# SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Sexta) de 13 de febrero de 1992 *

En el asunto C-105/90,

**Goldstar Co. Ltd,** Seúl (Corea del Sur), representada por el Sr. Maurice Byrne, Solicitor, asistido por el Sr. S.O. Spinks, del Gabinete Coudert Brothers, de Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el estudio de M^es^ Arendt & Medernach, 4, avenue Marie-Thérèse,

parte demandante,

contra

**Consejo de las Comunidades Europeas,** representado por los Sres. Hans-Jürgen Lambers, Director de su Servicio Jurídico, y Erich H. Stein, Consejero Jurídico, en calidad de Agentes, asistidos por Me Hans-Jürgen Rabe, del Gabinete Schön y Pflüger, Hamburgo y Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Jörg Käser, Director de la Dirección de Asuntos Jurídicos del Banco Europeo de Inversiones, 100, boulevard Konrad-Adenauer, Kirchberg,

parte demandada,

apoyado por

**Comisión de las Comunidades Europeas,** representada por el Sr. Eric White, miembro de su Servicio Jurídico, en calidad de Agente, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Roberto Hayder, representante del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte coadyuvante,

* Lengua de procedimiento: inglés.

y por

**Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies,** asociación neerlandesa, con domicilio social en Eindhoven (Países Bajos), representada por los Sres. Dietrich Ehle y Volker Schiller, Abogados de Colonia, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M[es] Loesch y Wolter, 81, rue Zithe,

parte coadyuvante,

que tiene por objeto que se anule el Reglamento (CEE) nº 112/90 del Consejo, de 16 de enero de 1990, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados reproductores de disco compacto originarios de Japón y de la República de Corea y se percibe definitivamente el derecho provisional (DO L 13, p. 21),

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Sexta),

integrado por los Sres.: F.A. Schockweiler, Presidente de Sala; P.J.G. Kapteyn y G.F. Mancini, Jueces;

Abogado General: Sr. W. Van Gerven;
Secretario: Sr. J.A. Pompe, Secretario Adjunto;

habiendo considerado el informe para la vista;

oídos los informes orales de las partes en la vista celebrada el 25 de septiembre de 1991;

oídas las conclusiones del Abogado General presentadas en audiencia pública el 14 de noviembre de 1991;

dicta la siguiente

## Sentencia

1 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 17 de abril de 1990, la sociedad Goldstar Co. Ltd, con domicilio social en Seúl, solicitó, con arreglo al párrafo segundo del artículo 173 del Tratado CEE, la anulación del Reglamento (CEE) nº 112/90 del Consejo, de 16 de enero de 1990, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados reproductores de disco compacto originarios de Japón y de la República de Corea y se percibe definitivamente el derecho provisional (DO L 13, p. 21), en la medida en que afecta a la sociedad demandante.

2 Goldstar es una sociedad del grupo sudcoreano Lucky Goldstar y fabrica productos eléctricos y electrónicos destinados tanto al mercado coreano como a los mercados extranjeros. En junio de 1987, Goldstar fue objeto de una queja ante la Comisión presentada por una asociación de fabricantes europeos de reproductores de discos compactos, el Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (en lo sucesivo, «Compact»), que la acusaba de vender dichos productos en la Comunidad a precios de dumping.

3 El procedimiento antidumping incoado por la Comisión con base en el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea (DO L 209, p. 1; en lo sucesivo, «Reglamento de base»), llevó primero a imponer a Goldstar un derecho antidumping provisional de 32,5 % del precio neto franco frontera comunitaria sin despachar de aduana. El Consejo, a propuesta de la Comisión, fijó después el derecho antidumping definitivo en el 26,1 %, mediante su Reglamento nº 112/90, contra el que Goldstar interpuso el presente recurso.

