aparatos de gama baja.

El CECOM afirma que estas alegaciones demuestran que la decisión del Consejo de considerar que el sector económico de la Comunidad, en el sentido del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, estaba integrado por Rank Xerox, Olivetti, Océ y Tetras es acertada y que era la única decisión posible en el marco del ejercicio de su facultad discrecional. Los miembros del CECOM representan más del 80 % del sector económico comunitario total de fotocopiadoras y las actividades de estas empresas son ante todo las de productores que han financiado operaciones de investigación y de desarrollo en la Comunidad. La parte de sus

importaciones es poco importante comparada con su propia producción y las importaciones de productos objeto de dumping se deben, principalmente, a las prácticas comerciales desleales de los japoneses.

2. Concepto de producto similar

Respecto a qué debe considerarse producto similar, *Sharp* afirma, remitiéndose al considerando 31 del Reglamento impugnado, que las diferencias físicas y la falta de similitud entre las fotocopiadoras de segmentos contiguos son especialmente llamativas en lo que se refiere a las fotocopiadoras personales y a las del segmento 1a. Sostiene, sobre todo, que el coste por fotocopia y la utilidad relativa de una fotocopiadora personal disminuyen a medida que el volumen de copias aumenta, de forma que no es probable que el comprador de una fotocopiadora del segmento 1 adquiera una fotocopiadora personal, aunque la inversión inicial sea menos elevada.

Sharp destaca, además, que la Dirección General de la Competencia de la Comisión, en su Decisión relativa a la empresa común Canon/Olivetti, de 22 de diciembre de 1987 (DO L 52, p. 51), definió tres mercados de referencia: las PPC de la gama baja (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). Esta Dirección declaró que cada uno de estos mercados incluía fotocopiadoras intercambiables en cuanto a sus características, su utilización y su precio, y que la delimitación de que se trata no excluía una determinada compatibilidad entre los tres mercados.

Según Sharp, cada una de las categorías antes definidas constituye un grupo de productos similares. Estima que no puede sostenerse que todas las fotocopiadoras sean productos similares por el hecho de que los consumidores tengan la posibilidad de elegir entre un sistema centralizado y un sistema descentralizado. Para Sharp, el carácter intercambiable, y por tanto la competencia, de los productos de distintos segmentos del mercado es menor que en el interior de cada uno de los segmentos, lo que demuestra que existe una auténtica segmentación y que, por consiguiente, no puede considerarse que el conjunto de los segmentos sumados sea un mercado único ni que todos los productos sean productos similares.

El *Consejo* afirma que, para la determinación del producto similar en el sentido del apartado 12 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, las Instituciones habían afirmado que al menos las PPC de segmentos contiguos, desde la fotocopiadora personal más pequeña hasta el segmento 5 de la clasificación Dataquest, debían considerarse «productos similares» (considerandos 28 y ss. del Reglamento impugnado).

Según el Consejo, todos los estudios (por ejemplo Dataquest e Info-Markt, este último realizado a instancias de la Comisión a fin de determinar qué PPC compiten en el mercado comunitario y para facilitar la comparación entre los diferentes modelos) demuestran que los segmentos contiguos se superponen. Además, durante la investigación, las pruebas presentadas a la Comisión revelaban que existía competencia entre aparatos de segmentos distintos (ofertas de contrato que revelaban que los proveedores proponían modelos de diferentes segmentos Dataquest para responder a demandas precisas de los clientes), y el estudio Info-Markt confirma que el cliente tiene la posi-

bilidad real de elegir entre instalaciones centralizadas (fotocopiadoras grandes) e instalaciones descentralizadas (desde las fotocopiadoras pequeñas hasta las fotocopiadoras personales). El Consejo afirma que existen pruebas que acreditan que la comercialización y promoción de los productos de determinados exportadores japoneses están destinadas a dar la impresión de que estos productos compiten con los modelos más grandes.

Por último, el Consejo alega que las conclusiones de la DG IV citadas por Sharp no están en contradicción con la postura del Consejo, ya que la DG IV indica que cada uno de los mercados controvertidos lo era de fotocopiadoras en gran parte intercambiables, y añade que la definición del mercado y la del producto similar constituyen dos cuestiones diferentes.

Respecto a las copiadoras personales, las Instituciones han reconocido que si bien este producto había permitido la expansión del mercado de las PPC, también había aumentado la competencia en el segmento de mercado de los aparatos de gama baja. Las pruebas relativas a la competencia entre segmentos y el estudio Info-Markt demuestran la existencia de competencia, y la clasificación Dataquest pone de manifiesto que estos productos se superponen en lo que se refiere al número de fotocopias y a la velocidad de los aparatos. Según el Consejo, las diferencias de mantenimiento (cartuchos desechables para determinados componentes de las copiadoras personales y mantenimiento realizado por técnicos en el caso de las fotocopiadoras del segmento 1) y el hecho de que los gastos varíen y de que el precio por copia pueda ser diferente según el modelo de PPC no significa que estos productos no hayan podido considerarse productos similares.

