CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL SR. JEAN MISCHO

presentadas el 13 de diciembre de 1990 *

Señor Presidente,
Señores Jueces,

1. El recurso de Ricoh Company Ltd (en lo sucesivo, «Ricoh») se basa en una serie de motivos y alegaciones que, en muy amplia medida, son complementarios si no similares a los invocados por Canon Inc. en el asunto C-171/87, principalmente en lo que se refiere al cálculo del valor normal y a su comparación con el precio de exportación. Por tanto, sólo me referiré a ellos brevemente.

2. Por otra parte, respecto a los motivos que se refieren al perjuicio, al interés de la Comunidad y al cálculo del derecho antidumping, Ricoh ha presentado alegaciones en común con las demandantes en los asuntos C-175/87, Matsushita (Rec. 1992, p. I-1409), C-176/87, Konishiroku (Rec. 1992, p. I-1493), C-177/87, Sanyo (Rec. 1992, p. I-1535), y C-179/87, Sharp (Rec. 1992, p. I-1635), alegaciones que abordaré en profundidad en el marco de las presentes conclusiones.

3. No obstante, antes de pasar al examen de todos los motivos de fondo alegados por Ricoh, debo precisar que me adhiero a las alegaciones efectuadas por el Consejo en contra de la *admisibilidad* de ciertas pretensiones de Ricoh.

4. En efecto, por una parte, en la sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner Holdings/Consejo y Comisión (C-156/87, Rec. p. I-781), el Tribunal de Justicia ha vuelto a confirmar su jurisprudencia [1] según la cual

«un Reglamento que impone derechos antidumping diferentes a una serie de operadores económicos sólo afecta individualmente a uno de ellos por medio de las disposiciones que le imponen un derecho antidumping particular y fijan su importe, y no por las que imponen derechos antidumping a otras sociedades» (apartado 12).

También procede declarar la inadmisibilidad de las pretensiones formuladas por Ricoh con carácter principal por las que solicita la anulación total del Reglamento (CEE) nº 535/87 del Consejo, de 23 de febrero de 1987, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón [2] (en lo sucesivo, «Reglamento definitivo» o «Reglamento impugnado»), debiendo examinarse únicamente el fondo de las pretensiones subsidiarias por las que solicita su anulación en la medida en que afecta a Ricoh.

5. Por otra parte, como el Tribunal de Justicia no es competente para pronunciar dentro del procedimiento de control de legalidad contemplado en el artículo 173 del Tratado órdenes conminatorias contra una Ins-

* Lengua original: francés.

1 — Véanse las sentencias de 7 de mayo de 1987, denominadas «Rodamientos de bolas», Toyo/Consejo (240/84, Rec. p. 1809), apartado 6; Nachi Fujikoshi/Consejo (255/84, Rec. p. 1861), apartado 7; Koyo Seiko/Consejo, (256/84, Rec. p. 1899), apartado 6, y Nippon Seiko/Consejo (258/84, Rec. p. 1923) apartado 7.

2 — DO L 54, p. 12.

titución demandada,[3] procede declarar también la inadmisibilidad de las pretensiones por las que Ricoh solicita al Tribunal de Justicia que ordene la restitución de los derechos antidumping percibidos.

6. Me centraré ahora en los motivos *de fondo* en que se basa Ricoh para solicitar la anulación del Reglamento nº 535/87 en la medida en que le afecta, es decir, en cuanto que establece un derecho antidumping definitivo del 20 % sobre las fotocopiadoras de papel normal (en lo sucesivo, «PPC») fabricadas por Ricoh y prevé la percepción definitiva de los importes garantizados por el derecho antidumping provisional del 15,8 %, impuesto por el Reglamento (CEE) nº 2640/86 de la Comisión, de 21 de agosto de 1986, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón[4] (en lo sucesivo, «Reglamento provisional»).

7. Los cuatro primeros motivos tienen que ver con los problemas del cálculo del valor normal y de su comparación con el precio de exportación. La parte demandante alega una infracción tanto del artículo 2, apartados 3, letra a), y 7, como del artículo 2, apartados 9 y 10, letra c) del Reglamento (CEE) nº 2176/84 del Consejo, de 23 de julio de 1984, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea[5] (en lo sucesivo, «Reglamento de base»).