4 La investigación sobre las prácticas de dumping se ha referido al período comprendido entre el 1 de junio de 1986 y el 31 de mayo de 1987 (en lo sucesivo, «período de referencia»), durante el cual Goldstar vendió en Corea y en la Comunidad cinco modelos de reproductores de disco compacto (en lo sucesivo, «RDC»). Se trata, en primer lugar, de los modelos GCD 613 y GCD 616, distribuidos en Corea con la propia marca Goldstar y que ésta vendió en la Comunidad tanto con su propia marca como a fabricantes de equipo original («Original Equipment Manufacturers»; en lo sucesivo, «OEM»). Se trata, en segundo lugar, de los modelos GCD 603, GCD 605 y GCD 606, cuya producción cesó en 1985. El conjunto de estos modelos vendidos en la Comunidad durante el período de referencia había sido exportado a ésta antes del 1 de junio de 1986.

5 La Comisión y el Consejo han determinado el valor normal de estos cinco modelos según tres métodos. Conforme al primero de ellos, el valor normal se determinaba en función del precio medio ponderado aplicado en el mercado interior en todas las ventas a compradores independientes. Este método se refería a los modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 y GCD 616, cuyas ventas en el mercado coreano significaban más del 5 % de las ventas de dichos modelos para su exportación a la Comunidad.

6 El segundo método se ha aplicado al modelo GCD 613, cuyas ventas en el mercado interior eran inferiores al 5 % de las ventas correspondientes con destino a la Comunidad. Según este método, el valor normal se ha calculado con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Las cantidades utilizadas para el valor calculado han sido las medias ponderadas de los gastos soportados y de los beneficios alcanzados por Goldstar en la venta en Corea de los modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 y GCD 616.

7 El tercer método se refiere a los modelos GCD 613 y GCD 616, que Goldstar vendió en la Comunidad a OEM. Su valor normal ha sido calculado, ya que no habían tenido lugar ventas semejantes en el mercado coreano. Este valor calculado se ha fundado en las mismas cantidades que se tuvieron en cuenta en el marco del segundo método, a excepción de las cantidades relativas a los beneficios. Estos se han estimado, en las ventas a OEM, en un 30 % de los alcanzados en las ventas realizadas con la marca de Goldstar.

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

9 En defensa de su recurso, Goldstar alega tres motivos que se refieren respectivamente a los tres métodos aplicados por el Consejo para la determinación del valor normal.

**Motivo relativo a las ventas que han tenido lugar en operaciones comerciales normales o que permiten una comparación válida**

10 Goldstar alega que el Consejo ha infringido la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, por cuanto consideró que los modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 y GCD 616 fueron vendidos en Corea en operaciones comerciales normales y que sus ventas permitían una comparación válida. Goldstar considera que el valor normal de estos modelos no se hubiera debido basar en los precios aplicados en este mercado, sino sobre el valor calculado. En apoyo de sus afirmaciones, Goldstar alega básicamente dos argumentos.

11 Goldstar afirma, en primer lugar, que la noción de operaciones comerciales normales y de comparación válida suponen un volumen de ventas suficiente en términos absolutos en un mercado interior representativo. Afirma que el Consejo ha prescindido de estas exigencias desde dos puntos de vista. En primer lugar, no ha tenido en cuenta el volumen de estas ventas más que en términos relativos, al aplicar la llamada regla del 5 %, que expresa el volumen de ventas en el mercado interior como porcentaje de las exportaciones a la Comunidad. Tampoco —prosigue Goldstar— tuvo en cuenta las características y dimensiones del mercado coreano de RDC que se limitaba, en el período de referencia, a 5.000 unidades vendidas.

12 A este respecto, procede declarar, en primer lugar, que, según el texto y el sistema de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, es el precio

realmente pagado o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales lo que hay que tener en cuenta preferentemente para determinar el valor normal (véase la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731), apartado 11. En efecto, según la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, sólo puede aceptarse una excepción a este principio cuando no se realice ninguna venta del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales o cuando tales ventas no permitan una comparación válida.

13 Procede observar que el concepto de operaciones comerciales normales se refiere al carácter de las ventas consideradas en sí mismas. Trata de excluir, para la determinación del valor normal, las situaciones en las que las ventas en el mercado interior no se hayan celebrado en condiciones comerciales normales, especialmente cuando un producto se venda a un precio inferior a los costes de producción o cuando hayan tenido lugar transacciones entre partes que estén asociadas o que hayan establecido un acuerdo de compensación.