El Consejo estima que el hecho alegado de que un número limitado de modelos de PPC pequeñas sean fabricados en la Comunidad es irrelevante. El cuadro que figura en el documento anexo I al escrito de contestación muestra que en el período de referencia existían modelos fabricados en la Comunidad de todos los segmentos, y que las características técnicas accesorias que distinguen los modelos producidos en la Comunidad de los aparatos japoneses no afectan a la cuestión del producto similar.

En último lugar, respecto a la alegación de Sharp de que las PPC creadas por los productores japoneses eran totalmente nuevas por su concepción, su construcción y su técnica y que ofrecían una fiabilidad muy superior, en la medida en que este argumento se remite a la cuestión del producto similar, el Consejo afirma que los productores de la Comunidad fabrican productos de tecnología tan avanzada como la de cualquier otro aparato existente en el mercado y que en lo esencial poseen las mismas funciones y características que los productos competidores fabricados en Japón.

El Consejo concluye pues que la determinación del producto similar fue correcta y que las alegaciones de Sharp al respecto carecían de fundamento.

Según el *CECOM*, la expresión «producto similar» debe cubrir los aparatos de todas las gamas de fotocopiadoras de papel normal, y en particular las fotocopiadoras per-

sonales y las fotocopiadoras del segmento 1a especialmente mencionadas por la demandante. Añade que todas las PPC pertenecen a un mercado uniforme, incluidas aquéllas cuya velocidad supera las 75 fotocopias por minuto. Por otra parte, la decisión del Consejo de que los derechos antidumping definitivos no se apliquen a los aparatos de los segmentos 5 y 6 de Dataquest no concuerda con la postura defendida por el CECOM durante el procedimiento administrativo.

Según el CECOM, si bien estos aparatos no son totalmente similares en cuanto a su dimensión y sus funciones, todas las PPC presentan las mismas características, ya que sus funciones y prestaciones técnicas se sitúan más o menos al mismo nivel. El CECOM cita a este respecto los asuntos Tokyo Electric/Consejo (asuntos acumulados 260/85 y 106/86, Rec. 1988, p. 5855), relativos al establecimiento de un derecho antidumping sobre máquinas de escribir electrónicas, y en particular las conclusiones del Abogado General de 8 de marzo de 1988, en las que éste consideró que el hecho de que las máquinas llamadas compactas y las máquinas profesionales pertenezcan a mercados distintos no demuestra que, aunque el peso pueda constituir un criterio de distinción, las funciones desarrolladas por estos aparatos constituyan por fuerza un factor que tenga por lo menos la misma importancia. En los asuntos mencionados, la demandante no había acreditado la existencia de diferencias sustanciales entre las funciones realizadas por las máquinas de escribir electrónicas compactas y las de las máquinas profesionales. El CECOM considera que esta misma valoración es aplicable a la existencia de un mercado único de las fotocopiadoras.

Respecto a la existencia de un sector económico comunitario de las fotocopiadoras pequeñas, el CECOM afirma que durante el período de referencia algunos productores comunitarios también fabricaron y vendieron fotocopiadoras de pequeño tamaño (Rank Xerox y Olivetti) y que, si los miembros del CECOM sólo poseen una pequeña cuota de mercado en el segmento de los aparatos de gama baja, es debido a la estrategia aplicada por los fabricantes japoneses de fotocopiadoras para acaparar el mercado.

3. Elementos del perjuicio

Sharp impugna el cálculo del perjuicio efectuado por la Comisión basándose en los siguientes elementos: baja rentabilidad, ineptitud para realizar economías de escala, reducción de los precios, aumento del volumen de las exportaciones japonesas e incremento de la cuota de mercado de los exportadores japoneses.

— Baja rentabilidad

Sharp afirma que la Comisión cometió un error al examinar la rentabilidad de las actividades de las denunciantes refiriéndose únicamente a sus ventas de fotocopiadoras pequeñas y medianas de fabricación propia. Según Sharp, hubiera debido tener en cuenta: a) los beneficios que las denunciantes obtenían al vender las fotocopiadoras que importaban del Japón, b) los altos beneficios obtenidos con la venta de productos conexos y otros objetos, venta que reporta a todo proveedor de fotocopiadoras, en especial de modelos pequeños, beneficios iguales o superiores a los resultantes de la venta de las máquinas, y c) la rentabilidad de las actividades de las denunciantes relacionadas con todas las fotocopiadoras y no sólo con las pequeñas.

Sharp estima que de esta forma se redujo artificialmente la rentabilidad y que la afirmación contenida en el considerando 82 del Reglamento impugnado no es aplicable a Rank Xerox, Océ y Olivetti. En efecto, estas sociedades obtienen ingresos más que suficientes para financiar el desarrollo de nuevos productos.

