CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL SIR GORDON SLYNN

presentadas el 8 de marzo de 1988 *

Señor Presidente,
Señores Jueces,

Marco jurídico y procedimiento

Las normas comunitarias antidumping se recogen en el 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 1984, L 201, p. 1; EE 11/21, p. 3) (en lo sucesivo, «Reglamento de base»), basado en el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y en el Segundo Código antidumping adoptado con arreglo a dicho acuerdo (en lo sucesivo, «Código») (DO 1980, L 71, p. 90), que aplica el artículo VI y es resultado de la Tokyo Round de 1979.

De acuerdo con el Reglamento de base, se considerará que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación a la Comunidad sea inferior al valor normal de un producto similar (apartado 2 del artículo 2) y la Comunidad podrá establecer un derecho antidumping con arreglo a las siguientes condiciones de base. Por una parte, deberá fijar el valor normal (apartados 3 a 7 del artículo 2), deberá fijar el precio de exportación (apartado 8 del artículo 2) y deberá comparar ambos (apartados 9 y 10 del artículo 2) para establecer el margen de dumping (apartado 13 del artículo 2). Por otra parte, en una operación distinta, la Comunidad deberá determinar si el dumping causa un perjuicio a la industria comunitaria (artículo 4). Cuando, en uno o en otro caso, la comprobación sea positiva y los intereses de la Comunidad exijan la adopción de alguna medida, deberá establecerse un derecho antidumping (artículos 11 y 12). El importe del derecho no podrá sobrepasar el margen de dumping y deberá ser inferior si el derecho así reducido es suficiente para hacer desaparecer el perjuicio (artículo 13). En virtud del Reglamento de base, la investigación y el establecimiento de un derecho provisional son competencias de la Comisión (artículos 5 a 7, 10 y 11); el establecimiento de un derecho definitivo y la percepción definitiva del derecho provisional son competencias del Consejo (artículo 12). Para mayor comodidad, dentro del procedimiento antidumping, se designa a la Comisión y al Consejo, en el cumplimiento de sus funciones respectivas, con la denominación común de «autoridades comunitarias».

A raíz de una queja presentada por el «Committee of European Typewriter Manufacturers» («Cetma»), organización que representa básicamente a todos los productores comunitarios de máquinas de escribir electrónicas, la Comisión inició un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón fabricadas por varias sociedades, entre ellas Tokyo Electric Company Ltd («TEC»).

* Traducido del inglés.

TEC es una sociedad japonesa que produce y vende cajas registradoras, balanzas electrónicas y, desde finales de 1982, máquinas de escribir electrónicas. Más del 50 % de las acciones de TEC son propiedad de Toshiba Corporation, segundo fabricante japonés de aparatos electrónicos. En la Comunidad, TEC posee filiales al 100 % que distribuyen sus productos en Francia, Bélgica, Alemania y Reino Unido. En otros Estados miembros, TEC distribuye sus productos a través de distribuidores independientes. Una parte de las exportaciones de máquinas de escribir electrónicas de TEC a la Comunidad la componen las «ventas OEM» («original equipment manufacturer»: importador que vende con su propia marca productos fabricados en el extranjero) a empresas europeas como UTAX GmbH en Alemania o Esselte en Dinamarca, quienes revenden las máquinas de escribir de TEC con su propia marca.

El 20 de diciembre de 1984, la Comisión adoptó el Reglamento (CEE) nº 3643/84, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre determinadas importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón (DO 1984, L 335, p. 43) (en lo sucesivo, «Reglamento por el que se establece un derecho provisional») y, en particular, un derecho antidumping provisional del 6,9 % sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón, fabricadas y exportadas por TEC.

En virtud del Reglamento de base (apartado 5 del artículo 11), los derechos provisionales tendrán un período de validez máximo de cuatro meses, que podrá prorrogarse, en determinadas condiciones, por un nuevo período de dos meses. De acuerdo con el Reglamento por el que se establece el derecho provisional (artículo 3), éste se aplicaría durante un período de cuatro meses a partir del 23 de diciembre de 1984, a menos que el Consejo adoptase medidas definitivas antes de que venciese dicho plazo, lo que no hizo. Sin embargo, mediante el Reglamento (CEE) nº 1015/85, de 19 de abril de 1985, por el que se prorroga el derecho antidumping provisional establecido sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón (DO 1985, L 108, p. 18, y *corrigendum* en DO 1985, L 112, p. 59), el Consejo, a propuesta de la Comisión, decidió prorrogar por un período no superior a dos meses (artículo 1) el derecho antidumping provisional establecido por el Reglamento (CEE) nº 3643/84.

El 19 de junio de 1985, el Consejo adoptó el Reglamento (CEE) nº 1698/85, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón (DO 1985, L 163, p. 1; EE 11/28, p. 216) (en lo sucesivo, «Reglamento por el que se establece un derecho definitivo»), que establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón del 21 % para las máquinas fabricadas por TEC (artículo 1), con efectos a partir del 23 de junio de 1985 (artículo 3). Dispone asimismo (artículo 2) que los importes garantizados por el derecho provisional establecido en el caso de TEC se percibirán al tipo del derecho provisional (6,9 %).

Mediante escrito presentado el 19 de agosto de 1985, TEC y sus filiales TEC Belgium SA, de Bélgica (en lo sucesivo, «TEC Bélgica»), TEC Elektronik GmbH, de la República Federal de Alemania (en lo sucesivo, «TEC Alemania»), TEC Europe Company Ltd, de Inglaterra (en lo sucesivo, «TEC Reino Unido») y TEC France SA, de Francia (en lo sucesivo, «TEC Francia»), interpusieron un recurso contra el Consejo (asunto 260/85) y solicitaron al Tribunal de Justicia que:

a) anule los artículos 1 y 2 del Reglamento (CEE) nº 1698/85 del Consejo, en cuanto se aplican a las máquinas de escribir electrónicas fabricadas por la demandante;

b) condene en costas al Consejo.

Mediante otro escrito presentado el 22 de agosto de 1985, los mismos demandantes presentaron una demanda de medidas provisionales que tiene por objeto conseguir la suspensión del derecho antidumping definitivo (asunto 260/85 R). Dicha demanda fue desestimada mediante auto del Presidente del Tribunal de Justicia de 18 de octubre de 1985, en el que también se reserva la decisión sobre las costas del procedimiento sobre medidas provisionales (Rec. 1985, p. 3467).

El Reglamento por el que se establece un derecho definitivo dispone que determinadas «máquinas de escribir electrónicas de tamaño reducido» no quedarán sujetas al derecho, porque forman parte de una categoría diferente de las que se producen en la Comunidad y que han sido objeto de investigación (considerando 49) y recoge una lista de modelos excluidos (apartado 3 del artículo 1). Esta lista se ha ampliado en varias ocasiones: Reglamento (CEE) nº 3002/85 del Consejo (DO 1985, L 288, p. 5), Reglamento (CEE) nº 2127/86 del Consejo (DO 1986, L 187, p. 3) y Reglamento (CEE) nº 547/87 del Consejo (DO 1987, L 56, p. 1).

El tipo del derecho definitivo establecido en el caso de TEC por el Reglamento por el que se establece un derecho definitivo se elevó, para rectificar un error de cálculo, del 21 al 24 % en virtud del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 113/86 del Consejo (DO 1986, L 17, p.2). Mediante escrito presentado el 2 de mayo de 1986, TEC interpuso otro recurso (asunto 106/86) que tiene por objeto obtener: a) la anulación del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 113/86 en la medida en que se aplica a las máquinas de escribir electrónicas fabricadas por TEC, y b) que se condene en costas al Consejo. Las alegaciones presentadas en este asunto son básicamente idénticas a las invocadas en el asunto 260/85, con la salvedad de que el Consejo afirma que el asunto no puede admitirse, de acuerdo con el principio de litispendencia y a falta de motivos distintos invocados específicamente contra el Reglamento (CEE) nº 113/86. Solicita por ello al Tribunal de Justicia que condene, en todo caso, en costas a la demandante. Mediante auto de 11 de marzo de 1987, el Tribunal de Justicia acumuló los asuntos 260/85 y 106/86.

La Comisión y el Cetma han intervenido en apoyo del Consejo. UTAX GmbH (sociedad alemana sin vínculo especial de propiedad con TEC, que importa sobre todo máquinas de escribir electrónicas de TEC en régimen OEM y las vende con su propia marca) ha intervenido en apoyo de TEC.

Muchas alegaciones se refirieron al trato dispensado por las autoridades comunitarias a otro productor y exportador japonés de máquinas de escribir electrónicas, Nakajima All Co. Ltd (en lo sucesivo, «Nakajima»), una de las sociedades investigadas. En primer lugar, en virtud del apartado 2 del artículo 1 del Reglamento por el que se establece un derecho provisional, la Comisión archivó el procedimiento antidumping respecto a las máquinas de escribir electrónicas fabricadas y exportadas por Nakajima, al haber comprobado un margen de dumping del 1,2 %, que consideró *de minimis* (considerandos 28 y 29). Nakajima también fue excluida expresamente del ámbito de aplicación del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo (apartado 2 del artículo 1), pero, al propio tiempo, la Comisión reanudó el procedimiento, a la vista de los nuevos datos acerca de la rentabilidad en

el mercado japonés (DO 1985, C 149, p. 3). La Comisión estableció a continuación un derecho antidumping provisional del 28 % sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas de Nakajima originarias de Japón, con efectos a partir del 10 de febrero de 1985, en virtud del Reglamento (CEE) nº 2812/85, de 7 de octubre de 1985 (DO 1985, L 266, p. 5). No obstante, a raíz de ciertas protestas de Nakajima y de «un importador no asociado», la Comisión revisó su postura, y aplicó un «período de investigación puesto al día» y un margen de beneficios inferior para la determinación del valor normal y archivó de nuevo el procedimiento antidumping respecto a las máquinas de escribir electrónicas fabricadas por Nakajima, mediante Decisión 86/34/CEE de 12 de febrero de 1986 (DO 1986, L 40, p. 29). El resultado es que Nakajima no está obligada a pagar ningún derecho provisional y que le será reembolsada cualquier cantidad que ya haya pagado a cuenta del derecho provisional, de conformidad con el apartado 7 del artículo 11 del Reglamento de base; en definitiva, no habrá tenido que pagar ningún derecho antidumping.