14 Ahora bien, es preciso reconocer que Goldstar no ha afirmado nunca que sus ventas de RDC en el mercado interior durante el período de referencia se hayan celebrado en condiciones comerciales que no fueran normales.

15 Por consiguiente, procede examinar si las ventas realizadas en el mercado interior permitían una comparación válida. Esta exigencia se refiere a si dichas ventas son lo bastante representativas para servir de base a la determinación del valor normal. Las transacciones celebradas en el mercado interior deben reflejar, en efecto, un comportamiento normal de los compradores y ser consecuencia de una formación normal de los precios.

16 La práctica del Consejo y de la Comisión consiste en considerar que se cumple esta exigencia siempre que las ventas efectuadas por el fabricante considerado en el mercado interior superen el 5 % de las ventas para la exportación a la Comunidad. En este caso, el Consejo ha entendido que las ventas en el mercado interior superaban efectivamente el 5 % de las exportaciones a la Comunidad y que no había razón para admitir una excepción a la práctica seguida al respecto.

17 Por lo que se refiere a esta práctica, procede declarar que ofrece a los operadores económicos interesados una cierta seguridad jurídica en lo que se refiere a la apreciación de la representatividad de las ventas en el mercado interior por las Instituciones comunitarias. A causa de esta garantía, el criterio del 5 % debe ser mantenido *y* únicamente pueden aceptarse excepciones a él en circunstancias anómalas.

18 Podría presentarse una circunstancia de tal género cuando el volumen global del mercado interior no es lo bastante cuantioso para que los precios de venta deriven del juego de la oferta y la demanda. Goldstar afirma a este respecto que el volumen del mercado de RDC durante el período de referencia se limitaba a 5.000 unidades vendidas y que semejante volumen no es lo bastante importante.

19 Para apreciar esta afirmación, procede observar que los mercados de aparatos domésticos eléctricos y electrónicos pasan generalmente por varias fases de desarrollo durante las cuales el volumen de las ventas crece gradualmente, mientras que el nivel de precios se caracteriza paralelamente por una tendencia a la baja. En cada fase de desarrollo, el juego de la oferta y la demanda dicta un nivel de precio diferente. De este modo, en el curso de las primeras fases, un volumen de ventas relativamente escaso da lugar generalmente a un nivel de precios relativamente elevado.

20 Ahora bien, durante el período de referencia, el mercado coreano se caracterizó por un volumen de ventas relativamente limitado y un nivel de precios relativamente estable.

21 A la luz de esta observación, el Consejo tenía razón al considerar que un volumen global de ventas de 5.000 RDC permitía una formación normal de precios en el mercado coreano y que no procedía aceptar excepciones a la práctica del 5 %. Por otra parte, la cifra de 5.000 ejemplares supone un porcentaje considerable de las exportaciones de RDC coreanos a la Comunidad durante el período de referencia, es decir, el 14 %.

22 Otra circunstancia excepcional que podía justificar una excepción a la práctica del 5 %, según Goldstar, sería la muy escasa cantidad de ventas realizadas en el mercado coreano en términos absolutos. Por lo que se refiere a este argumento, procede observar que la cuantía del volumen de ventas en términos absolutos puede variar de uno a otro sector de la economía. Por ello es imposible fijar un umbral mínimo absoluto de alcance general, por debajo del cual las ventas en el mercado interior ya no permitirían una comparación válida. La cuantía del volumen de ventas en términos absolutos sólo puede apreciarse pues en función de las particularidades de cada caso concreto.

23 Ahora bien, el hecho de admitir una excepción a la práctica del 5 % a causa de las particularidades de cada caso concreto supondría poner en peligro la seguridad jurídica que esta práctica trata precisamente de defender en la apreciación de la representatividad de las ventas realizadas por un exportador en su mercado interior. Una pequeña cantidad de ventas en términos absolutos no constituye, pues, de por sí, una circunstancia que permita admitir excepciones a la práctica del 5 %.

24 Además, procede declarar que la cuota de mercado coreano de RDC que ocupaba Goldstar durante el período de referencia no era ciertamente insignificante. Dicha cuota superaba, en efecto, el 5 % del conjunto de las ventas realizadas en dicho mercado.