8. No obstante, si se analizan más en profundidad, se descubre que con mucha frecuencia las alegaciones expuestas son las mismas, que pretenden sustentar la presunta ilegalidad del cálculo del valor normal o de su comparación con el precio de exportación, y que algunas de ellas se presentan como si fueran subsidiarias de otras. Esto se debe, por una parte, a la tesis de la parte demandante de que la letra a) del apartado 3 del artículo 2 debe leerse en relación con el apartado 9 del artículo 2 (véase el punto 32 del escrito de recurso), y al hecho de que, en lo esencial, sus críticas giran todas en torno a la suerte reservada a determinados gastos soportados por sus filiales japonesas, gastos que desearía bien que no fueran incluidos en el valor normal calculado con arreglo al apartado 3 del artículo 2, bien que se dedujeran al amparo de los reajustes previstos en la letra c) del apartado 10 del artículo 2.

9. Por consiguiente, prefiero examinar los distintos motivos de forma conjunta.

A. Cálculo del valor normal y su comparación con el precio de exportación

10. Cabe resumir las alegaciones de Ricoh de la siguiente forma:

1) El Consejo no utilizó un método idéntico o comparable para calcular el valor normal y el precio de exportación.

2) Al utilizar como valor normal los precios aplicados a los primeros compradores independientes en el mercado japonés y al negarse a deducir de él determinados gastos de venta así como los gastos ad-

3 — Véanse, al respecto, las sentencias de 24 de febrero de 1987, Ehrhardt-Renken/Comisión (312/84, Rec. p. 841), apartado 22, y de 17 de noviembre de 1987, BAT/Comisión (asuntos acumulados 142/84 y 156/84, Rec. p. 4487), apartado 13.

4 — DO L 239, p. 5.

5 — DO L 201, p. 1; EE 11/21, p. 3.

ministrativos y generales efectuados por las filiales japonesas de Ricoh, el Consejo calculó el valor normal para el revendedor o incluso para el consumidor final, y no en fábrica, al que correspondería, por otra parte, el precio de exportación, debido a que, con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, todos los costes y beneficios de las filiales comunitarias de Ricoh fueron deducidos del precio al que el producto importado se vendió al primer comprador independiente de la Comunidad.

3) Al tomar como valor normal los precios exigidos por las filiales japonesas de Ricoh a los primeros compradores independientes, sin efectuar a continuación las deducciones apropiadas sobre dicho precio, el Consejo incurrió además en una aplicación indebida del apartado 7 del artículo 2, que no puede aplicarse de manera que surta efectos radicalmente diferentes de los que se habrían producido si el Consejo hubiera estimado que los precios de cesión entre empresas, es decir entre Ricoh y sus filiales de venta, hubieran podido servir de referencia a efectos del apartado 3 del artículo 2.

4) Al negarse a tener en cuenta las reducciones concedidas por las filiales de Ricoh por la entrega a cuenta de una PPC usada, el Consejo no calculó el valor normal del producto nuevo según «precio realmente pagado o por pagar», como exige la letra a) del apartado 3 del artículo 2.

5) Al denegar los reajustes solicitados por estos pagos por entrega a cuenta de un aparato usado y por algunos otros gastos de venta directa soportados por las filiales de venta japonesas de Ricoh, el Consejo infringió también la letra c) del apartado 10 del artículo 2.

11. A la vista de las conclusiones que presenté en el asunto Canon C-171/87, no puede acogerse ninguno de estos argumentos.

12. Recordaré en primer lugar el principio de independencia de los métodos de cálculo del valor normal y del precio de exportación respectivamente, consagrado en las sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de mayo de 1987, dictadas en los asuntos «Rodamientos de bolas»,[6] así como la consecuencia que de él deriva, a saber,

«la validez de la comparación prevista en el apartado 9 del artículo 2 no puede estar subordinada, por tanto, a la condición de que el valor normal y el precio de exportación se hayan calculado según métodos idénticos».[7]

Por consiguiente, el simple hecho de que ciertos elementos estén incluidos en el valor normal y no en el precio de exportación no puede dar lugar a ninguna crítica, siempre que se hayan respetado las normas para el cálculo de estos dos extremos. De ello se deduce igualmente que el hecho de que determinados tipos de gastos hayan sido deducidos del precio de exportación calculado con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 no basta para obligar a las Instituciones a efectuar reajustes semejantes en el

6 — Asuntos 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 y 260/84, Rec. 1987, pp. 1809, 1861, 1899, 1923 y 1975.