Por último, hay que añadir que, tras el cierre de la fase escrita y antes de la vista del presente asunto, el Tribunal de Justicia dictó el 7 de mayo de 1987 una serie de sentencias (NTN Toyo/Consejo, 240/84, Rec. 1987, p. 1809; Nachi Fujikoshi/Consejo, 255/84, Rec. 1987, p. 1861; Koyo Seiko/Consejo, 256/84, Rec. 1987, p. 1899; Nippon Seiko/Consejo, 258/84, Rec. 1987, p. 1923, y Minebea/Consejo, 260/84, Rec. 1987, p. 1975, asuntos de los «minirrodamientos a bolas»), que se referían a determinadas cuestiones que se plantean también en el presente caso.

TEC plantea cuatro motivos de anulación. Se refieren a:

1) el margen de beneficio utilizado para calcular el valor normal,

2) los gastos de venta incluidos en el valor normal calculado,

3) el tratamiento de los gastos de venta de TEC Francia y

4) la determinación del perjuicio.

Primer motivo: margen de beneficio utilizado para calcular el valor normal

Durante el período de investigación utilizado por la Comisión (del 1 de abril de 1983 al 31 de marzo de 1984), TEC no vendió máquinas de escibir electrónicas en Japón. En virtud del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal había de ser o bien el precio comparable del producto similar, cuando éste se exporte a un tercer país, o bien el valor calculado. Las autoridades comunitarias eligieron este último. Según el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor calculado «se obtiene mediante la suma del coste de producción y de un margen de beneficio razonable». Esta disposición precisa después: «Por regla general, siempre que se obtenga normalmente un beneficio en las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interior del país de origen, la cantidad que se añadirá en concepto de beneficio no será superior a este beneficio normal. En los demás casos, dicha cantidad se determinará basándose en cualquier criterio razonable, utilizando las informaciones de que se disponga».

En el Reglamento por el que se establece un derecho provisional, se ha «considerado razonable» un margen de beneficios del 10 %

(considerando 16) pero, como ha señalado la Comisión al Tribunal de Justicia, dicha cifra era tan sólo una estimación y fue revisada a la vista de una investigación posterior. En el Reglamento por el que se establece un derecho definitivo «se consideró razonable incluir, en el valor calculado de sus modelos [de TEC] un margen del 32,39 % sobre el volumen de negocios», es decir, del 47,92 % sobre los costes (considerando 16).

A primera vista, no parece improbable en sí mismo un margen del 47,92 % sobre los costes, aunque sea mucho más alto que la cifra utilizada en el Reglamento por el que se establece un derecho definitivo y que los márgenes de beneficio admitidos en determinados reglamentos (CEE) antidumping anteriores, que no habían sobrepasado el 10 %. El considerando 16 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo explica que cuando, respecto a algunos otros fabricantes, el valor normal se había determinado en función de las ventas interiores (y no del valor calculado), dicho análisis reveló la existencia de importantes márgenes de beneficio. El más bajo era del 32,39 % del volumen de negocios (47,92 % de los costes). Por consiguiente, se consideró razonable incluir esta cifra en el valor calculado de TEC, en concreto como margen de beneficios razonable en el mercado interior. Como respuesta a los exportadores que argumentan que el margen de beneficio es excesivo y que se debe a circunstancias especiales del mercado interior, el considerando dice a continuación que «el margen de beneficio más razonable que debe adoptarse es el margen real».

Esta explicación no satisface a *TEC*, la cual afirma que: a) es imposible que un margen de beneficio tan alto como el 47,92 % constituya un «margen de beneficio razonable» o un «beneficio normal» en el sentido del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base; b) la aplicación de un margen de beneficio del 47,92 % infringe la norma establecida en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, según la cual el elemento que se añadirá en concepto de beneficio no será superior al beneficio «que se obtenga normalmente en las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interior del país de origen»; c) el método utilizado por las autoridades comunitarios para determinar el «beneficio normal» en el presente caso conduce a resultados arbitrarios e imprevisibles, violando el principio de seguridad jurídica; d) la aplicación por las autoridades comunitarias de un margen de beneficio del 47,92 % para la determinación definitiva del valor normal de los productos de TEC es discriminatoria, porque se ha tratado de forma diferente a Nakajima; y e) el margen de beneficios del 47,92 % aplicado por las autoridades comunitarias se basa en datos que no pueden invocar conforme a Derecho las autoridades comunitarias, porque no han sido comunicados a la demandante.

Cuando ha de examinar semejantes alegaciones (y otras similares) en los asuntos en los que el Consejo o la Comisión deben apreciar situaciones económicas complejas (como en un procedimiento antidumping), el Tribunal de Justicia debe limitar el control que ejerce sobre tal apreciación a la comprobación del respeto de las normas de procedimiento aplicables a la exactitud material de los hechos en que se basa la resolución impugnada, a la inexistencia de error manifiesto en la apreciación de dichos hechos o a que no se haya incurrido en una desviación de poder (véase, en particular, el apartado 21 de la citada sentencia Nippon Seiko/Consejo, 258/84).

La cuestión fundamental en el presente caso es la de si el hecho de tomar el margen de beneficio real sobre las ventas interiores de

una sociedad y atribuírselo ficticiamente a otra sociedad que no vende en el mercado interior constituye un método adecuado de cálculo del valor normal. El objetivo del valor calculado es el de sustituir al precio de venta en el mercado interior como base para la determinación del valor normal cuando no existen ventas interiores o cuando dichas ventas no permiten una comparación válida. Es acorde con dicho objetivo un método de cálculo del valor normal que lo aproxima a los precios reales en el mercado interior. Los textos [inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, que sigue estrictamente a este respecto el apartado 4 del artículo 2 del Código] prevén que se incluya en el valor normal calculado un margen de beneficio razonable y que como norma general la cantidad que se añadirá en concepto de beneficio no deberá ser superior al beneficio normal (si existiere) obtenido con la venta de productos de la misma categoría general en el mercado interior del país de origen. Este texto no exige expresamente que el beneficio lo obtenga la misma sociedad, sino tan sólo que se obtenga «normalmente» en las ventas de productos de la misma categoría general. En el presente caso, se consideró que la «misma categoría general» se refería a «las máquinas de escribir electrónicas». A mi juicio, esta elección estaba justificada y no comparto la idea de que haya que tener en cuenta una categoría más amplia de material de oficina. Si la Comisión ha comprobado que las ventas de máquinas de escribir electrónicas en el mercado japonés generan normalmente un beneficio, considero que el hecho de incluir dicho beneficio en el cálculo del valor normal en el caso de sociedades que no vendían en el mercado japonés estaba de acuerdo con lo dispuesto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

En el mercado interior, la *Comisión* ha comprobado que tres sociedades han obtenido normalmente beneficios en porcentaje diferente para cada una de ellas: Brother 71 %, Silver Seiko 61 % y Canon 47,92 %. Cuando, como ocurre en el presente caso, el beneficio lo han obtenido varias sociedades, considero que la Comisión puede, en el ámbito de su facultad de apreciación, deducir el importe del beneficio normal de una media de los diferentes márgenes de beneficio comprobados. De hecho, la Comisión eligió el más bajo de los tres márgenes (47,92 %), lo que constituye la hipótesis más favorable para la sociedad de que se trata y entra, *a fortiori*, dentro de la facultad de apreciación de la Comisión.

En este sentido, carece de fundamento, a mi juicio, la tesis de la violación del principio de seguridad jurídica. La primera alegación pretende que se ha violado el principio de seguridad jurídica, porque los modelos cuyo margen de beneficio se ha tomado en cuenta se vendieron en Japón en número demasiado reducido para servir de base estadísticamente fiable. Esta opinión debe, a mi juicio, rechazarse. Los modelos se vendieron en cantidades relativamente importantes y las autoridades comunitarias sólo consideraron los beneficios de las ventas en el mercado interior japonés cuando dichas ventas eran superiores a un 5 % de las exportaciones a la Comunidad, umbral que se fijó precisamente para garantizar la seguridad jurídica (considerando 4 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo). Se afirma a continuación que es arbitrario suponer que TEC vende con el mismo margen de beneficios que Canon. Si bien es cierto que se trata de una hipótesis avanzada por las autoridades comunitarias, el argumento pierde todo valor, por cuanto se trata de la hipótesis más favorable a TEC. Como acabo de decir, las autoridades comunitarias no estaban obligadas a conceder a TEC el beneficio del más bajo de los tres márgenes de beneficio reales comprobados, sino que hubieran podido también aplicar legítimamente

una media de los tres, lo que habría dado una cifra superior. Se afirma, por otra parte, que dicho método de determinación del «margen de beneficio razonable» es imprevisible. Dado que una sociedad (en este caso, TEC) no sabe con exactitud cuáles son los beneficios de otra sociedad (en este caso, Canon), es cierto que dicho método utilizado para determinar un «margen de beneficio razonable» para calcular el valor normal implica un cierto grado de imprevisibilidad para la primera sociedad. Sin embargo, eso no quiere decir que equivalga a una violación del principio de seguridad jurídica. Han de examinarse las consecuencias de la supuesta violación. Según TEC, dicho método tiene como consecuencia que un exportador no sabe nunca cómo fijar sus precios de forma que se evite el dumping y que sea imposible tomar medidas sobre el particular. Esto no es exacto en absoluto. Llegará necesariamente un momento en que el exportador tenga noticia de la posible comprobación de un dumping y podrá entonces prestarse a aumentar sus precios para eliminar el dumping: artículo 10 del Reglamento de base. Si transcurre el plazo establecido por el apartado 1 del artículo 10, podrá aún subir los precios voluntariamente y pedir una revisión del Reglamento por el que se establece el derecho antidumping, en virtud del artículo 14 del Reglamento de base. Cuando, como ocurre en el presente caso, un exportador sigue aplicando precios respecto a los cuales se ha probado que se trata de precios de dumping, no podrá continuar quejándose de una violación del principio de seguridad jurídica. Incluso por lo que respecta a un período anterior, el principio de seguridad jurídica debe compaginarse con el principio de igualdad de trato especialmente. Si, según el argumento de TEC, no pudiera aplicarse un margen de beneficio real en los casos de valor normal calculado, la alternativa sería aplicar un beneficio ficticio. Por las razones que se indican en el punto siguiente, ello puede conducir a una discriminación entre dos grupos de exportadores y, en tal hipótesis, el principio de igualdad de trato prevalece sobre el principio de seguridad jurídica o al menos lo compensa. A mi juicio, no se ha demostrado que el método impugnado, utilizado para establecer un «margen de beneficio razonable», viole el principio de seguridad jurídica.