— Ineptitud para realizar economías de escala

Sharp alega que la debilidad de las economías de escala de las denunciantes, a que alude el considerando 83 del Reglamento impugnado, se debe al considerable retraso con que éstas iniciaron su producción. Disponían de recursos financieros suficientes para penetrar en dicho mercado, pero no lo hicieron por carecer de la capacidad tecnológica necesaria para ello y no se lo impidieron dificultades financieras imputables a las exportaciones de Japón.

— Reducción de los precios

Sharp afirma que en el presente caso se consideró que la rentabilidad supuestamente baja y las otras dificultades por las que atravesaban las denunciantes se debían a los bajos precios de los productos japoneses. Estima, refiriéndose a los considerandos 48 y 49 del Reglamento impugnado, que sus productos no eran menos caros que los vendidos por las denunciantes, sino que eran técnicamente superiores.

El estudio de Info-Markt, sociedad independiente dedicada a la investigación de mercado y a la que se encargó la realización de un estudio sobre los productos en competencia dentro del mercado alemán, da a entender que, por regla general, el precio de los modelos comunitarios hubiera debido ser más elevado que el de los modelos japoneses comparables, pues los modelos de la Comunidad se destinan con frecuencia al arrendamiento y, por tanto, se conciben generalmente para un período de vida más largo. Sharp observa, a este respecto, que la Comisión comparó modelos comunitarios de larga duración con modelos japoneses comparables y que sólo apreció una pequeña diferencia de precio. Por tanto, si ha existido reducción de precios, ésta es más bien imputable a fabricantes comunitarios.

Según Sharp, la alegación de las Instituciones parece confirmar que el éxito de las sociedades japonesas es debido al desarrollo y a la fabricación de productos atractivos a precios competitivos. En efecto, se deduce del considerando 86 del Reglamento impugnado que no se ha demostrado que el éxito de las pequeñas fotocopiadoras japonesas se debiera a su calidad, «excepto en relación con las características múltiples». Las fotocopiadoras japonesas no eran menos caras, sino técnicamente superiores y, por consiguiente, más atractivas para el mercado. Por tanto, no hay reducción de precios, sino competencia.

Sharp afirma, además, que del gráfico elaborado por la Office Technology Research resulta que los precios de las fotocopiadoras de papel normal dentro de la Comunidad han sido relativamente estables durante unos diez años, si se comparan con los precios de otros equipos electrónicos de oficina que han registrado una disminución muy superior, lo que contradice la idea de que los precios de las PPC pequeñas hubieran debido mantenerse a un precio bajo en los

años setenta, razón por la cual Océ decidió no desarrollar un modelo propio.

— Aumento del volumen de las exportaciones japonesas

Sharp afirma que el incremento del volumen de exportaciones japonesas no ha causado perjuicio alguno, ya que este incremento era, en amplia medida, paralelo a la expansión del nuevo mercado de las fotocopiadoras pequeñas y que esta misma expansión ha permitido a los productores europeos realizar ventas lucrativas que de otro modo no habrían sido posibles.

— Incremento de la cuota de mercado de los exportadores japoneses

Respecto al aumento de la cuota de mercado de los exportadores japoneses, Sharp considera que es el reflejo del éxito alcanzado por éstos en el sector de las fotocopiadoras pequeñas debido a su calidad y no a los precios de los aparatos japoneses.

El *Consejo* alega, en primer lugar, respecto a la *rentabilidad* de los productores comunitarios, que lo que importa son los beneficios o pérdidas que les reporta la producción y venta de PPC, y no su situación global, teniendo en cuenta la producción y venta de otros productos. Aduce seguidamente que el Reglamento de base prevé que los efectos del dumping deben evaluarse en relación con la producción del producto similar en la Comunidad y no en relación con otros productos o con el conjunto de operaciones y que, en consecuencia, no deben tenerse en cuenta otros factores que no guardan relación con el producto similar.

En cuanto a los precios de los productos importados objeto de dumping, las Instituciones declararon que existía *reducción* y que ésta había causado un perjuicio (considerandos 41 a 49 del Reglamento impugnado), pero que esta reducción no podía cuantificarse suficientemente para ser incluida dentro del cálculo del derecho necesario para hacer desaparecer el perjuicio (considerando 110 del Reglamento impugnado). El Consejo precisó claramente que la reducción de precios fue ampliamente practicada por todos los exportadores sin excepción (considerandos 47 y 49 del Reglamento impugnado). Hay que decir igualmente que, por lo general, esta reducción ha sido transitoria, no debido a un encarecimiento de los modelos de fabricación japonesa, sino porque los precios de los modelos de fabricación comunitaria disminuyeron para poder competir con los modelos de fabricación japonesa. Por último, la reducción de los precios no ha superado generalmente el 10 %, pero el Consejo destaca que una reducción continua y ampliamente practicada implica inevitablemente una disminución de los precios y para el competidor la imposibilidad de mantener el nivel de precios que habría existido de otro modo.