7 — Véase la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731), apartado 37.

valor normal debido a la comparación exigida en los apartados 9 y 10 del artículo 2.

13. Recordaré, además, que de la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, se deduce que los precios pagados por el primer comprador independiente pueden ser considerados razonablemente como los precios realmente pagados por el producto en su país de exportación o de origen en el curso de operaciones comerciales normales y deben, por tanto, utilizarse según lo dispuesto en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 para el cálculo de valor normal (véase el apartado 12). Por otro lado, se deduce de la misma sentencia que, en caso de que se produzca un reparto de las actividades de producción y de venta dentro de un grupo formado por sociedades jurídicamente distintas pero vinculadas económicamente, como el que Ricoh constituyó en el mercado japonés,

«es precisamente teniendo en consideración la primera venta efectuada a un comprador independiente como puede determinarse de forma correcta el valor normal en la fase "en fábrica"» (apartado 41).

14. Por consiguiente, la alegación de Ricoh de que en el presente caso el valor normal se calculó en una fase distinta de la fase «en fábrica», nivel en el que se calculó el precio de exportación, es infundada. Por otra parte, dado que el valor normal y el precio de exportación fueron calculados en la fase «en fábrica», de ello se deduce que no ha habido que proceder a ningún reajuste con arreglo al artículo 2, apartados 9 y 10, letra c), a fin de tener en cuenta supuestas diferencias de fase comercial.

15. Ya expuse, en mis conclusiones en el asunto C-171/87, que el hecho de que los precios pagados por el primer comprador independiente hayan podido considerarse acertadamente como realizados «en el curso de operaciones comerciales normales» a efectos de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 priva de sentido a la controversia sobre la aplicabilidad y las consecuencias de una posible aplicación del apartado 7 del artículo 2, el cual permite considerar que las «transacciones entre partes respecto de las cuales se considere que están asociadas o que han celebrado entre sí un acuerdo de compensación» no constituyen operaciones comerciales normales.

16. Y añadiré que la tesis de Ricoh según la cual la aplicación del apartado 7 del artículo 2 no debería conducir a resultados radicalmente diferentes de los que se habrían producido utilizando los precios de cesión entre el productor/exportador y sus filiales para calcular el valor normal puede privar de eficacia práctica a esta disposición, ya que lo que persigue precisamente es permitir que las Instituciones no tengan en cuenta los precios de cesión o que se tengan en cuenta bajo ciertas condiciones.

17. Respecto al motivo según el cual el Consejo infringió la letra a) del apartado 3 del artículo 2 al no tomar como valor normal los precios netos efectivamente pagados por los clientes independientes, sino los precios brutos incluidas las reducciones que se les conceden por la entrega a cuenta de una PPC usada, señalaré, como indiqué ya en las conclusiones presentadas en el asunto C-171/87, que la concesión de una reducción por entrega a cuenta de un aparato usado no implica una reducción real del precio de venta del producto nuevo, pues, en general, sólo es el reflejo del valor que representa el producto usado para el que lo recibe. En realidad, este valor forma parte

del precio «realmente» pagado o por pagar por el producto nuevo. En el presente caso, a falta de un mercado de segunda mano de PPC en Japón, este valor no corresponde al valor de reventa de las PPC usadas, sino al beneficio que el productor obtiene de su retirada del mercado y de la circulación y que el Consejo ha descrito al final del párrafo segundo del considerando 13 del Reglamento impugnado.

18. Por último, también manifesté en las conclusiones mencionadas que comprobar que dicho beneficio representa un valor distinto de las ventas de PPC nuevas ha permitido al Consejo considerar que las reducciones por entrega a cuenta de un aparato usado *no tienen relación directa* con las ventas en las que se conceden, de forma que tampoco estaba obligado a efectuar un reajuste en virtud de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, que prevé expresamente que los reajustes que deben realizarse para tener en cuenta las diferencias en las condiciones de venta «se limitarán a las diferencias que tengan una relación directa con las ventas consideradas».