Soy partidario de rechazar la alegación según la cual ha de aplicarse un margen hipotético a los modelos cuyo valor normal debe ser calculado, mientras que se aplican márgenes reales a los modelos cuyo valor normal se basa en las ventas efectuadas en el mercado interior. Aun cuando se pueden utilizar márgenes hipotéticos por falta de información detallada, es decir, al comenzar el procedimiento, una vez que se ha fijado una cifra para los beneficios normales de las ventas en el mercado interior, esta cifra debe utilizarse como norma general o en cualquier caso para calcular el valor normal, de conformidad con la penúltima frase del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2. (En virtud de la última frase de esta disposición, en otros casos, la Comisión está facultada para determinar el margen de beneficio «basándose en cualquier criterio razonable», aunque no sea éste el presente caso.) Nada hay en esta disposición que obligue a la Comisión a seguir aplicando un margen de beneficio hipotético una vez que se haya fijado un «beneficio normal». Además, actuando de tal modo, correría el riesgo de crear una desigualdad entre los casos en los que calculase el valor normal (aplicando un margen de beneficios hipotético del 10 %, por ejemplo) y aquéllos en los que el valor normal se fundara sobre el precio de las ventas interiores (con un margen comprendido entre el 47 y el 71 %).

Concluyo, por tanto, que puede admitirse en principio que se utilice el margen de beneficio real de las ventas de una sociedad en

el mercado interior y atribuírselo a otra sociedad que no venda en el mercado interior con el objeto de calcular el valor normal de sus productos. La cuestión que se plantea a continuación es la de si se ha fijado correctamente el margen de beneficio concreto atribuido a TEC.

Se ha alegado que hay errores que falsean los márgenes de beneficio de las ventas en el mercado interior en los casos de Brother y de Silver Seiko. Esta cuestión nada tiene que ver con el presente caso, porque los citados márgenes de beneficio no fueron aplicados a TEC, sino tan sólo el de Canon. Se alegó que se calculó mal el margen de beneficio de las ventas en el mercado interior de Canon, fundamentalmente porque se incluía en el mismo una parte importante de gastos de publicidad anormalmente elevados efectuados para lanzar el producto. Por las razones expuestas en mis conclusiones en los asuntos acumulados 277 y 300/85, Canon contra Consejo, a las que me remito, considero que se ha calculado correctamente el margen de beneficio de las ventas de Canon en el mercado interior y, por consiguiente, este argumento carece de fundamento. Incluso si, contrariamente a esta opinión, fuese errónea la imputación de los gastos de publicidad de Canon, esta misma afirma que el importe suplementario gastado en publicidad fue excepcional y temporal, con la consecuencia de que el margen de beneficio comprobado constituye además una indicación válida de los beneficios «normalmente obtenidos» en el mercado interior y puede utilizarse, conforme al Reglamento de base, para calcular concretamente el valor normal de los productos de TEC.

Dado que, según esta opinión, el «beneficio normal» obtenido en el mercado interior se ha comprobado válidamente, no cabe discutir que el margen de beneficio se haya elevado hasta el extremo de no ser «razonable», en el sentido del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, así como del apartado 4 del artículo 2 del Código. Allí se especifica detalladamente qué debe entenderse por «razonable» y de la letra y el espíritu de dichas disposiciones se desprende que un margen de beneficio real válidamente comprobado sobre las ventas interiores es el primer ejemplo de lo que ha de considerarse «razonable». Como afirma el considerando 16 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo «el margen de beneficios más razonable que debe adoptarse es el margen real».

Aunque esta cuestión no se plantea, pues, considero que un margen de beneficio del 47,92 % nada tiene, en sí mismo, de excesivo. El Consejo y el Cetma admiten que el margen parece alto, pero afirman que son posibles unos beneficios altos en un mercado tan protegido como el japonés. TEC no negó dicha alegación. Añade TEC que hubiera sido preciso tener en cuenta los márgenes de beneficio sobre las máquinas de oficina en general. Esta tesis debe, a mi juicio, rechazarse: la categoría de dichos productos es demasiado amplia y sus características (por ejemplo, novedad y contenido tecnológico) demasiado variables para servir de base de comparación válida. Con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, tal comparación queda limitada a los «productos de la misma categoría general» y al considerar que dicha categoría sólo incluía las máquinas de escribir electrónicas, la Comisión ha hecho un uso correcto de sus facultades.

Concluyo, por tanto, a este respecto que el margen de beneficio del 47,92 % atribuido a TEC se ha determinado correctamente.

TEC alega asimismo que, dado que se ha incluido un margen de beneficio del 10 % en el «precio objeto» (en lo sucesivo, léase «precio objetivo») del producto comunitario, para determinar el perjuicio sufrido por la industria comunitaria (considerandos 33 y 35 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo), hubiera sido preciso utilizar una cifra similar para calcular el valor normal de los productos de TEC. Se han utilizado «precios objeto» porque los precios reales obtenidos por los productores comunitarios habían bajado, a consecuencia de los bajos precios de las importaciones japonesas (considerando 33). Dado que el «precio objeto» era totalmente ficticio, el margen de beneficio incluido en dicho precio sólo podía ser una estimación: a diferencia de la situación existente en el caso del valor normal, no existían en el mercado comunitario ventas reales a precio pleno que pudiesen utilizarse con tal fin. Al situarse la rentabilidad real de la industria comunitaria durante el período de investigación por debajo del nivel que permite garantizar la existencia de la producción (considerando 31), la Comisión ha debido fijar un beneficio ficticio, a un nivel que permita que dicha industria siga existiendo. La industria comunitaria afirmaba que era necesario un nivel del 20 % del volumen de negocios, antes de impuestos, pero la Comisión estimó que era adecuado un margen del 10 % de las ventas, teniendo en cuenta varios factores que se enumeran detalladamente en el considerando 35 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo. Por consiguiente, el beneficio que se incluye en el «precio objeto» del producto comunitario necesariamente había de ser tan sólo una estimación, mientras que dicha restricción no se aplicaba al margen de beneficio utilizado para calcular el valor normal del producto japonés. Por el contrario, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base indica específicamente que los beneficios reales normalmente obtenidos en el mercado interior deben utilizarse «por regla general» como un indicador.

A mayor abundamiento, tanto en el sistema del Reglamento de base como en el del Código, la fijación del margen de dumping (que implica el cálculo del valor normal) y la determinación del perjuicio constituyen operaciones distintas que deben seguir estando separadas durante todo el procedimiento. Ambas son condiciones básicas y deben cumplirse independientemente tanto una como otra antes de establecer un derecho antidumping. Habida cuenta de esta distinción fundamental, el sistema del Reglamento de base (y el del Código) no exige la existencia de ningún tipo de correlación entre la estimación del beneficio en los productos comunitarios que sirven para determinar el perjuicio y el margen de beneficio utilizado para calcular el valor normal de los productos fabricados por TEC. Por tanto debe rechazarse esta alegación.

Respecto a la afirmación de TEC según la cual la Comisión y el Consejo no pueden apoyarse en determinadas informaciones no comunicadas a TEC, la letra a) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de base dispone que los exportadores, como es el caso de TEC, tendrán acceso a todas las informaciones facilitadas a la Comisión por cualquiera de las partes afectadas por la investigación, a condición, sin embargo, de que dichas informaciones no sean confidenciales en el sentido del artículo 8 del Reglamento de base y que las partes dirijan una solicitud por escrito a la Comisión, indicando las informaciones que solicitan. El artículo 8 del Reglamento de base enumera las disposiciones por las que se rige el carácter confidencial de dichas informaciones. El Consejo afirma que TEC ha obtenido todas las informaciones a que tenía derecho en virtud de dichas disposiciones. Esta afirmación se apoya con copias de télex y cartas presenta-

das al Tribunal de Justicia, que demuestran que se informó a TEC del margen de beneficio aplicado, que TEC solicitó después y obtuvo otras informaciones sobre los modelos utilizados, los márgenes de beneficio individuales comprobados, las cantidades vendidas en el mercado interior, el método utilizado para llegar al margen de beneficio y la composición de la lista de clientes. La Comisión explicó que no podían facilitarse las demás informaciones solicitadas, porque eran confidenciales. TEC ha recibido, pues, muy amplias informaciones sobre el margen de beneficio utilizado para calcular el valor normal. Su queja concreta se centra ahora en que no ha recibido informaciones sobre la deducción de los costes correspondientes a las ventas. Este reproche debe rechazarse. En primer lugar, porque en los documentos presentados no aparece que TEC haya solicitado informaciones al respecto y, en segundo lugar, porque la Comisión no pudo, al parecer, facilitar informaciones de forma que TEC pudiera comprobarlas sin revelar el nombre de la sociedad de que se trataba, infringiendo su obligación de no divulgar informaciones confidenciales. Estoy convencido de que la Comisión comunicó a TEC todas las informaciones que debía facilitarle, teniendo en cuenta su obligación de no divulgar informaciones confidenciales y considero, por consiguiente, que procede desestimar esta pretensión.

Por último, TEC afirma que el Consejo y la Comisión discriminaron a TEC en beneficio de Nakajima, por lo que respecta al «margen de beneficio razonable» utilizado para calcular el valor normal. En el Reglamento por el que se establece un derecho definitivo, se utilizó un margen de beneficio del «32,39 % del volumen de negocios» para calcular el valor normal de los productos de TEC; en la Decisión 86/34, se utilizó un margen de beneficio del «26 % del volumen de negocios» para calcular el de los productos de Nakajima. Se trata de un trato absolutamente diferente, que sería discriminatorio si las dos sociedades se encontrasen en situaciones similares. TEC afirma que así es; el Consejo y la Comisión lo niegan. Estos últimos repiten en buena parte lo que se dice en el considerando 5 de la Decisión 86/34, en el sentido de que la «estructura particular» de Nakajima justificaba la utilización de un margen de beneficio inferior. Puede leerse a continuación lo siguiente: «A tal efecto, Nakajima facilitó pruebas de las que se deduce que, a diferencia de todas las demás sociedades japonesas a las que se refiere el procedimiento relativo a las máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón, ella era de hecho una simple fábrica, que no disponía de personal de venta ni de una estructura de venta en sentido propio, dado el número muy limitado de productos que fabricaba y que vendía a un número limitado de clientes en todo el mundo. Por consiguiente, estimaba que no era justo aplicarle un margen de beneficio idéntico al que se señala en el Reglamento (CEE) nº 1698/85, establecido para una sociedad de características completamente diferentes».