25 Por lo tanto, llevaba razón el Consejo al considerar que el número de RDC vendidos por Goldstar en el mercado coreano y las dimensiones globales de este mercado no permitían aceptar excepciones a la práctica normal del 5 %.

26 Goldstar alega, en segundo lugar, que interrumpió la fabricación de los modelos GCD 603, GCD 605 y GCD 606 en 1985, es decir, antes del período de referencia. El precio el que se vendieron estos modelos obsoletos en el mercado interior durante dicho período no permitiría, según ella, una comparación válida.

27 Basta observar a este respecto que la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base se refiere únicamente a las ventas. La fecha de producción de los modelos vendidos no tiene, en principio, influencia alguna sobre el cálculo del valor normal.

28 Goldstar no ha demostrado en manera alguna, a este respecto, que la fecha de producción haya tenido influencia en el precio al que se vendieron en el mercado coreano los modelos obsoletos.

29 Según las consideraciones anteriores, debe desestimarse el primer motivo.

**Motivo relativo a la determinación del margen de beneficios para el valor calculado**

30 Goldstar alega que el Consejo ha infringido el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base al establecer el valor calculado del modelo GCD 613 en relación con los márgenes de beneficios conseguidos en el mercado coreano de los modelos GCD 603, GCD 605, GCD 606 y GCD 616, ya que dichos beneficios no corresponden a los beneficios conseguidos normalmente en dicho mercado. Goldstar precisa a este respecto que el Consejo se hubiera debido referir a los beneficios de otros fabricantes coreanos, interpretando dicha disposición a la luz del apartado 4 del artículo 2 del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (DO 1980 L 71, p. 90; EE 11/12, p. 127; en lo sucesivo, «Código antidumping de 1979»).

31 Al respecto, es oportuno recordar que, según el apartado 4 del artículo 2 del Código antidumping de 1979:

«Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país exportador o cuando, a causa de la situación especial del mercado, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de "dumping" se determinará mediante la comparación con

un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país, que podrá ser el precio de exportación más alto, pero que deberá ser un precio representativo, o con el coste de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de cualquier otro tipo, así como por concepto de beneficios. Por regla general, la cuantía del beneficio no será superior al beneficio habitualmente obtenido en la venta de productos de la misma categoría general en el mercado interior del país de origen.»

32 Esta disposición, redactada en términos generales, no precisa si el beneficio alcanzado normalmente en las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interior del país de origen tiene relación con los beneficios conseguidos por el exportador considerado o si se trata del beneficio medio alcanzado por el conjunto de los fabricantes en el mercado interior.

33 Procede recordar a continuación que, según la sentencia de 7 de mayo de 1991, Nakajima All Precision Co. Ltd/Consejo (C-69/89, Rec. p. I-2069), apartado 37, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base es conforme al apartado 4 del artículo 2 del Código antidumping de 1979, puesto que, sin prescindir del espíritu de esta última disposición, se limita a concretar, para las distintas situaciones que pueden presentarse en la práctica, los métodos razonables para determinar el valor normal calculado.

34 El inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 dice así:

«[...] el valor calculado, obtenido mediante la adición del coste de producción y de un margen de beneficios razonable. 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. El importe de los gastos de venta, generales y administrativos, y el beneficio, se calcularán en relación con los gastos y el beneficio del productor o exportador por las ventas lucrativas de productos similares en el mercado interior. Si no se puede disponer de esta información, o es

poco fiable, o no se puede utilizar, se calculará, en relación con los gastos y beneficios de otros productores o exportadores en el país de origen o de exportación, por ventas lucrativas de un producto similar. Si no se puede aplicar ninguno de estos dos métodos, los gastos y los beneficios se calcularán en relación con las ventas efectuadas por el exportador u otros fabricantes o exportadores del mismo sector de negocios en el país de origen o de exportación, o sobre cualquier otra base razonable».

35 En la sentencia de 7 de mayo de 1991, C-69/89, antes citada, se resolvió que los tres métodos para determinar el valor normal calculado que regula el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base se debían utilizar en el orden en que son enunciados.