El Consejo considera que el hecho de que a un producto técnicamente superior o a un modelo más sofisticado se aplique un precio idéntico al que se vende un modelo menos sofisticado, pero comparable, constituye una reducción de precios con arreglo al Reglamento nº 2176/84. Según el Consejo, el hecho de que los precios de catálogo iniciales de dos productos sean idénticos no demues-

tra que no exista reducción de precios, pues esta conclusión sólo es posible si los dos modelos son comparables en todos los aspectos. Para el Consejo, cuando la práctica consistente en aplicar un precio inferior para el mismo modelo, o el mismo precio para un modelo mejor equipado, resulte de importaciones realizadas en dumping, se considera competencia desleal, cuyos efectos deben evaluarse cuando se determinen los elementos del perjuicio con arreglo al Reglamento nº 2176/84.

El Consejo aduce que Sharp no niega la existencia de un *aumento de la cuota de mercado* de las PPC de fabricación japonesa y que este aumento ha coincidido con una disminución de la cuota de mercado de las PPC de fabricación europea, a pesar incluso del incremento de la demanda.

El Consejo rebate, después, la afirmación de Sharp de que los exportadores japoneses contribuyeron a crear el mercado de las PPC de gama baja, mercado que de otro modo no habría existido. Según el Consejo, Rank Xerox fabricó durante largo tiempo una fotocopiadora de gama baja perteneciente al segmento 1, el modelo 660, y también otros productores comunitarios fabricaron y comercializaron PPC de gama baja (Tetras a partir de 1985, Olivetti a partir de 1979-1980, Develop a partir de 1980-1981).

En cuanto a los modelos más pequeños o fotocopiadoras personales, la Comisión ha reconocido que estos aparatos constituían un nuevo mercado, pero que al mismo tiempo habían aumentado la competencia en el mercado de los productos de las gamas inferiores. Aunque las Instituciones hubieran tratado a la fotocopiadora personal como un producto similar distinto, ello no impide la existencia de una producción comunitaria. En efecto, Tetras, que es un productor comunitario, desarrolló en 1984-1985 una fotocopiadora personal para competir con los aparatos Canon.

El *CECOM* estima que la producción europea de fotocopiadoras de importancia estratégica en el campo de la ofimática fue el blanco de diferentes fabricantes japoneses de fotocopiadoras y que, por consiguiente, todos los demás elementos indicados en el artículo 4 del Reglamento nº 2176/84 para la evaluación del perjuicio sufrido pierden relevancia.

Respecto a la reducción de precios, el CECOM considera que, en atención a la magnitud del dumping practicado a gran escala y durante un período dilatado y al hecho de que poseían una cuota de mercado de un 85 %, los competidores japoneses podían fácilmente recurrir al método de la reducción selectiva de los precios que permite atacar determinados modelos concretos de ciertos competidores en un mercado específico.

Según el CECOM, no se ha aportado prueba alguna de la supuesta superioridad de las fotocopiadoras japonesas desde el punto de vista técnico o de la eficacia. También es inexacto presumir que los modelos producidos en la Comunidad tienen una mayor duración y que se destinan al arrendamiento. Por último, una comparación entre los precios de las fotocopiadoras fabricadas en Europa, por una parte, y de las fabri-

cadas en Japón, por otra, teniendo en cuenta la reducción de precios aparejada a los equipos suplementarios, ha revelado márgenes de reducción considerables, a pesar del hundimiento general de los precios.

El CECOM alega que las prácticas de dumping van ligadas, por definición, a los precios de venta de los aparatos y que, por tanto, la rentabilidad debe calcularse en función de la producción de los productos similares en la Comunidad, con arreglo al apartado 4 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, y no en función de las actividades en su totalidad. Las prácticas de dumping disminuyen la rentabilidad de los productores de la Comunidad bien impidiendo las ventas, bien permitiéndolas únicamente con un beneficio excesivamente bajo. Los beneficios obtenidos del servicio postventa pertenecen a otro ámbito y los obtenidos en las operaciones de arrendamiento fueron tenidos en cuenta por la Comisión en sus cálculos.

Por último, una de las principales consecuencias de la escasa rentabilidad de los productores comunitarios de fotocopiadoras es la incapacidad de beneficiarse del incremento de las economías de escala (considerando 83 del Reglamento impugnado) como consecuencia del dumping practicado por los fabricantes japoneses y no del retraso con que se inició la producción comunitaria, que, en realidad, precedió a la fabricación japonesa.