Considero que estas alegaciones no son convincentes. Por las razones señaladas más arriba, pienso que era compatible con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base utilizar el margen de beneficio más bajo comprobado sobre las ventas reales obtenidas en el mercado japonés para el cálculo del valor normal. Está demostrado que debía calcularse el valor normal en el caso de Nakajima. No estoy convencido de que la estructura de la sociedad pueda modificar la base adoptada para calcular la rentabilidad cuando se calcula el valor normal de que se trata, para justificar la utilización de un margen dife-

rente al aplicado para los restantes exportadores, incluido TEC. Sin embargo, no considero necesario expresar una opinión definitiva sobre la cuestión, porque si el margen de beneficio utilizado en el caso de TEC es lícito a todos los demás efectos (como lo pienso), una discriminación que beneficie a Nakajima puede viciar la Decisión 86/34, pero no el Reglamento impugnado en este caso. En el presente asunto, tal discriminación no puede, a mi juicio, constituir una irregularidad que pueda dar lugar a la anulación del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo; tampoco puede TEC reclamar que se le aplique el margen de beneficios del 26 %, porque el que se le aplicó efectivamente era lícito a todos los restantes efectos.

Por consiguiente, considero que procede desestimar el primer motivo de anulación alegado por TEC relativo al «margen de beneficio razonable» utilizado para calcular el valor normal de sus productos.

Segundo motivo: gastos de venta incluidos en el valor normal calculado

El segundo motivo de anulación alegado por TEC se refiere al otro componente del valor normal calculado, el coste de producción. A este respecto, TEC alega que, al incluir en el coste de fabricación de sus productos una cantidad correspondiente a los gastos de venta en una fase comercial posterior a la fase en fábrica y relativo a las ventas de productos distintos de aquéllos de que se trata, las autoridades comunitarias aplicaron mal el Reglamento de base en los aspectos siguientes.

a) El método seguido por las autoridades comunitarias para inflar el coste de producción de las máquinas de escribir electrónicas fabricadas por TEC, incluyendo en el mismo una cantidad por los gastos de venta, gastos administrativos y demás gastos generales («VGA») de TEC Electronics Co. Ltd (en lo sucesivo, «TEC Electronics»), filial de TEC que distribuye principalmente cajas registradoras y balanzas electrónicas, pero no máquinas de escribir electrónicas, básicamente al usuario final en Japón, es incompatible con los apartados 9, 10 y 11 del artículo 2 del Reglamento de base.

b) El valor calculado no va destinado a establecer un valor normal, «como si» las ventas hubieran tenido lugar en el mercado interior.

c) Aun cuando fuese justo el punto de partida de las autoridades comunitarias, ello no justificaría la inclusión de los gastos VGA de TEC Electronics en el coste de producción de las máquinas de escribir electrónicas de TEC.

d) Los únicos gastos VGA que han de tenerse en cuenta en virtud del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, a los fines de fijar el valor calculado del producto de que se trata, son los que corresponden al propio producto y no los relativos a la venta de productos diferentes.

Las máquinas de escribir electrónicas, al menos hasta ahora, se fabrican con teclados alfanuméricos (es decir, con cifras árabes y letras romanas), pero no con caracteres japoneses. A diferencia de otros muchos productos (los rodamientos a bolas, por ejemplo), no pueden venderse de la misma forma en Japón y en el resto del mundo. En Japón

existe tan sólo un mercado muy limitado para las máquinas de escribir: las empresas que venden sobre todo sus productos en los países que utilizan un alfabeto occidental u otras organizaciones relacionadas con dichos países. El producto se fabrica en Japón fundamentalmente para la exportación, como acreditan las cifras presentadas ante el Tribunal de Justicia en la presente serie de asuntos y el hecho de que la demandante en el presente caso vendía exclusivamente para la exportación. Uno de los principales mercados de exportación del producto es, naturalmente, la CEE.

Estando así las cosas, poco sacrificio puede suponer para un fabricante abstenerse de vender el producto en su mercado nacional.

TEC afirma que es erróneo el método de calcular el valor normal procediendo como si las ventas se hubieran efectuado realmente en el mercado nacional. Opino que debe rechazarse esta alegación. De haber sido esa su intención, la legislación debiera haber previsto que no se utilizase el «precio interior» como elemento de comparación con el precio de exportación. El hecho de que tanto el Código como el Reglamento de base adopten el concepto más amplio de «valor normal» constituye la prueba de que sus autores estimaron que el concepto de «precio interior» era demasiado restringido y quisieron adoptar un concepto más general, que pudiese aplicarse a un espectro más amplio de situaciones, con el objeto de garantizar la eficacia de la legislación. El concepto básico sigue siendo, sin embargo, el de precio interior. Ello es resultado de la evolución histórica de la legislación y de su estructura actual, por ejemplo del orden en que se suceden los párrafos del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Resulta exacto decir, a mi juicio, como lo ha hecho el Consejo, que el valor normal calculado constituye un intento de encontrar un equivalente al precio interior real, suponiendo que existan ventas interiores en circunstancias en las que el precio de venta constituya una indicación fiable. Operar como si las ventas se hubiesen realizado en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior me parece una buena forma, cuando no la mejor, de calcular el valor normal, de acuerdo con la estructura general y el objetivo de la legislación.

De igual modo, si pudiese un exportador evitar que se comprobase un dumping simplemente absteniéndose de comercializar su producto en su mercado interior, la legislación se convertiría, en gran medida, en letra muerta. Aceptar el argumento de TEC tendría, a mi juicio, este efecto. TEC no vendió máquinas de escribir electrónicas en Japón, pero tanto el Código como el Reglamento de base prevén el cálculo de un valor normal, precisamente para permitir que el procedimiento antidumping se desarrolle eficazmente, entre otras, en tales circunstancias. El valor normal calculado incluye un importe «razonable» para el coste de producción y determinar qué sea lo «razonable» ha de hacerse necesariamente en relación con las circunstancias en que se efectúan realmente las ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior. Calcular el valor normal a este respecto «como si» las ventas se hubiesen realizado efectivamente en el mercado interior me parece que no sólo entra dentro de las facultades de las autoridades comunitarias, sino que es la forma más clara de cumplir lo dispuesto en el Reglamento de base. Esta solución tiene, además, la ventaja de aplicar criterios similares a los fabricantes que realizan ventas de esta naturaleza en el mercado interior y a los que no las realizan, evitando así todo riesgo de discriminación entre ellos. Aparte, pues, del riesgo de discriminación que supone, el argumento de

TEC debe, a mi juicio, rechazarse concretamente en el caso del presente producto (fabricado principalmente para la exportación) puesto que tendería a hacer inoperante la legislación antidumping.

A la vista del análisis precedente, me parece imposible aceptar la alegación propuesta por TEC, de que el valor normal calculado guarda relación con el valor del producto vendido para la exportación, lo cual no es cierto. Aquél guarda relación con el valor del producto contemplado en el ámbito del mercado interior. El Reglamento nº 789/82 del Consejo (DO 1982, L 90, p. 1) (el «Reglamento sobre los hilos de algodón originarios de Turquía») no apoya la postura de TEC en el presente caso. En dicho asunto, las autoridades comunitarias no disponían de ningún dato fiable sobre las ventas en el mercado interior y, para calcular el valor normal, tuvieron que conformarse con la información disponible y con tal fin hacer extrapolaciones partiendo de gastos vinculados a las exportaciones. Esta solución venía impuesta por las circunstancias particulares del caso y no constituye un apoyo para el principio más amplio que pretende TEC. Por lo demás, aquellas circunstancias particulares no se dan en esta ocasión, por lo que no puede defenderse que se utilice el mismo método en el presente caso.

Concluyo, por tanto, que las autoridades comunitarias tenían derecho a calcular el valor normal para TEC «como si las ventas se hubieran efectuado en el mercado interior» (considerando 15 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo).

Respecto a los factores exactos que debieran incluirse en el «coste de producción», el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base precisa: «el coste de producción se calculará basándose en el conjunto de los costes, tanto fijos como variables, referidos a los materiales y a la fabricación, en el curso de operaciones comerciales normales, en el país de origen, incrementados en un importe razonable por los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales».

TEC alega que los gastos de venta de su sociedad de venta TEC Electronics no debían haberse tomado en cuenta al efecto. Debe rechazarse, a mi juicio, este argumento. En primer lugar, las tres sociedades que, en la presente serie de asuntos, efectuaron un número suficiente de ventas interiores para que pudiesen poderlas emplear como base del cálculo del valor normal (Brother, Silver Seiko y Canon) lo hicieron todas ellas a través de sus respectivas filiales de ventas. En segundo lugar, TEC vendía otros productos electrónicos, que comercializaba en Japón a través de TEC Electronics. Existían buenas razones, o al menos razones suficientes, para suponer que, de haber vendido máquinas de escribir electrónicas en Japón, TEC lo habría hecho por mediación de TEC Electronics. Esta hipótesis no sólo se basa en la facultad discrecional de las autoridades comunitarias, sino que parece también la más probable, a la vista de las pruebas que obran en poder del Tribunal de Justicia.

En el marco de esta hipótesis, el precio de venta de TEC a TEC Electronics no podía utilizarse como base para determinar el valor normal, puesto que se trataba de sociedades asociadas. El apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base dispone: «para determinar el valor normal, las transacciones entre partes respecto de las cuales se considere que están asociadas o que han celebrado entre sí un acuerdo de compensación, podrán ser consideradas como operaciones comerciales no normales, a menos que las autoridades comunitarias comprueben con

certeza que los precios y costes de que se trate son comparables a los de operaciones efectuadas entre partes que no tengan tales vínculos». De ahí se sigue que el precio de venta que debe servir para fijar el valor normal no es el precio de transferencia de TEC a TEC Electronics, sino el precio de la primera venta a una parte no asociada, es decir, la de TEC Electronics a un comprador independiente. El hecho de que las autoridades comunitarias calculen el valor normal basándose en dicha hipótesis es acorde con lo dispuesto en el apartado 7 del artículo 2.

El apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base dispone que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación deberá hacerse «normalmente en la misma fase comercial, que será preferiblemente la fase en fábrica». Sin embargo, el cálculo del valor normal en la fase «en fábrica» no significa, a mi juicio, que los gastos de venta de una filial de ventas no deban añadirse a los gastos de la sociedad matriz de fabricación cuando, como ocurre en el presente caso, las funciones de venta y de fabricación estén repartidas dentro del mismo grupo de sociedades. Rechazo el argumento de que el precio de venta de la sociedad matriz a su filial de ventas (se trate de un precio hipotético o real) debe ser necesariamente el «precio de fábrica». Totalmente al margen del hecho de que el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base excluya la utilización de precios de transferencia como dato de base, semejante alegación es contraria a lo dispuesto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2. Esta disposición, por lo que respecta a los costes de producción, se basa en el concepto de una entidad económica única que soporta todos los costes de comercialización de un producto en el mercado: investigación y desarrollo, administración general del establecimiento, publicidad, embalaje, personal de venta, libro de ventas y facturación, expedición y todos los demás gastos efectuados a tal efecto. Es evidente que un precio «en fábrica» comprende todo esto y no solamente el mero coste del proceso de producción y de los componentes y el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 dispone que deberán incluirse. Si, por casualidad, una empresa reparte sus actividades de fabricación y comercialización entre diferentes sociedades del mismo grupo, ello no puede impedir que se aplique dicha norma. Esta particularidad de la estructura de las sociedades afectadas no es un telón cerrado ante la sociedad de fabricación, más allá del cual no tienen derecho a mirar las autoridades comunitarias. El Cetma alega que las empresas japonesas adoptaron deliberadamente una estructura de sociedad de tal naturaleza para eludir la comprobación del dumping. TEC afirma que sólo se movió por razones de eficacia comercial. Creo que no es necesario resolver este punto. Sean cuales fueren las razones de tal estructura social, está claro que el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 impone a las autoridades comunitarias que traspasen la división meramente formal y evalúen el coste de producción con arreglo a una base razonable, incluyendo los gastos VGA del conjunto de la operación, sin apartarse del comportamiento que observarían de haberse tratado de una sola sociedad.

Rechazo también la alegación de que los gastos VGA deben tratarse de la misma forma cuando se calcula el valor normal y el precio de exportación. Ambas operaciones son diferentes: calcular el valor normal consiste esencialmente en hacer una suma, añadiendo los diferentes costes de producción y un importe que representa el beneficio para obtener, por lo general, el precio «en fábrica». Calcular el precio de exportación en circunstancias como las del presente caso equivale básicamente a hacer una resta, «hasta llegar» a la primera venta efectiva en la Comunidad, para obtener, como norma general, un precio «en fábrica». Es cierto que el apartado 9 del artículo 2 del Regla-

mento de base exige en principio una comparación entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial, pero no puede interpretarse en el sentido de que exige que al calcular cada uno de ellos los gastos VGA sean tratados de la misma forma. El Tribunal de Justicia se pronunció en este sentido en los asuntos de microrrodamientos (véase, por ejemplo, Nippon Seiko/Consejo, 258/84, apartados 14 a 18 y 44). En dichas sentencias aparece claramente que los apartados 3 a 7 del artículo 2 del Reglamento enumeran una serie de reglas para determinar el valor normal; el apartado 8 del artículo 2 contiene otra regla destinada a fijar el precio de exportación y los apartados 9 y 10 del artículo 2 otra más para efectuar la comparación. Hay tres series de reglas distintas que deben respetarse cada una de ellas por separado (véanse apartados 4, 5 y 6 del artículo 2). Concretamente los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base se refieren a los reajustes que han de realizarse únicamente después que se haya fijado el valor normal, de conformidad, en este caso, con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 y con el apartado 7 de este mismo artículo.

Rechazo cualquier alegación por la que se pretenda que los apartados 9 y 10 del artículo 2 imponen una obligación primordial de tratar los gastos VGA en el contexto del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 de tal o cual forma. Ello sería contrario a la estructura general del Reglamento de base, tal como acabo de describirla y tal como fue interpretada en las sentencias «microrrodamientos» (en particular, en los pasajes citados).

La objeción planteada por TEC, según la cual los gastos VGA de TEC Electronics no pueden utilizarse porque corresponden a productos distintos de las máquinas de escribir electrónicas, debe rechazarse, en mi opinión. De acuerdo con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, deberá incluirse en el valor normal calculado un «importe razonable» por los gastos VGA. Tales expresiones conceden claramente a las autoridades comunitarias una facultad discrecional para evaluar dicho importe. Sería contrario al objetivo del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 afirmar que los gastos VGA sólo pueden utilizarse cuando guarden relación con ventas efectuadas por el exportador del producto de que efectivamente se trate, porque por definición dicho artículo establece cómo debe calcularse el valor normal de no existir tales ventas. TEC Electronics vendía efectivamente otros productos electrónicos, cajas registradoras y balanzas, y los gastos efectuados con tal motivo pueden, a mi juicio, servir de indicación para los gastos VGA que se habrían efectuado respecto a máquinas de escribir electrónicas, de haberse vendido estas últimas. No se ha aportado ninguna prueba convincente que demuestre que daban fundamentalmente una indicación errónea de los gastos VGA que se habrían efectuado si TEC hubiese vendido realmente máquinas de escribir electrónicas en Japón, por lo que concluyo que no se ha probado que las autoridades comunitarias hayan incurrido en este sentido en un abuso de poder.

Esta conclusión implica asimismo el rechazo de la alegación de TEC según la cual, dado que el volumen de negocios de TEC Electronics para las máquinas de escribir electrónicas es nulo, los costes vinculados a las máquinas de escribir electrónicas son nulos. No puede defenderse una lectura tan formalista del apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, por oponerse a lo dispuesto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2. El apartado 11 del artículo 2 no recoge una regla absoluta, sino que prevé un reparto solamente «si fuera necesario», y

evidentemente no sería «necesario» si fuese contrario al objetivo del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2.

Por consiguiente, no se ha probado, a mi juicio, que la forma en que trataron las autoridades comunitarias los gastos VGA para calcular el valor normal de TEC sea contraria a Derecho.

Tercer motivo: tratamiento de los gastos de venta de TEC Francia

El tercer motivo de anulación alegado por *TEC* se refiere al cálculo del precio de exportación de sus productos. En el caso de que sus exportaciones se hubiesen dirigido a sus filiales en la CEE, el precio de exportación se ha calculado, en aplicación de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, «sobre los precios a los que se revendió por primera vez el producto importado a un comprador independiente, debidamente ajustados para tener en cuenta todos los gastos realizados entre la importación y la reventa, incluidos todos los derechos y gravámenes» (considerando 20 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo).

TEC alega, a este respecto, que la determinación definitiva del dumping incurre en un error en el reparto de los gastos de venta de la filial de TEC en Francia, asignándose además dichos gastos de venta incorrectamente calculados a las filiales de TEC en la República Federal de Alemania y el Reino Unido. La primera parte de esta alegación se apoya en que la Comisión se negó a corregir un error en el reparto de los gastos de venta de TEC Francia.

Respecto al precio de exportación, la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base prevé, entre otras cosas: «cuando se considere que existe una asociación [...] entre el exportador y el importador [...], el precio de exportación podrá calcularse basándose en el precio al que el producto importado se revenda por primera vez a un comprador independiente [...] En tales casos, se realizarán reajustes para tener en cuenta todos los gastos que se hayan producido entre la importación y la reventa, incluidos todos los derechos y tributos, así como un margen de beneficio razonable».

El apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base dispone lo siguiente: «en general, todos los cálculos de costes se basarán en los datos disponibles, repartidos normalmente, si fuera necesario, en proporción al volumen de negocios para cada producto y cada mercado considerados». En mi opinión, ello es de aplicación, entre otras cosas, al método de cálculo del precio de exportación, en aplicación del apartado 8 del artículo 2.

A mi juicio, el apartado 8 del artículo 2 significa que, en el caso de las máquinas de escribir electrónicas que TEC vendió a través de sus filiales TEC Bélgica, TEC Francia, TEC Alemania y TEC Reino Unido, las autoridades comunitarias tenían derecho, según el enunciado de aquél, a calcular el precio de exportación basándose en el precio pedido al efectuar la primera reventa a un comprador independiente y es eso lo que hicieron (considerando 20 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo). Al calcular de tal modo el precio de exportación, las autoridades comunitarias debían realizar reajustes, para tener en cuenta «todos los gastos» producidos entre la importación y la reventa. En el caso de que una de las filiales venda productos distintos de las máquinas de escribir electrónicas que son objeto del procedimiento antidumping, sus gastos de venta deberán repartirse entre los demás productos y las máquinas de escribir. A este respecto, el apartado

11 del artículo 2 del Reglamento de base dispone que, en general, los datos contables disponibles se repartirán normalmente en proporción al volumen de negocios para cada producto considerado.

Respondiendo al cuestionario antidumping enviado por la Comisión, TEC Francia propuso repartir los gastos (tales como gastos generales y salarios del personal administrativo) relativos al propio tiempo a las máquinas de escribir y a otros productos «sobre una base que refleje su importancia según los diferentes productos». Sugirió, por ejemplo, que se repartan los sueldos de los vendedores que venden tanto máquinas de escribir como cajas registradoras en función del tiempo dedicado por los vendedores a los diferentes productos. Este método es contrario a la regla general recogida en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base. La Comisión se negó a aceptar dicho método y repartió los gastos mixtos en proporción al volumen de negocios. Así se lo explicó al representante de TEC en una reunión de información celebrada el 9 de enero de 1985, en el curso de la cual también declaró que había determinado una cifra del 27,7 % para los gastos VGA de TEC Francia, pero decidió utilizar la cifra inferior (24,87 %) que había fijado para Bélgica, dado que las cantidades vendidas eran similares.

TEC no se opuso ni se opone al hecho de que la Comisión proceda al reparto basándose en el volumen de negocios. De hecho, con arreglo al apartado 11 del artículo 2, eso le había resultado difícil. Sin embargo, en un documento de 31 de enero de 1985, TEC alegó que la Comisión había tomado el conjunto de los gastos salariales de TEC Francia y los había repartido, aunque una parte de dicho personal no se ocupaba en modo alguno de las máquinas de escribir y no debiera haber sido incluido en el cálculo. Alegaba TEC que la mayoría del personal cuyos gastos se habían integrado en el cálculo trabajaba en sucursales y se ocupaba exclusivamente de la venta de balanzas electrónicas a los consumidores. Excluyendo el coste de dicho personal, TEC evaluó los gastos VGA de TEC Francia en el 16,97 %. TEC reiteró su posición en carta remitida a la Comisión el 10 de mayo de 1985. La Comisión no respondió a este punto concreto y el Reglamento por el que se establece el derecho definitivo fue adoptado el 19 de junio de 1985, tomando aparentemente como base la cifra del 27,7 % para los gastos VGA de TEC Francia. Lo que ahora argumenta TEC es que el cálculo no era correcto, porque las máquinas de escribir electrónicas se vendían todas desde la oficina central de TEC Francia y, por tanto, los costes salariales del personal de las sucursales de TEC Francia no debieron incluirse en el cálculo.