36 El margen de beneficios debe calcularse pues preferentemente en función del beneficio conseguido por el fabricante en las ventas lucrativas de productos similares efectuadas en el mercado interior. Unicamente si no se puede disponer de esta información o si es poco fiable o no se puede utilizar, el margen de beneficios se calculará en función de los beneficios de otros productores por ventas [...] de un producto similar.

37 Al favorecer de este modo la utilización de los datos relativos al fabricante individual considerado, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base trata de garantizar que el valor normal calculado corresponde, en la medida de lo posible, a la situación que se hubiera dado si el fabricante hubiera vendido efectivamente el producto de que se trata en el mercado interior en cantidades suficientes. Así pues, esta disposición garantiza que cada empresa sea juzgada en función de las características que le son propias.

38 A este respecto, hay que precisar que se ha de incluir entre tales características la política de precios que sigue el fabricante considerado en el mercado interior y que los datos relativos a los beneficios generados por esa política no pueden ignorarse por el mero hecho de que el margen de beneficios sea especialmente elevado en relación con el que alcanzan otros fabricantes en el mismo mercado.

39 De ello se sigue que el Consejo estaba obligado a calcular el margen de beneficios del valor normal calculado del modelo GCD 613 en función de los beneficios conseguidos por Goldstar en las ventas de otros modelos en el mercado coreano.

40 Por lo tanto, debe desestimarse el segundo motivo.

**Motivo relativo al cálculo del margen de beneficios para la determinación del valor normal calculado de los modelos vendidos en la Comunidad a compradores OEM**

41 Goldstar afirma que el Consejo ha infringido el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, por cuanto ha cifrado, para el valor calculado de los modelos GCD 613 y GCD 616 vendidos a los compradores OEM en la Comunidad, el margen de beneficios en el 30 % del margen de beneficios aplicable a las ventas efectuadas en Corea con la marca Goldstar. Según ella, esta forma de proceder prescinde del hecho de que no hay ningún vínculo entre las ventas a OEM y las ventas con la marca del fabricante. No sólo es arbitraria, continúa Goldstar, sino que también es contraria a la práctica seguida por las Instituciones comunitarias en otros asuntos, en los que admitieron un porcentaje a tanto alzado de 5 % para todas las sociedades afectadas. Por último, afirma que el Consejo ha violado el principio de igualdad de trato el aplicar diferentes porcentajes de beneficios a los fabricantes coreanos considerados, siendo así que éstos se encontraban todos en la misma situación por no haber procedido a ninguna venta a OEM en el mercado coreano.

42 Antes de apreciar si estas acusaciones son procedentes, es oportuno declarar que, durante el período de referencia, ningún fabricante coreano vendió sus productos a OEM en el mercado coreano y, por consiguiente, las Instituciones comunitarias no disponían de ninguna información relativa a este tipo de venta en dicho mercado. Así pues, dichas Instituciones procedieron al cálculo del valor normal a partir de datos relativos a la ventas de productos de marca. Sin embargo, para tener en cuenta las diferencias entre los precios de estas ventas y los de las ventas a OEM,

aplicaron a Goldstar un porcentaje de beneficios correspondiente al 30 % del conseguido en las ventas de productos de marca.

43 Procede por lo tanto examinar, a la luz de las imputaciones de Goldstar, si este porcentaje del 30 % constituye una cantidad razonable en el sentido de la última frase del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

44 A este respecto, es preciso examinar en primer lugar si el Consejo ha tenido en cuenta debidamente las diferencias entre las ventas a OEM y las de productos de marca, determinando el margen atribuido a las ventas a OEM en función de los beneficios alcanzados en las ventas de productos de marca.

45 Por lo que se refiere a la relación entre los dos tipos de venta, procede observar que la diferencia esencial se sitúa en la comercialización. En efecto, los dos tipos de venta se dirigen a clientelas diferentes que actúan generalmente en fases de comercialización distintas, pero el producto vendido al consumidor final por un OEM es similar al vendido con la marca del fabricante. Los costos de fabricación son pues comparables en los dos tipos de venta.

46 Por consiguiente, las ventas a OEM y las ventas tradicionales reflejan dos posibilidades de comercialización de la producción del mismo fabricante. La elección entre una u otra de dichas posibilidades se realiza en función de criterios de rentabilidad idénticos, propios de la empresa considerada.