4. Relación de causalidad entre el perjuicio y las importaciones objeto de dumping

Sharp afirma, en primer lugar, que la evolución del mercado europeo de fotocopiadoras revela con toda claridad que la principal causa del bajo nivel de actividad que caracteriza a las tres denunciantes en el campo de la fabricación de fotocopiadoras pequeñas fue la decisión de éstas de no emprender esta fabricación. A este respecto, Sharp destaca que durante los años sesenta y setenta la Xerox Corporation y su filial europea Rank Xerox, líder del mercado de fotocopiadoras para oficina, junto a otros fabricantes establecidos en Europa, se esforzaron por fabricar fotocopiadoras de mayor capacidad y rapidez, con la idea de que la demanda se concentraría en este sector y que sería escasa en lo que se refiere a las fotocopiadoras pequeñas de papel normal para uso de pequeños servicios o de servicios grandes descentralizados. Sin embargo, al final de los años setenta e inicio de los ochenta, surgió un nuevo mercado, el de las fotocopiadoras pequeñas de papel normal, mientras que el mercado de las fotocopiadoras grandes se mantenía.

Para responder a las necesidades de las empresas japonesas en los años setenta, y en especial a la de difundir sus mensajes en forma de reproducciones físicas de los originales manuscritos, los fabricantes japoneses crearon una generación totalmente nueva de fotocopiadoras pequeñas de papel normal, de una calidad y fiabilidad excepcionales, sin parangón en la Comunidad. Al presentar estas innovaciones tecnológicas de forma atractiva, crearon en amplia medida un mercado comunitario para las fotocopiadoras de papel normal de pequeñas dimensiones.

Hasta la aparición de las nuevas fotocopiadoras japonesas, las empresas europeas sólo

podían elegir entre las fotocopiadoras grandes y rápidas de papel normal, las fotocopiadoras pequeñas de calidad inferior de papel cuché y las fotocopiadoras lentas de papel normal como la Rank Xerox 660, que hacía fotocopias de baja calidad y contaba con el apoyo de una amplia red de mantenimiento.

Ante tales circunstancias, surgió en la Comunidad una nueva demanda porque las empresas europeas consideraron necesario disponer de un cierto número de pequeñas fotocopiadoras fiables y con buena calidad de reproducción, que no precisaban de un mantenimiento técnico constante y cuyas condiciones de venta eran más interesantes que las condiciones de arrendamiento de Rank Xerox.

La escasa actividad desplegada por los productores europeos entre 1968 y 1978 respecto a los nuevos modelos de fotocopiadoras, en tanto que los fabricantes japoneses lanzaron unos quince modelos en el período comprendido entre 1975 y 1978, resulta del cuadro anexo.

Durante el período de referencia (según la subdivisión de Dataquest), no hubo prácticamente ninguna producción comunitaria de fotocopiadoras del segmento 2 y lo mismo puede decirse del segmento anterior. En el segmento 3, los proveedores japoneses dominaban, aunque existía una pequeña producción europea de las fotocopiadoras más voluminosas de esta categoría. En el segmento 4, la competencia japonesa era débil, e inexistente en el segmento 5. Por último, no existía producción comunitaria en el segmento 6.

La expansión del mercado de las fotocopiadoras entre 1970 y 1980 responde esencialmente al aumento de la demanda en los sectores de máquinas pequeñas como consecuencia de la aparición de las nuevas fotocopiadoras japonesas. Este hecho queda acreditado en el cuadro siguiente, que indica la evolución del parque de PPC (número de aparatos instalados en los locales de los usuarios) en Alemania:

Cuadro A. Parque de las fotocopiadoras de papel ordinario en Alemania, estimado al final de cada año

(x 1 000)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Segmento 1	43	61	87	126	183	246
Segmento 2	29	40	53	70	83	99
Segmento 3	15	17	19	23	29	36
Segmento 4	11	10	11	11	11	13
Segmento 5	—	—	—	—	—	1
Segmento 6	—	1	1	2	2	3
Total de los segmentos	98	129	171	232	308	398
Segmentos 1, 2, 3	87	118	159	219	295	381
Segmentos 4, 5, 6	11	11	12	13	13	17

Fuente: Dataquest.

El parque total de PPC en Europa occidental ha pasado de ser de alrededor de 1.000.000 de aparatos en 1979 a unos 2.978.000 en 1984.

Si se toma como criterio la colocación de nuevos aparatos (calculada mediante la suma de las ventas y de los arrendamientos netos), se comprobará que han aumentado, cada año, pasando de unos 450.000 aparatos en 1981 a unos 800.000 en 1984, aumento que se debe principalmente a las fotocopiadoras pequeñas de fabricación japonesa.