19. Las otras partidas de gastos mencionadas por Ricoh, es decir, desplazamientos, comunicaciones, publicidad, promoción de ventas, gastos de representación y utilización de vehículos de la sociedad, forman parte, y así opina también la demandante, de los gastos administrativos y generales, cuyas diferencias, por regla general, no dan lugar a reajustes al amparo de la letra c) del apartado 10 del artículo 2. Por otra parte, estas diferencias sólo podrían originar excepcionalmente reajustes si cumplieran el requisito general de tener una relación directa con las ventas consideradas, y ese no es el caso de los gastos efectuados con independencia de que se realice o no una venta.

20. Por último, el hecho de que las normas relativas al cálculo del valor normal o del precio de exportación sean distintas de aquellas que se refieren a su comparación y de que los apartados 9 y 10 del artículo 2 definan los reajustes que pueden aplicarse al valor normal o al precio de exportación después de haber sido calculados según los métodos previstos al efecto[8] permite rebatir también la tesis, invocada por la parte demandante en diversas ocasiones (véanse los puntos 28, 36 y 49 del escrito de recurso), de que negarse a considerar que los gastos de que se trata constituyen gastos de venta directa deducibles en virtud de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 es incompatible con su inclusión dentro del valor normal en el caso de que éste haya sido calculado con arreglo al apartado 4 del artículo 2, que contempla el supuesto de que el producto se venda en el país de origen a un precio inferior al coste de producción.[9] En efecto, mientras que el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 prevé expresamente que el valor calculado se obtiene mediante la adición del coste de producción y de un margen de beneficios razonable y que, a su vez, el coste de producción será incrementado en un importe razonable por los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales, la letra c) del apartado 10 del artículo 2 sólo permite su deducción con carácter excepcional y únicamente en la medida en que dichos gastos tengan una relación directa con las ventas consideradas en el mercado de que se trata. La finalidad del cálculo del valor normal es determinar el precio de venta de un producto tal como sería si dicho producto se vendiera en su país de origen o de exporta-

8 — Véanse, en este sentido, las sentencias «Rodamientos de bolas» de 7 de mayo de 1987, principalmente la sentencia Toyo/Consejo, antes citada, apartado 16.

9 — En el punto 48 de su contestación, el Consejo precisa que el cálculo del valor normal se realiza al amparo del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, «y no, como sugiere la demandante, al amparo del apartado 4 del artículo 2». No obstante, esta controversia me parece algo artificial, dado que ambas posturas están relacionadas en la medida en que, en caso de aplicación del apartado 4 del artículo 2, que implica que el valor normal sea un valor calculado, este cálculo se realizará con arreglo a lo prescrito en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2.

ción, [10] mientras que los reajustes previstos en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 tienden a levantar el valor normal ya calculado con arreglo a datos objetivos que corresponden a las características particulares de cada mercado, repercuten de manera desigual en las condiciones de venta y afectan, en consecuencia, a la posibilidad de comparar los precios. [11]

B. Perjuicio

21. En las observaciones que presentó en común con las partes demandantes en los asuntos C-175/87, C-176/87, C-177/87 y C-179/87, Ricoh rebate las afirmaciones del Consejo acerca del perjuicio sufrido por la industria comunitaria debido a las exportaciones japonesas de PPC en los siguientes aspectos: la definición del sector económico de la Comunidad, la determinación del producto similar, los factores considerados para el cálculo del perjuicio y la relación de causalidad entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio ya calculado.

22. Por las razones aducidas en las conclusiones que presenté en el asunto C-171/87, Canon/Consejo, estimo, con el Consejo (véanse los apartados 2 y 3 del escrito de dúplica en el presente asunto), que, para evaluar el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario, resulta más lógico examinar en primer lugar lo que constituye el «producto similar», a efectos del apartado 12 del artículo 2 del Reglamento de base, y verificar después si el «sector económico comunitario» del producto similar de que se trata se ha definido correctamente con respecto al apartado 5 del artículo 4 del mismo Reglamento.