El *Consejo* afirma en su escrito de contestación:

«La Comisión repartió determinados costes no específicos de TEC Francia en proporción al volumen de negocios. Mientras que la Comisión está dispuesta a hacer excepciones a la regla general establecida en el apartado 11 del artículo 2, cada vez que existan pruebas suficientes para justificar tal excepción, no se convenció a la Comisión de que eso era lo que ocurría en el presente caso. Los demandantes no pueden por tanto invocar un supuesto error de la Comisión. Existía un desacuerdo entre TEC y la Comisión respecto al método de reparto adecuado y la Comisión no se sentía satisfecha con los argumentos de TEC sobre el paticular.»

Me parece que eso se refiere a la decisión de la Comisión de repartir los costes en pro-

porción al volumen de negocios. Sin embargo, no es esta decisión lo que aquí se discute; lo que en el presente caso se discute son las cifras que se han desglosado de este modo. El escrito de contestación del Consejo por sí solo no me parece que responda al referido ataque.

En su réplica, TEC repite su argumento. Añade TEC que cuando la Comisión se personó en TEC Francia para efectuar su investigación, esta última le propuso mostrarle una relación de los sueldos y funciones de todo el personal y que hubiera podido facilitarle una copia de esta lista posteriormente de habérsele informado de su utilidad.

En su dúplica, el Consejo afirma sobre este último punto: «las demandantes no logran demostrar de qué modo esta relación hubiera podido probar la cuestión discutida, es decir, si los sueldos de que se trata podían asignarse parcialmente a las ventas de máquinas de escribir electrónicas». Es cierto; se trata de una mera alegación. Por lo demás, la relación no ha sido presentada al Tribunal. Prosigue el Consejo: «de todas formas, el reparto de los costes se discutió exhaustivamente tanto durante la visita a TEC Francia en junio de 1984 como en las reuniones de información celebradas en enero y mayo de 1985. Si TEC consideraba que la relación de sueldos era de importancia capital, podría haberla facilitado en cualquier momento a lo largo de la investigación de la Comisión».

El mero ofrecimiento de facilitar a las autoridades comunitarias una relación de los sueldos y funciones nada demuestra respecto a lo que nos interesa. Las autoridades comunitarias no disponían de ella en el momento oportuno y no se ha demostrado que dicha relación apoyase efectivamente la alegación de TEC. A mi juicio, no constituye un dato decisivo en este punto.

Por otro lado, el Consejo no ha respondido a la alegación principal de TEC. El Consejo no niega que una parte del personal de TEC trabajaba exclusivamente en otros productos. No niega tampoco que sus agentes pudieran comprobarlo durante su investigación en TEC Francia. Determinados datos facilitados por TEC parecen probar que algunos sueldos del personal pudieron incluirse en el cálculo de los gastos VGA de TEC Francia, cuando hubieran debido excluirse. No estoy convencido de que la separación sea necesariamente tan clara o tan completa como alega TEC, pero este tema se planteó con suficiente claridad en las observaciones de 31 de enero de 1985 y no parece que las autoridades comunitarias le hayan prestado la menor atención.

Aunque las autoridades comunitarias tengan que examinar un gran número de detalles durante un procedimiento antidumping, no pienso que estén facultadas para no tener absolutamente en cuenta un aspecto tan fundamental. El Tribunal de Justicia no dispone de datos suficientes para afirmar si se trata de un error de hecho o de un error manifiesto de apreciación, pero pienso al respecto que no se han respetado las normas de procedimiento aplicables.

El apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base comienza así: «en general, todos los cálculos de costes se basarán en los datos contables disponibles». La letra b) del apartado 7 del artículo 7 del mismo Reglamento dispone, entre otras cosas: «cuando una parte afectada [...] niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite en un plazo razonable [...], podrán formularse conclusiones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los datos disponibles». No pienso que las autoridades comunitarias puedan invocar una u otra de las citadas disposiciones en el

presente contexto. No puede decirse que TEC Francia «haya negado el acceso» a la información sobre la presente cuestión y se hizo el ofrecimiento de otras informaciones a los investigadores de la Comisión, en forma de relación de los sueldos y funciones del personal. Por ello entiendo que ninguna de las referidas disposiciones permite a las autoridades comunitarias ignorar el tema planteado por TEC en relación con los sueldos del personal.

Por consiguiente, las referidas autoridades deberán examinar de nuevo el Reglamento por el que se establece el derecho definitivo y volver a calcular los gastos VGA de TEC Francia al objeto de calcular el precio de exportación, en la medida en que dichos gastos se derivan de los sueldos del personal de TEC Francia. El Reglamento deberá seguir en vigor durante el tiempo que dure el nuevo examen, pero, si no me engaño, una decisión sobre el particular entra dentro de las facultades conferidas al Tribunal de Justicia por los artículos 173 y 174 del Tratado CEE.

La segunda parte de la tercera alegación de TEC es la de que la Comisión ha asignado arbitrariamente los gastos de venta de TEC Francia a las filiales de TEC en Alemania y el Reino Unido.

El Consejo responde que esta alegación no se corresponde con los hechos: según TEC, los gastos de venta de TEC Francia eran representativos y propuso utilizarlos para sus demás filiales.

En sus observaciones de 31 de enero de 1985, tras evaluar por su cuenta los gastos VGA de TEC Francia en un 16,97 %, TEC añade: «Tokyo Electric Company pide a la Comisión que utilice la cifra del 16,97 % para calcular los gastos VGA de todas las filiales. En su determinación provisional, la Comisión era al parecer de la opinión de que el método más razonable para determinar los gastos VGA de las filiales europeas consiste en utilizar la cifra más baja de los gastos de sus filiales en las que se ha efectuado una comprobación. En la fase de la determinación provisional, la Comisión utilizó la cifra para TEC Bélgica. De hecho, la cifra del 16,97 % para TEC Francia hubiera sido una base más razonable para el cálculo de los gastos VGA de TEC Europa y TEC Alemania que la cifra de la filial belga».

Está claro que TEC estaba de acuerdo en utilizar la cifra VGA de TEC Francia por analogía para TEC Alemania y TEC Reino Unido, siempre que podía preverse (al menos a su juicio) que de ello resultaría una cifra inferior a la utilizada originalmente (24,87 %, cifra fijada para los gastos VGA de TEC Bélgica). TEC alega básicamente que, en lugar de arrojar un cifra inferior, como hubiera deseado ella, la utilización de TEC Francia como «sustituto» conduce a una cifra de gastos VGA superior. Esto no constituye una base para denunciar un trato arbitrario. Como dice con razón el Consejo, TEC estaba dispuesta a aceptar que los gastos de TEC Francia se considerasen representativos de los de las restantes filiales europeas. TEC no da ninguna razón para suponer que los gastos de TEC Francia fijados por la Comisión no sean representativos. En tales circunstancias, el Reglamento de base no obliga a la Comisión a hacer una investigación independiente sobre los costes de cada una de las filiales del exportador.

Sin embargo, como a mi juicio el procedimiento puso en evidencia que los gastos VGA de TEC Francia eran inexactos, esta

cifra no puede tampoco valer para las otras dos filiales a las que se aplicó y debe también modificarse en este punto el Reglamento por el que se establece un derecho definitivo.

Cuarto motivo: determinación del perjuicio

El cuarto motivo de anulación alegado por TEC se refiere a la determinación del perjuicio sufrido por la industria comunitaria.

El margen de dumping y el perjuicio sufrido por la industria comunitaria deben determinarse por separado y cada uno de ellos constituye un límite máximo del tipo de derecho antidumping que debe imponerse (en su caso). El apartado 3 del artículo 13 del Reglamento de base establece, en efecto: «el importe de estos derechos no podrá sobrepasar el margen de dumping [...]; dicho importe deberá ser inferior si el derecho así reducido es suficiente para hacer desaparecer el perjuicio».

Respondiendo a una pregunta formulada por el Tribunal de Justicia, el Consejo declaró que el margen de dumping fijado para TEC era del 44,30 % y el importe del perjuicio que causaron sus productos se fijó en el 24,05 %. Al ser esta última cifra la más baja, constituye el tipo máximo del derecho que estaban autorizadas a imponer las autoridades comunitarias. De hecho, redondearon dicha cifra a la baja para obtener el número entero más próximo e impusieron un derecho definitivo del 24 % (Reglamento por el que se establece un derecho definitivo, modificado por el Reglamento nº 113/86).

El hecho de calcular de nuevo el margen de dumping no tendrá, pues, ningún efecto sobre el tipo del derecho impuesto sobre los productos de TEC, a menos que de ello resultare un margen inferior al 24 % (partiendo del 44,3 %). Aunque el Tribunal de Justicia no dispone de cifras exactas y no puede anticiparse a los nuevos cálculos que efectúen las autoridades competentes, me parece improbable que una nueva evaluación de los gastos VGA de TEC Francia, como la que acabo de recomendar de acuerdo con el tercer motivo de anulación, conduzca a una reducción tan importante del margen de dumping. En tales circunstancias, el esfuerzo sería en vano.

TEC alega que no está justificada la determinación del perjuicio. Su argumento tiene también dos partes. En primer lugar, TEC alega que no hay ninguna razón para imponer derechos antidumping sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas compactas que corresponden al código Nimexe 84.51-14, dado que la cuota del mercado japonés de estos productos descendió del 100 % en 1980 a menos del 75 % en 1983 (aunque haya aumentado el volumen de las exportaciones) y que tanto Olympia como Olivetti los han importado de países no miembros (entre los que se encuentra Japón).

El derecho antidumping definitivo se impuso sobre «las importaciones de máquinas de escribir electrónicas, lleven o no mecanismos de cálculo incorporados, incluidas en las subpartidas ex 84.51 A o ex 84.52 B del arancel aduanero común, correspondientes a los códigos Nimexe 84.51-ex 12, ex 14, ex 19, ex 20, o 84.52-ex 95, originarias de Japón» (apartado 1 del artículo 1 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo). Entre los diferentes códigos Nimexe aquí citados, TEC se refiere sólo al código 84.51-14 para definir la categoría de máquinas de escribir que denomina «compactas». Este código comprende «las máquinas de escribir propiamente dichas de caracteres normales que pesen sin estuche 12 kg o menos eléctricas» por oposición en especial a las máquinas de escribir «que pesen

sin estuche más de 12 kg», que se incluyen en el código 84.51-19.