En cuanto a las fotocopiadoras personales, que, según Sharp, constituyen un ejemplo de la apertura del mercado a las máquinas pequeñas y de la superioridad técnica japonesa en dicho mercado, el cuadro que figura más abajo contiene las cifras de las colocaciones, del parque total, y de la cuota de los fabricantes japoneses:

Cuadro B — Fotocopiadoras personales (Europa occidental)

	1982	1983	1984	1985
Totaal de colocaciones	—	95.000	128.000	166.000
Cuota de los fabricantes japoneses	—	100%	99,2%	98,8%
Parque total	—	95.000	223.000	389.000
Cuota de los fabricantes japoneses	—	100%	99,6%	99,2%

Por último, para demostrar la dominación japonesa en el campo de los modelos pequeños durante el período de referencia, Sharp indica también en el cuadro que figura a continuación las cifras correspondientes a las ventas de aparatos nuevos en el mercado alemán.

Cuadro C

	Modelos japoneses	Modelos CEE	Producción Fuji/Rank Xerox
Fotocopiadoras personales	8	1*	0
Segmento 1a	17	1	4
Segmento 1b	18	0	0
Segmento 2	21	0	1
Segmento 3	15	4	0
Segmento 4	8	3	0

* Modelo Tetras, fabricado en cantidades mínimas por sus dificultades técnicas.

Los productores comunitarios de grandes fotocopiadoras reaccionaron ante esta evolución comprando a los fabricantes japoneses. Así, la sociedad Rank Xerox, sin dejar de concentrarse en las fotocopiadoras de alta gama, decidió que debía también ofrecer en el mercado comunitario fotocopiadoras pequeñas de la calidad deseada, y para ello optó por adquirir a su filial en Japón, Fuji Xerox, bien modelos OEM totalmente montados, bien juegos de componentes para ser ensamblados en la Comunidad. Océ y Olivetti adquirieron para su reventa modelos OEM a los proveedores japoneses independientes. Según Sharp, el hecho de recurrir a los modelos OEM importados respondía a una estrategia comercial rentable y racional, y dichas importaciones les permitieron evitar los costes y las dificultades tecnológicas que habría supuesto desarrollar por su cuenta nuevos modelos. En consecuencia, el hecho de que Rank Xerox y las otras sociedades fabricaran pocas fotocopiadoras pequeñas se debe principalmente a razones comerciales y técnicas, y no a los bajos precios. La situación de las denunciantes durante el período de referencia era conse-

cuencia directa de las decisiones adoptadas respecto a la producción de los aparatos controvertidos.

El *Consejo* afirma que las Instituciones analizaron con especial esmero los efectos de las importaciones realizadas a precios de dumping sobre la producción comunitaria al igual que las otras causas posibles de los elementos del perjuicio que han sido determinados (considerandos 81 y ss. del Reglamento impugnado). Analizaron principalmente las dificultades con que se enfrentó Rank Xerox para lanzar al mercado un nuevo producto de la gama baja y concluyeron que dichas dificultades, debidas al menos en parte a problemas internos del grupo Xerox, fueron resueltas mediante la introducción de una serie de cambios en la gestión y en la gama de productos y, por lo tanto, no pueden invocarse a efectos de la determinación del perjuicio sufrido por la sociedad.

El Consejo afirma, en primer lugar, que las Instituciones declararon que existía una presión constante sobre los precios determinada por la reducción de los precios por los exportadores japoneses. Ahora bien, el hundimiento de los precios acarreó una disminución de la rentabilidad de las empresas comunitarias y coincidió con el aumento de la cuota de mercado de los productores japoneses. Ante tales circunstancias, no es errado afirmar que tal hundimiento provocó el incremento de las ventas y el aumento de la cuota de mercado correspondiente a los productos de fabricación japonesa, coincidiendo dicho aumento con una disminución de la cuota de mercado de los productores comunitarios. En consecuencia, las importaciones efectuadas a precios de dumping deben ser consideradas como una causa de los elementos del perjuicio sufrido.

En cuanto a los otros factores mencionados por Sharp como causa del perjuicio, el Consejo rebate, en primer lugar, la alegación de que el sector económico comunitario descuidó durante los años setenta el sector de las fotocopiadoras de gama baja y que la decisión de no producir este tipo de fotocopiadoras causó problemas. Rank Xerox siguió produciendo fotocopiadoras de gama baja en la Comunidad hasta el año 1978 (modelo 660 de esta empresa), y el hecho de que, posteriormente, los aparatos de gama baja fueran suministrados por Fuji Xerox o fabricados por Rank Xerox a partir de piezas procedentes de Fuji Xerox demuestra que Rank Xerox no se desinteresó en modo alguno por este mercado. Olivetti desarrolló en 1978 un modelo de la gama baja y Océ intentó por todos los medios hacer lo propio, pero renunció a ello, según afirma, debido a la disminución de los precios.

El Consejo niega asimismo que las fotocopiadoras japonesas de gama baja originaran la creación de un nuevo mercado y estima que, el que las concepciones japonesas en materia de marketing hayan contribuido a la expansión de dicho mercado no demuestra que las importaciones de dichas fotocopiadoras a bajo precio y en dumping no fueran una de las causas del perjuicio sufrido por la industria comunitaria.