23. También invertiré el orden en el que estos dos temas han sido presentados en el informe para la vista. Por otra parte, seré relativamente breve en su exposición, dado que ya he manifestado mi postura sobre el concepto de producto similar en mis conclusiones del asunto C-171/87, antes citado, y que, en la sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner Holdings/Consejo y Comisión, antes citada, el Tribunal de Justicia se pronunció ya sobre un motivo relacionado con la definición incorrecta del sector económico comunitario.

24. Estimo, por último, poder examinar en un mismo capítulo los otros dos aspectos, es decir, la cuestión de los factores considerados para el cálculo del perjuicio y la de sus causas, que están íntimamente relacionadas.

1. *Determinación del producto similar*

25. En las conclusiones mencionadas expliqué las razones por las cuales considero que el Consejo tenía motivos para pensar que las PPC de segmentos contiguos, desde la fotocopiadora personal hasta las incluidas en el segmento 5 de la clasificación de Dataquest, son productos similares a efectos del apartado 12 del artículo 2 del Reglamento de base.

26. Por otra parte, comparto la opinión del Consejo de que todavía no está claro si Ricoh hubiera deseado una segmentación completa del mercado de las PPC, con tantas categorías de productos similares como segmentos distintos de PPC, o si sólo reivindica que se divida en dos categorías, la de

10 — Véanse, en este sentido, las sentencias de 5 de octubre de 1988, principalmente la sentencia Canon/Consejo, antes citada, apartado 26.

11 — Véanse, en este sentido, las sentencias «Rodamientos de bolas» de 7 de mayo de 1987, principalmente la sentencia Nachi Fujikoshi/Consejo, antes citada, apartado 32.

las «fotocopiadoras pequeñas», es decir, las que pueden producir un máximo de 40 fotocopiadoras por minuto, y la de los aparatos con una velocidad de copia superior. Por otra parte, parece que las razones por las que Ricoh desea fijar el umbral de separación en 40 copias por minuto no guardan relación con las características físicas y técnicas de los aparatos, sino que tienen que ver con la afirmación de que sólo existía un sector económico comunitario significativo en el mercado de las PPC de grandes dimensiones y que las fotocopiadoras japonesas sólo predominaban en el mercado de las PPC pequeñas. ¿No será esta la razón, es decir, que durante el período de referencia sólo ha habido una pequeña producción comunitaria de fotocopiadoras con una capacidad de 30 copias por minuto, pertenecientes por tanto a las fotocopiadoras personales o a los segmentos 1a, 1b o 2, por la que Ricoh no solicita que se proceda a una distinción dentro de estos segmentos, aunque afirme que

«las diferencias físicas y "la falta de similitud" entre las fotocopiadoras de los segmentos contiguos son especialmente llamativas en lo que se refiere a las fotocopiadoras personales y a las del segmento 1a»?

27. No obstante, estas consideraciones no deben prevalecer cuando se trata de determinar lo que debe entenderse por «producto similar» que, según el apartado 12 del artículo 2 del Reglamento de base, es bien

«un *producto* idéntico, es decir, semejante en todos los aspectos al producto considerado»,

o, a falta del mismo,

«otro producto que presente *características* que se asemejen en gran medida a las del producto considerado».

Ricoh no precisa, sin embargo, aquellas características especiales de las PPC distintas de la velocidad de copia por las que propone que se adopte el umbral de 40 copias por minuto para distinguir entre fotocopiadoras «pequeñas» y «grandes». Ahora bien, estimo legítimo considerar que un aparato que realiza el mismo trabajo que otro, aunque sea a una velocidad superior, presenta características que se asemejan en gran medida a las del primero.

28. Cabe afirmar, por otra parte, que si se adopta la velocidad de copia como criterio de distinción, se producen superposiciones entre los segmentos, como demostró Dataquest y recordó Ricoh. Por ello, precisamente, las PPC que producen entre 40 y 45 copias por minuto pueden pertenecer al segmento 3 (de 31 a 45 copias) o al segmento 4 (de 40 a 75 copias). Por otra parte, las que producen entre 70 y 75 copias pueden ser incluidas en el segmento 4 o en el segmento 5, que abarca de 70 a 90 copias. También se producen superposiciones en el sector de las fotocopiadoras personales y en los segmentos 1a y 1b, produciendo las primeras un máximo de 12 copias por minuto y las segundas un máximo de 20 y de 15 a 20 copias, respectivamente.