El perjuicio se determinó en el presente caso respecto a las máquinas de escribir electrónicas incluidas en todos los códigos Nimexe citados. El argumento de TEC se basa en la idea de que el perjuicio sufrido debió determinarse por separado respecto a lo que ella llama máquinas de escribir electrónicas «compactas», por una parte, y lo que llama máquinas de escribir electrónicas «profesionales», por otra. Esta cuestión ya se había formulado a las autoridades comunitarias durante el procedimiento, y fue rechazada en los siguientes términos: «dos exportadores argumentaron que existían dos mercados distintos para las máquinas de escribir electrónicas, uno para las denominadas máquinas "portátiles" o "de pequeñas dimensiones" y otro para las máquinas "profesionales". Respecto a esta última categoría, argumentaron que las importaciones japonesas no habían ocasionado ningún perjuicio. Los exportadores no aportaron pruebas en apoyo de sus afirmaciones. De hecho, durante la investigación quedó establecido que la producción comunitaria incluía todos los modelos de las máquinas de escribir electrónicas de que se trata; por consiguiente, todos los modelos habían sido objeto de investigación [...] Por otro lado, con la evolución de las técnicas, la separación entre los diferentes grupos de modelos está en vías de desaparición, si alguna vez ha existido, de modo que no es oportuno dividir artificialmente el mercado de las máquinas de escribir electrónicas por grupos de modelos» (considerando 30 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo).

Así plantea la defensa el Consejo, apoyado por el Cetma, en el presente asunto. A mi juicio, debe considerarse que la postura descrita en el considerando 30 debe juzgarse como un exponente de ejercicio adecuado de la facultad discrecional de que disponen las autoridades comunitarias para la determinación del perjuicio sufrido, a menos que se aporten pruebas convincentes en sentido contrario. Tales pruebas no se han presentado.

Al parecer, las máquinas electrónicas importadas se despachan en aduana normalmente según uno de los tres códigos Nimexe: 84.51-14, 84.51-19 (ambos mencionados más arriba) y 84.51-20 «máquinas de escribir: las demás» (es decir, las máquinas de escribir que no son las convencionales con caracteres normales). Si el límite de los 12 kg permite establecer una distinción entre los dos primeros códigos Nimexe, no puede decirse otro tanto del tercero, respecto al cual no desempeña ningún papel el peso. El AAC no establece ningún límite de peso. En todo caso, no se piense que la clasificación Nimexe se propone representar las condiciones de mercado de un producto dado: tiene otros objetivos. Por consiguiente, pienso que la existencia de un código Nimexe que se ajusta más o menos a un concepto de máquinas de escribir «compactas» no puede servir de fundamento para negar la validez del método adoptado por las autoridades comunitarias.

No puede decirse, a mi juicio, que sea evidente de por sí la existencia de mercados independientes para las máquinas «compactas» y «profesionales». Si bien el peso es un elemento que puede permitir realizar una distinción, las funciones desempeñadas por las máquinas debieran ser también un dato por lo menos igual de importante y no se ha probado que exista ninguna diferencia sustancial entre las dos categorías alegadas.

TEC pretende apoyarse en el hecho de que tanto la Comisión como las demandantes han hecho referencia en varias ocasiones a las máquinas de escribir «compactas». En

primer lugar, TEC saca dichas referencias de su contexto: si bien tal distinción se ha utilizado por razones de comodidad, para elaborar estadísticas, por ejemplo, no se ha utilizado sistemáticamente. Así, el Cetma dice en su queja: «la queja se dirige contra todos los modelos de máquinas de escribir electrónicas [...] Esto comprende desde las máquinas de escribir portátiles de reducidas dimensiones y ligeras hasta las máquinas de oficina para profesionales. La línea divisoria entre los diferentes modelos es difusa [...] Todas las máquinas de escribir electrónicas son "productos similares", porque reúnen características de gran parecido entre sí y tienen funciones básicamente similares». En segundo lugar, no hay nada que se parezca a una causa de desestimación de la demanda del Consejo, dado que toda la determinación del perjuicio en el ámbito del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo se basaba claramente en el concepto de un mercado único que incluía todos los modelos de máquinas de escribir electrónicas.

La aplicación de la idea de que el perjuicio sólo podía evaluarse y determinarse con relación al conjunto del mercado de las máquinas de escribir electrónicas ha llevado a las autoridades comunitarias a examinar específicamente cada modelo de máquina de escribir. Llegaron a la conclusión de que un modelo que TEC considera «compacto» era comparable a un modelo producido en la Comunidad por Triumph-Adler. TEC no ha negado que eran comparables. Se ha demostrado que el dumping sobre este modelo de TEC perjudicaba a las ventas del modelo producido por Triumph-Adler en la Comunidad. Por otra parte, cuando se demostró que determinadas «máquinas de escribir electrónicas de dimensiones reducidas» importadas de Japón pertenecían a una categoría diferente que las producidas en la Comunidad y que habían sido objeto de una investigación en la misma, se elaboró una lista de modelos exentos del derecho (considerando 49 y apartado 3 del artículo 1 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo) que ha sido ampliada en varias ocasiones. A mi juicio, se podía tratar así la cuestión de los modelos pequeños que no compiten con la producción comunitaria y no se ha probado que tal análisis, modelo por modelo, para determinar el perjuicio, vaya más allá de las facultades de las autoridades comunitarias.

Por consiguiente, concluyo que no se ha probado que las autoridades comunitarias estuvieran obligadas a proceder a la determinación del perjuicio basándose en la hipótesis de que existía un mercado independiente para las máquinas de escribir electrónicas «compactas», sea cual fuere su definición. Incluso si hubiesen tenido tal obligación, la cuota de mercado correspondiente a las importaciones japonesas durante el período de que se trata, a la que hace referencia TEC, no es más que uno de los numerosos factores del perjuicio que deben tener en cuenta las autoridades comunitarias al efectuar su evaluación y ninguno de ellos constituye necesariamente una base de juicio determinante: apartado 2 del artículo 4 del Reglamento de base. La propia TEC hace alusión a otro de los referidos factores, que va en sentido contrario, es decir, el volumen de las importaciones. Este aspecto por sí solo no es, a mi juicio, determinante.

Por lo que respecta a los modelos vendidos por Olympia y Olivetti en la Comunidad pero fabricados fuera de ella, el Consejo admitió que uno de los modelos supuestamente producido en la Comunidad cuyo «precio objeto» se había comparado con el modelo TW 1000 de TEC para determinar el margen de perjuicio, de hecho había sido producido en Singapur y ha declarado que se tomarían medidas para corregir dicho error. El Consejo adoptó entonces el Regla-

mento nº 113/86, por el que se modifica el Reglamento que establece un derecho definitivo. En sus considerandos se dice, entre otras cosas, lo siguiente: «después del establecimiento del derecho definitivo se ha podido apreciar que ciertos cálculos necesitan ser revisados. Dichos cálculos no se refieren a los márgenes de dumping sino a la cuantía del derecho precisa para suprimir el perjuicio: en el caso de Brother Industries Ltd, Silver Seiko Ltd, TEC Tokyo Electric Company Ltd y Towa Sankiden Corporation, la comparación entre sus precios de venta en la Comunidad y los "precios objeto" indicados en el considerando 36 del Reglamento nº 1698/85 incluyó erróneamente ciertos datos referentes a modelos de máquinas de escribir electrónicas fabricadas por un productor comunitario fuera de la Comunidad. Dichos datos deben ser excluidos de la comparación». La referida revisión hizo que pasase el derecho definitivo sobre los productos de TEC del 21 al 24 %. TEC interpuso su segundo recurso (asunto 106/86) contra el Reglamento nº 113/86, pero sus pretensiones no contenían ninguna alegación nueva sobre este punto. En tales circunstancias, parece que las autoridades comunitarias corrigieron el error alegado en el curso del procedimiento.

El hecho de que durante el período de que se trata Olympia y Olivetti hayan importado determinados modelos de Japón y los hayan vendido con su propia marca no puede privarles de protección contra el perjuicio causado por las importaciones que son objeto de dumping. Pudiera haber sido así si el productor comunitario afectado hubiese efectuado él mismo las importaciones que son objeto de dumping que supuestamente le causaban un perjuicio (en cuyo caso pudiera considerarse que dicho productor no está incluido en la definición de la «producción de la Comunidad» a los fines de determinar el perjuicio: primer guión del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base). Ahora bien, no es éste el caso. Los modelos importados de Japón por Olympia estaban destinados a cubrir las lagunas existentes en aquel momento en su gama de productos y no competían con modelos fabricados por ella. Lo mismo ocurre en el caso de Olivetti. Triumph-Adler, por su parte, no importaba máquinas de escribir electrónicas de Japón. Por consiguiente, ninguna de las demandantes se perjudicó a sí misma al importar máquinas de escribir japonesas objeto de dumping. A mi juicio, si una de ellas hubiese causado un perjuicio a otra actuando de tal modo, ello no privaría a la demandante que haya sufrido el perjuicio del derecho a protegerse del mismo con arreglo al Reglamento de base. Pero no es necesario resolver esta cuestión, porque el Consejo ha probado que ni las importaciones de Olympia procedentes de Japón ni las de Olivetti perjudicaron a las restantes demandantes. Esta conclusión se basa en el hecho de que se importaban pocos modelos, que se trataba exclusivamente de modelos de la categoría inferior y que el volumen total de las importaciones siguió siendo relativamente bajo durante las épocas de que se trata. A mi juicio, TEC no ha aportado pruebas suficientes para refutar esta conclusión. Por consiguiente, las autoridades comunitarias no estaban obligadas a excluir a Olivetti y a Olympia de la determinación del perjuicio, porque importaban determinados modelos de Japón y no se ha probado que la determinación del perjuicio en el Reglamento por el que se establece un derecho definitivo sea objetable por este motivo.

Por consiguiente, debe desestimarse, a mi juicio, la primera parte de la alegación formulada por TEC respecto a la determinación del perjuicio.