Respecto a la supuesta superioridad técnica, al papel piloto desempeñado por los japoneses en materia de innovaciones técnicas y a la fiabilidad, el Consejo aduce que todos los productores comunitarios fabricaban PPC que, por regla general, están tan perfeccionados como cualquier otra PPC existente en el mercado. Además, la lista de innovaciones invocadas por los fabricantes japoneses no

prueba que el perjuicio causado por las importaciones a bajo precio sea imputable a otras causas. Por último alega, en cuanto a la fiabilidad de las PPC japonesas comparada con la de las PPC de fabricación comunitaria, que no ha quedado acreditado que los aparatos comunitarios sean inferiores o necesiten más mantenimiento. La ponderación de todos los elementos y de todas las causas posibles del perjuicio ha llevado a concluir que las importaciones realizadas a precios poco elevados objeto de dumping eran realmente una de las causas del perjuicio.

Respecto a la nueva generación de fotocopiadoras, según Sharp, desarrollada por los japoneses, el *CECOM* afirma que la técnica básica de fabricación de las PPC fue elaborada en los Estados Unidos y en Europa y que todos los fabricantes europeos de fotocopiadoras habían desarrollado sus propias fotocopiadoras pequeñas de papel normal o estaban en condiciones de fabricar tales productos. La falta de perspectiva de cubrir gastos y obtener unos beneficios razonables les disuadió de emprender su fabricación.

No ha quedado acreditado que los fabricantes europeos hayan tenido problemas técnicos y tecnológicos en la fabricación de PPC ni que el éxito de la nueva generación de fotocopiadoras pequeñas japonesas se debiera principalmente a su calidad. Por el contrario, los fabricantes europeos fabricaron y están en condiciones de fabricar todos los modelos de la gama de PPC, con un nivel de calidad al menos equivalente al de las fotocopiadoras fabricadas en Japón.

En efecto, el único obstáculo existente es la falta de rentabilidad causada por el dumping practicado a gran escala por numerosos fabricantes japoneses.

D. *Interés de la Comunidad*

Sharp afirma, en primer lugar, que las Instituciones poseen un amplio margen de apreciación para decidir si las fotocopiadoras de segmentos contiguos pueden ser consideradas «productos similares» y si los productos compiten entre sí, pero destaca que las Instituciones no pueden negar que el volumen de producción de la Comunidad es mínimo y su gama de productos en el campo de las fotocopiadoras pequeñas muy reducida.

A este respecto, Sharp alega que sólo Tetras, que poseía una cuota de un 1 % en este mercado, fabricó pequeñas cantidades de fotocopiadoras personales durante el período de referencia. Asimismo, en los otros tres segmentos más pequeños, y sin tener en cuenta las actividades de ensamblaje de Rank Xerox, la oferta en el mercado alemán se limitaba a un sólo modelo, el Olivetti Copia 1050, que ocupaba un 2 % del mercado considerado en Europa occidental.

Ante tales circunstancias, y suponiendo incluso que se respete el criterio de los productos similares, Sharp estima que las conclusiones de la Comisión sobre el interés de la Comunidad son incorrectas, ya que no ha tenido en cuenta la carga impuesta a los consumidores de numerosos productos al decidir proteger a los fabricantes de una cantidad muy limitada de productos.

Sharp afirma, después, que la valoración del interés de la Comunidad en el presente asunto ha sido falseada, habida cuenta de que las tres denunciantes principales, que dependían y se beneficiaban de las importaciones procedentes de Japón, fueron incluidas en el sector económico comunitario.

A su juicio, Rank Xerox hubiera debido quedar excluida, y con ello el Consejo no habría podido afirmar que las medidas antidumping eran conformes con el interés de la Comunidad. Océ y Olivetti, cuyas importaciones representaban entre el 35 y el 40 % de sus ventas y alquileres de máquinas, también hubieran debido ser excluidas del sector económico comunitario. No obstante, suponiendo que hubieran debido considerarse parte del sector económico comunitario, el Consejo debería haber comparado su interés con el de los importadores OEM, como Gestetner, Agfa-Gevaert y otros. Aunque sólo poseían una cuota muy reducida del mercado comunitario de fotocopiadoras pequeñas (esta cuota del mercado no superaba el 3 % en 1985, aun cuando hubiera que considerar a Tetras como un productor de la Comunidad), los importadores OEM antes citados empleaban a un número muy elevado de personas y fueron muy activos en el ámbito de las fotocopiadoras pequeñas.