29. Por último, con independencia de si la definición del «mercado de que se trata» dada por la Comisión en una Decisión relativa a un procedimiento de aplicación del

artículo 85 del Tratado CEE puede vincular al Consejo, al definir el «producto similar» en un procedimiento antidumping, procede afirmar que, en la Decisión 88/88/CEE, de 22 de diciembre de 1987, relativa a la empresa común Olivetti/Canon (DO L 52, p. 51), citada por Ricoh, la Comisión no optó ni por una segmentación completa del mercado de las PPC ni por una división del mercado, tal como Ricoh prevé en el presente caso. Además, si bien es cierto que la Comisión distinguió tres mercados de referencia representativos, es decir, los que van respectivamente de la fotocopiadora personal al segmento 2, del segmento 3 al segmento 4 y del segmento 4 al segmento 6, no dejó de destacar que esta delimitación «no excluye una cierta compatibilidad entre las tres gamas» (véase el considerando 7 de su Decisión).

30. Que la compatibilidad entre los diferentes segmentos de mercado sea menor que la que existe en el interior de un segmento determinado no demuestra, como propone Ricoh, que exista una auténtica segmentación, sino, por el contrario, que no existen fronteras claras entre los distintos segmentos y que las PPC pertenecientes a uno de ellos pueden ser sustituidas perfectamente por una o varias PPC pertenecientes a otros segmentos.

31. Por otra parte, esto se deduce implícitamente de diferentes pasajes del escrito de recurso presentado por Ricoh, en especial cuando manifiesta que

«hasta la aparición de la nueva generación de fotocopiadoras en Japón, los clientes europeos podían elegir entre utilizar una gran fotocopiadora rápida de papel normal, una fotocopiadora pequeña de calidad inferior de papel cuché, o una fotocopiadora lenta de papel normal como la Rank Xerox 660, que producía copias de baja calidad, pero funcionaba con papel normal y poseía una amplia red de mantenimiento»,

o que, tras la aparición de fotocopiadoras pequeñas en el mercado japonés,

«las empresas japonesas, en lugar de adquirir (o al tiempo que adquirían) una única fotocopiadora de gran capacidad y ultrarrápida instalada en un servicio de reproducción central, podían adquirir varias o numerosas fotocopiadoras pequeñas para su reparto entre los locales de la sociedad».

32. La tesis de que la gama de exportaciones japonesas penalizadas por el derecho antidumping es más amplia que la de las PPC fabricadas en la Comunidad es improcedente en un contexto como el que nos ocupa, en el que ha quedado acreditado que, en el período referencia, existía en la Comunidad una producción de PPC, por reducida que fuera, en todos los segmentos en que había exportaciones japonesas, es decir, en todos los segmentos que comprenden desde la fotocopiadora personal hasta las PPC del segmento 4. Cuando ha habido diferencias entre uno cualquiera de los modelos japoneses importados y uno de los escasos modelos comunitarios de características técnicas comparables, ésas se han tenido en cuenta, como señala el Consejo, en la comparación de precios que las Instituciones han tenido que realizar para verificar la existencia y amplitud de las reducciones de precios. Esto es lo que han hecho en el presente caso, como se deduce de los conside-

randos 41 y siguientes del Reglamento impugnado, y es asimismo lo que hicieron en el asunto de las máquinas de escribir electrónicas originarias del Japón, como resulta principalmente de la sentencia del Tribunal de Justicia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, en la que el Tribunal de Justicia no cuestionó la similitud de los productos de que se trata, aunque existía una gran variedad de modelos y grandes diferencias entre las características técnicas de los distintos modelos (véanse, principalmente, los apartados 41 y 66 de la sentencia).