La segunda parte de la alegación de TEC relativa a la determinación del perjuicio

viene a decir que no es válido el método utilizado por las autoridades comunitarias para determinar el nivel de la baja de los precios. La utilización de hipotéticos «precios objeto» infringe el artículo 4 del Reglamento de base (véanse las conclusiones del Abogado General VerLoren van Themaat, Allied Corporation/Consejo, 53/83, Rec. 1985, pp. 1621 y ss., especialmente p. 1631). El pasaje citado hace referencia al artículo 4 del Reglamento nº 3017/79, que se ha sustituido ahora por el artículo 4 del Reglamento de base en términos idénticos. Se puede considerar, por tanto, que es de aplicación a este último. En el referido pasaje se decía:

«Según [la letra b) del apartado 2 del artículo 4] ha de examinarse, en particular, "si ha habido una baja significativa del precio con respecto al precio de un producto similar en la Comunidad". A mi juicio, dicho precio deberá representar el precio de mercado efectivo comparable, practicado por los productores del país de importación. Considero que no es conforme ni al texto del artículo 4 ni a la situación de economía de mercado en que se ha de aplicar el régimen jurídico considerado, que la Comisión —según la información facilitada por el Consejo en la vista— establezca abstractamente para dicha comparación de precios, un precio de mercado ideal para los productores comunitarios en función de los costes de producción, añadiéndoles un margen de beneficios considerado normal» *(traducción provisional).*

No obstante, a pesar de estas críticas, el Abogado General VerLoren van Themaat confirmó en dicho asunto las conclusiones en materia de perjuicio, porque en su opinión se había probado la existencia de baja de los precios de las importaciones japonesas con respecto a los precios reales comparables dentro de la Comunidad. Dos páginas más adelante decía asimismo a modo de conclusión sobre este punto:

«Aun cuando la presión a la baja ejercida sobre los precios de los productores franceses [como afirman las demandantes] se debiera fundamentalmente a los precios practicados por los productores neerlandeses, ello no puede favorecer los intereses de las demandantes. En efecto, como ya he dicho, los precios practicados por los productores neerlandeses están casi con toda seguridad afectados por una presión a la baja, como consecuencia de los precios de importación de que se trata en el presente caso, de tal suerte que incluso una presión a la baja ejercida sobre los precios de los productores franceses parece indirectamente provenir en parte de los precios de importación practicados por las demandantes. De acuerdo con el margen de discrecionalidad que ha de reconocerse asimismo a la Comisión para la interpretación del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento nº 3017/79, eso parece suficiente» *(traducción provisional).*

Leyendo esta parte de sus conclusiones como un todo, las interpreto en el sentido de que el Abogado General VerLoren van Themaat admite la utilización de precios modelo para determinar el perjuicio en determinadas circunstancias; pero, si en el primer pasaje citado han de interpretarse los términos que emplea en sentido literal, opino que se referían a una situación diferente a la del presente caso y no pretendían comprender esta última.

La situación del presente caso se caracteriza por un dumping de gran amplitud, que se extiende por un tiempo considerable, que inexorablemente trajo como consecuencia el descenso de los precios de los productos afectados dentro de la Comunidad. Intentar cuantificar la baja de los precios tomando como referencia precios que ya habían bajado, tiene pocas posibilidades de dar un resultado significativo y, para lograr el objetivo de la letra b) del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento de base, ha de encontrarse otro método de comparación adecuado. A mi juicio, calcular el precio dentro de la Comunidad tal como se habría for-

mado de no haber sufrido la presión a la baja producida por las importaciones que son objeto de dumping constituye otra solución válida, compatible con el tenor y el objetivo de la letra b) del apartado 2 del artículo 4.

Se ha de examinar aún si el precio ficticio se ha calculado correctamente o si se produjo algún error de cálculo, en particular por lo que respecta a la utilización de los «precios objeto». [Es cierto que la comparación descrita en los considerandos 33 a 36 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo no se dirigía simplemente a determinar si había habido una «baja significativa del precio» para aplicar la letra b) del apartado 2 del artículo 4, sino en realidad a cuantificar el perjuicio causado a la producción comunitaria, cuya amplitud determina el límite máximo del importe del derecho, en aplicación del apartado 3 del artículo 13 del Reglamento de base. Sin embargo, esta otra función de la comparación no ha sido discutida por TEC en su demanda, por lo que no es preciso detenerse en ella.] Por lo que respecta a la utilización de los «precios objeto» en el Reglamento por el que se establece un derecho definitivo, TEC declara en su réplica en el asunto 260/85 que descubrió después de presentar su demanda que tres modelos a los que la Comisión había fijado «precios objeto» habían sido fabricados no en la CEE sino en Singapur. El Consejo respondió que las autoridades comunitarias habían reconocido dicho error y lo habían corregido en el Reglamento nº 113/86. También en este caso las alegaciones formuladas en el asunto 106/86 no ofrecen ningún motivo para pensar que el Reglamento nº 113/86 no rectificó el error del que se quejó al principio la demandante.

TEC alega asimismo defectos en el examen de la baja de precios efectuado por la Comisión en el Reglamento por el que se establece un derecho provisional (considerando 31). Ello no sería de aplicación al presente asunto, que tiene por objeto la anulación no de este Reglamento sino del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo, más que en el supuesto de que el considerando 32 de este último Reglamento tiene como efecto que se incorpore a este último el considerando 31 del primer Reglamento. El considerando 32 está redactado en los siguientes términos: «No se ha presentado ningún otro elemento de prueba reciente relativo a los demás factores de perjuicio citados en los considerandos 30 a 33 del Reglamento (CEE) nº 3643/84. Por consiguiente, se confirman dichas conclusiones». A primera vista, los términos «dichas conclusiones» parecen referirse a las conclusiones sobre la rentabilidad expuestas en el considerando precedente del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo, es decir, el considerando 31. También pueden leerse, como defienden el Consejo y la Comisión, en el sentido de que el considerando 32 del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo tenía por objeto confirmar las conclusiones en materia de perjuicio recogidas en los considerandos 30 a 33 del Reglamento por el que se establece un derecho provisional, que se refieren a aspectos diferentes de la rentabilidad. Tal es, a mi juicio, el sentido natural de los términos en su contexto.

TEC afirma que fue incorrecto el examen de la baja de precios efectuado por la Comisión a efectos del Reglamento por el que se establece un derecho provisional: en primer lugar, ninguno de los tres modelos «comunitarios» comparados con el modelo de TEC TW 1000 había sido fabricado en la CEE durante el período de investigación. En segundo lugar, la baja de precios se basó en una comparación con modelos europeos más caros que los modelos que posteriormente se consideraron comparables al modelo TEC.

Procede, a mi juicio, rechazar esta alegación: en primer lugar, se ha probado, efectivamente, que el modelo TW 1000 de TEC era comparable con un modelo producido en la Comunidad por Triumph-Adler. En segundo lugar, los errores cometidos por la Comisión en la comparación desaparecieron en la comparación totalmente nueva realizada a los efectos del Reglamento por el que se establece un derecho definitivo. En tal ocasión, la Comisión comparó otros modelos y esta última comparación no ha sido discutida por TEC.

Por consiguiente, pienso que debe desestimarse en su totalidad el cuarto motivo de anulación invocado por TEC, relativo a la determinación del perjuicio.

TEC adjuntó a su réplica en el asunto 260/85 un escrito conjunto de los demandantes en dicho asunto y en el asunto 250/85, en los asuntos acumulados 273/85 y 107/86, en los asuntos acumulados 277 y 300/85 y en el asunto 301/85, que se refiere sobre todo a la comparación entre el precio de exportación y el valor normal. Los motivos planteados en el mismo que no habían sido invocados en la demanda de TEC, son inadmisibles, en aplicación del apartado 2 del artículo 42 del Reglamento de Procedimiento y no es necesario examinarlos.

Costas

El Consejo alegó que el segundo recurso interpuesto por TEC (en el asunto 106/86) era inadmisible, porque todas las cuestiones discutidas se referían al Reglamento por el que se establece un derecho definitivo y no al Reglamento nº 113/86, cuya anulación solicitaba y porque no contenía ninguna alegación que se refiriese específicamente a este último Reglamento. Aunque se trate de un argumento de peso, pienso que es útil que se haya sometido al Tribunal el Reglamento modificativo y considero justo que se permita a la demandante protegerse contra la posibilidad de que su solicitud original resulte desestimada en parte por obra de una modificación de la legislación impugnada adoptada durante el procedimiento. El Consejo afirmó, asimismo, que un recurso repetitivo constituye un abuso de procedimiento ante el Tribunal de Justicia, por lo que debe condenarse en cualquier caso a TEC al pago de las costas de su segundo recurso. Hubiera compartido esta opinión en el supuesto de que las partes hubiesen insistido en presentar pretensiones repetitivas *in extenso*, pero como aceptaron formular sus alegaciones (después de la demanda) refiriéndose simplemente a sus pretensiones en el asunto 260/85, pienso que deberán pagar las costas en el asunto 106/86 quienes hubieren de hacerlo en el asunto 260/85.

A mi juicio, TEC sólo tiene razón en uno de los cuatro motivos de anulación por ella expuestos y dicho motivo tan sólo puede justificar una anulación parcial del Reglamento impugnado, dadas las circunstancias. Considero adecuado que TEC pague el 75 % de las costas del Consejo y de la Comisión, así como de las costas del Cetma. Respecto a la demanda de medidas provisionales, considero que por haber sido desestimados los motivos formulados por TEC, procederá condenarla al pago de las costas del Consejo, del Cetma y de la Comisión, en aplicación del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento; UTAX soportará sus propias costas.

Conclusiones

Por consiguiente, considero que procede que el Tribunal de Justicia:

1) anule el Reglamento por el que se establece un derecho definitivo, en la medida en que se refiere a la toma en consideración de los sueldos del personal de TEC Francia en el precio de exportación calculado de los productos de TEC vendidos a través de TEC Francia, TEC Alemania y TEC Reino Unido;

2) declare que el Reglamento por el que se establece un derecho definitivo seguirá íntegramente en vigor hasta que las autoridades comunitarias hayan calculado de nuevo el precio de exportación a este respecto y modificado consiguientemente el Reglamento;

3) desestime el recurso en todo lo demás;

4) condene a TEC, en el procedimiento de medidas provisionales, a pagar las costas del Consejo, de la Comisión y del Cetma y a UTAX a soportar sus propias costas;

5) condene a TEC, en los litigios principales, a pagar el 75 % de las costas del Consejo, de la Comisión y del Cetma y a UTAX a soportar sus propias costas.