47 Existe pues, forzosamente, un vínculo entre las ventas a OEM y las efectuadas con la marca del productor, de manera que el Consejo llevaba razón al determinar el margen de beneficios en las ventas a OEM en función del alcanzado en la venta de productos de marca.

48 Es oportuno examinar, a continuación, si el Consejo ha cometido un error de apreciación al fijar un margen de beneficios individual para las ventas de Goldstar a OEM, mientras que en asuntos anteriores había estimado un margen medio idéntico para todos los fabricantes considerados.

49 A este respecto, procede recordar que el valor normal calculado trata de determinar el precio de venta de un producto, tal como sería si dicho producto fuera vendido en el mercado interior, y que la utilización de datos relativos al productor individual considerado responde mejor a dicho objetivo, especialmente cuando estos datos son muy distintos de los relativos a otros fabricantes.

50 Por lo que se refiere al cálculo de un margen de beneficios para las ventas a OEM, es preciso reconocer, por consiguiente, que un margen uniforme aplicado al conjunto de los fabricantes considerados es contrario a dicho objetivo, cuando los márgenes de beneficios conseguidos en las ventas de productos de marca, que han servido de base de cálculo para el margen uniforme, difieren considerablemente. En efecto, el fabricante que sólo haya conseguido un pequeño margen, verá cómo se le aplica un margen medio superior, mientras que el fabricante que haya alcanzado un margen real elevado se aprovechará de un margen medio inferior.

51 Ahora bien, en el presente caso, Goldstar ha conseguido, en sus ventas de productos de marca en el mercado coreano, un margen de beneficios real particularmente elevado. Por el contrario, en los asuntos a los que Goldstar se refiere y que se indican en el punto 26 de las conclusiones del Abogado General, las empresas interesadas habían alcanzado márgenes reales que eran muy cercanos en unas y otras.

52 En estas circunstancias procede considerar que el Consejo actuó correctamente al estimar para Goldstar un margen de beneficios individual para los modelos GCD 613 y GCD 616 vendidos por ella a compradores OEM en la Comunidad.

53 Es oportuno examinar, por último, si el Consejo ha fijado de manera arbitraria este margen de beneficios individual en el 30 % del margen conseguido por Goldstar en las ventas de productos de marca, teniendo en cuenta que estableció un margen a tanto alzado de 5 % en los asuntos de dumping anteriores.

54 A este respecto, hay que precisar, en primer lugar, que el margen a tanto alzado de 5 %, estimado por el Consejo en uno de dichos asuntos, correspondía aproximadamente a una tercera parte del margen de beneficios conseguido por los fabricantes considerados en sus ventas interiores, mientras que en los otros dos el margen de 5 % representaba más de un tercio de dicho margen de beneficios medio.

55 Es oportuno comprobar seguidamente que, en el procedimiento administrativo, la propia Goldstar propuso a las Instituciones comunitarias una relación de 30 %, teniendo en cuenta sin embargo que dicho porcentaje se debía calcular a partir de los beneficios medios alcanzados por el conjunto de los productores.

56 Por consiguiente, no cabe acusar al Consejo de haber fijado de manera arbitraria el margen de beneficios que se discute.

57 Conforme al conjunto de las consideraciones anteriores, el Consejo no ha infringido el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base al estimar, para el valor calculado de los modelos GCD 613 y GCD 616 vendidos a compradores OEM en la Comunidad, el margen de beneficios en un 30 % del margen de beneficios aplicable a la venta de los productos de marca.

58 El tercer motivo debe, pues, ser desestimado también y, en consecuencia, la totalidad del recurso.

## Costas

59 A tenor del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la parte demandante, procede condenarla en sus propias costas y en las de la parte demandada. La Comisión y Compact, que intervinieron en apoyo de la parte demandada, soportarán sus propias costas, con arreglo al apartado 4 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Sexta)

decide:

**1) Desestimar el recurso.**

**2) Condenar a la demandante en costas, excepto las de las partes coadyuvantes.**

Schockweiler Kapteyn Mancini

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 13 de febrero de 1992.

El Secretario

J.-G. Giraud

El Presidente de la Sala Sexta

F.A. Schockweiler