2. *Definición del sector económico de la Comunidad*

33. Según el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base, se entiende por sector económico de la Comunidad

«el conjunto de los productores comunitarios de productos similares o una parte de ellos cuya producción conjunta constituya una parte importante de la producción comunitaria total de dichos productos; no obstante;

— cuando los productores tengan vínculos con los exportadores o los importadores o sean ellos mismos importadores del producto que se suponga objeto de dumping [...] podrá entenderse que la expresión "sector económico de la Comunidad" se refiere al resto de los productores,

— [...]».

34. Señalaré, en primer lugar, que de este texto se deduce que, como el producto similar ha sido correctamente definido en el presente asunto en el sentido de que engloba toda la gama de PPC, desde las fotocopiadoras personales hasta las incluidas en el segmento 5, la consideración emitida por la parte demandante de que el sector económico comunitario en la categoría de las fotocopiadoras «pequeñas» era reducido o prácticamente inexistente, y que principalmente por esta razón ningún productor comunitario podía alegar la existencia de un perjuicio como consecuencia de las importaciones de fotocopiadoras «pequeñas» procedentes de Japón, no puede ser determinante en el contexto de la definición del «sector económico comunitario» y, por consiguiente, no puede —en todo caso no por sí sola— exigir la exclusión de determinados productores del sector económico comunitario.

35. Las otras alegaciones realizadas por Ricoh en apoyo de la tesis de que Rank Xerox, Océ y Olivetti no hubieran debido ser incluidas en el «sector económico de la Comunidad», basadas en que estos productores comunitarios estaban vinculados a exportadores japoneses y habían efectuado por sí mismos importaciones de Japón, son, en lo esencial, idénticas a las que rechazó el Tribunal de Justicia en su sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner Holdings/Consejo y Comisión, antes citada.

36. En cuanto a las decisiones anteriores mencionadas por Ricoh, en las que las Instituciones actuaron de forma distinta que en el presente asunto, recordaré que, en su sentencia Gestetner Holdings/Consejo y Comisión, el Tribunal de Justicia negó la existencia de una práctica de las Instituciones por la cual un productor vinculado a los exportadores e importadores o que importa por sí

mismo el producto que se presume objeto de dumping o de subvenciones queda automáticamente excluido del conjunto de los productores que constituyen el «sector económico de la Comunidad» a efectos del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base. Es cierto que lo ha hecho basándose en los documentos obrantes en autos y en los informes orales presentados ante él, es decir, en relación con los asuntos anteriores mencionados expresamente por la parte demandante en el asunto Gestetner (apartado 44 de la sentencia). No obstante, la declaración del Tribunal de Justicia sigue siendo aplicable al presente caso. En efecto, por una parte, los cuatro asuntos mencionados por Gestetner figuran también entre los citados por Ricoh. Por otra parte, lo que era válido para aquellos asuntos lo es también para los otros: cada vez que las Instituciones han excluido o se han negado a excluir a un productor comunitario del sector económico comunitario, lo han hecho en el ejercicio de la facultad de apreciación de que disponen y que están obligadas a ejercer «en cada caso en función de todos los hechos concurrentes» (apartado 43 de la sentencia Gestetner/Consejo y Comisión). Por otra parte, no hay que perder de vista que en el caso de Rank Xerox nos hallamos ante una sociedad comunitaria que posee una parte considerable del capital de un productor japonés, y no ante un productor japonés que controla una filial de producción en la Comunidad. Ante tales circunstancias, esos otros casos tampoco pueden constituir una práctica que vincule a las Instituciones en el futuro.

37. Por último, estimo que la remisión de Ricoh al apartado 10 del artículo 13 del Reglamento de base no es de utilidad en el presente caso. Por otra parte, esta disposición sólo se introdujo en el Reglamento de base en una fecha posterior a la adopción del Reglamento impugnado, es decir, por el Reglamento (CEE) nº 1761/87 del Consejo, de 22 de junio de 1987 (DO L 167, p. 9), denominado «Reglamento destornillador». Por otra parte, el apartado 10 del artículo 13 permite, bajo determinadas condiciones, imponer un derecho antidumping sobre los productos montados o fabricados en la Comunidad a partir de piezas o de materiales originarios del o de los países exportadores de que se trata: por consiguiente, su objeto es ajeno a la cuestión de la definición del sector económico de la Comunidad.