El *Consejo* observa que si bien sólo una parte relativamente pequeña de la producción total fue considerada sector económico comunitario, con arreglo al apartado 5 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, las Instituciones deberían examinar de todas formas si la adopción de medidas antidumping era favorable al interés de la Comunidad. No obstante, la necesidad de tener en cuenta este interés no significa que, si Rank Xerox quedara excluida del sector económico comunitario, habría que dar primacía a los intereses de los OEM sobre los del resto de los productores comunitarios. Según el Consejo, es del interés de la Comunidad proteger a una industria comunitaria pequeña y endeble a fin de evitar la dependencia total de las importaciones extranjeras.

E. *Cálculo del derecho antidumping*

En cuanto al cálculo del tipo del derecho, *Sharp* sostiene que establecer el derecho al tipo del 20 % es contrario al apartado 3 del artículo 13 del Reglamento nº 2176/84, según el cual el importe de los derechos antidumping no podrá sobrepasar lo necesario para hacer desaparecer el perjuicio. A este respecto, Sharp afirma, en primer lugar, que el margen del 12 % que se estima necesario para obtener beneficios o ingresos razonables en las ventas de fotocopiadoras es excesivo. En efecto, dado que los aparatos pequeños se venden siempre con un margen de beneficios inferior al de las otras actividades relacionadas con las fotocopiadoras, la Comisión se equivocó al intentar llevar la rentabilidad de las ventas de fotocopiadoras a un nivel extremadamente favorable. Sharp destaca, seguidamente, que el derecho se calculó basándose en el aumento de precios que se consideró necesario para contrarrestar la supuesta reducción de precios. Ahora bien, por las razones expuestas, no ha existido reducción de precios. Por último, Sharp considera que el método de cálculo del derecho descrito detalladamente en el considerando 107 del Reglamento impugnado es ininteligible. La Comisión hubiera debido exponer con suficiente claridad el método

elegido para el cálculo del tipo del derecho, con objeto de que el Tribunal de Justicia pudiera ejercer un control adecuado.

El *Consejo* precisa, en primer lugar, respecto al carácter excesivo, según Sharp, del margen de beneficios del 12 %, que los productores comunitarios estimaron necesario, que se adhiere a la tesis de la Comisión de que, si las ventas de PPC se realizaran con un beneficio bajo, léase con pérdidas, obteniéndose las ganancias únicamente en la venta posterior de accesorios, ello no estimularía en modo alguno la fabricación de fotocopiadoras. En los considerandos 101 a 106 del Reglamento impugnado se exponen detalladamente las razones por las cuales las Instituciones aceptaron la argumentación de los productores comunitarios sobre la necesidad de rentabilizar las ventas de aparatos y mantiene que, para que los productores comunitarios puedan proseguir la fabricación de aparatos, es esencial que sus inversiones les reporten un nivel de beneficios adecuado.

El margen de beneficios elegido por la Comisión, ampliamente criticado tanto por los productores japoneses, quienes aseguraban que este margen era demasiado alto, como por los productores comunitarios, que lo estimaron excesivamente bajo, fue considerado un compromiso razonable.

En cuanto al tipo del derecho, la alegación de Sharp de que no ha habido reducción de precios es rebatida en los considerandos 108 y 110 del Reglamento impugnado.

Por último, respecto a la tesis de Sharp de que el método de cálculo es incomprensible, el Consejo aduce que el 2 de diciembre de 1986 se dieron precisiones detalladas sobre el método de cálculo a todas las partes en el procedimiento y que tuvieron la posibilidad de presentar observaciones al respecto. Además, el Reglamento impugnado menciona todos los elementos en que se basó el cálculo, lo que ha permitido a Sharp ejercitar sus derechos, y la motivación indicada es suficientemente precisa para permitir al Tribunal de Justicia ejercer un control de la legalidad de los cálculos.

El *CECOM* aduce que la alegación de Sharp no demuestra en modo alguno que las Instituciones comunitarias hayan sobrepasado de forma manifiesta los límites de la amplia facultad discrecional de que disponen para determinar el umbral del perjuicio. Afirma, además, que en el procedimiento antidumping sobre las máquinas de escribir electrónicas, el Abogado General rebatió las alegaciones de Canon (conclusiones de 8 de marzo de 1988, Canon/Consejo, asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. 1988, p. 5768) según las cuales el nivel de margen de beneficios adoptado para el cálculo del precio contemplado era excesivo, por no haber sido acreditadas.

J. C. Moitinho de Almeida
Juez Ponente

Anexo

Cronología de la salida al mercado de pequeñas fotocopiadoras

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Fabricación CEE											
Rank Xerox	660										2202
Agfa-Gevaert				X-10		X-11					
Develop											
Rex Rotary					5000						
Fabricación japonesa											
Canon						NP-70			NP-75 NP-76	NP-50	
Sharp								SF-710	SF-720 SF-721 SF-730		
Toshiba							BD 702		BD 702A	BD 601	BD 704 BD 727
Konishiroku								Mark 3		100	

Fuente: Dataquest.