3. *Existencia de un perjuicio debido a los efectos del dumping*

38. Ricoh impugna el análisis realizado por las Instituciones de los diferentes factores en que se basaron para el cálculo del perjuicio y estima que en realidad el sector económico comunitario no ha sufrido perjuicio alguno. Afirma, por otra parte, que el bajo nivel de actividad de los productores comunitarios en el sector de las fotocopiadoras pequeñas no era consecuencia de las importaciones procedentes de Japón, sino que se debía principalmente a otros factores, y en especial a su propia decisión inicial de no fabricar este tipo de fotocopiadoras. Cuestiona de esta forma, en primer lugar, la existencia misma del perjuicio, al criticar los factores tenidos en cuenta por las Instituciones, y, en segundo lugar, la existencia de una relación de causalidad entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto perjuicio, al alegar que el perjuicio, ya calculado, fue causado por otros factores.

39. Recordaré, como hizo el Tribunal de Justicia en el apartado 49 de su sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, que el artículo 4 del Reglamento de base, que reproduce el artículo 3 del Código antidumping del GATT, establece, en su apartado 1, que

«únicamente se determinará la existencia de perjuicio cuando las importaciones que sean objeto de dumping causen un perjuicio, es, decir, causen o amenacen causar, "debido a los efectos del dumping", un perjuicio importante a un determinado sector económico establecido en la Comunidad, y que los perjuicios causados por otros factores no deberán atribuirse a las importaciones que sean objeto de dumping».

Por otra parte, el apartado 2 del artículo 4 del Reglamento de base enumera los distintos factores que debe incluir el examen del perjuicio. Estos son: el volumen de las importaciones que sean objeto de dumping (letra a), el precio de las importaciones (letra b) y el efecto que de ello resulte sobre el sector económico afectado.

40. De esta última disposición se deduce que las Instituciones disponen en la materia de una amplia facultad de apreciación, cuyo ejercicio implica con frecuencia análisis económicos muy complejos. Por una parte, el apartado 2 del artículo 4 dispone expresamente que ninguno de ellos por separado, ni tampoco varios de ellos combinados, constituyen necesariamente una base de juicio determinante. Por otra parte, como ha precisado también el Tribunal de Justicia en su sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, apartado 56, la lista de factores económicos que menciona la letra c), que deben permitir medir el efecto que han tenido las importaciones objeto de dumping sobre el sector económico comunitario, es meramente indicativa, de forma que las Instituciones podían estimar que los factores más importantes que figuran en ella constituían ya una base de juicio suficiente.

41. Los considerandos del Reglamento impugnado muestran que las Instituciones han procedido a un examen detallado de los factores considerados. El Consejo ha consagrado la parte i) del Capítulo H, titulado Perjuicios, al examen del volumen de las importaciones, la parte ii) al de su precio y la parte iv) al de su incidencia en el sector económico comunitario.

42. En cuanto a la alegación relativa al *volumen de las importaciones* japonesas, Ricoh alega que se produjo de forma paralela a la expansión del «nuevo» mercado de las fotocopiadoras pequeñas del que, por otra parte, el sector económico comunitario se benefició ampliamente. Es cierto que del considerando 34 del Reglamento impugnado resulta que

«las ventas y alquileres de nuevas máquinas en el período investigado fabricadas por los productores comunitarios (Rank Xerox, Océ, Olivetti, y Tetras) pasaron de 62.000 unidades en 1981 a 108.000 unidades en 1984, lo que representa un aumento del 74 %».

No obstante, su cuota de mercado disminuyó del 21 % en 1981 al 11 % en 1985, mientras que la cuota de mercado comunitario que representaban los aparatos fabricados por los exportadores japoneses pasó del 70 % al 78 % durante el mismo período (considerando 33). Antes tales circunstancias, las Instituciones pudieron muy bien llegar a la conclusión de que las importaciones japonesas, que aumentaron en más de un 120 % entre 1981 y 1984, causaron un perjuicio a los productores comunitarios, por haber impedido una evolución más favorable de sus ventas y alquileres. [12]

12 — Véase, en el mismo sentido, la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, apartados 57 y 58.

43. Respecto a la *reducción de precios*, Ricoh no invoca ningún argumento que demuestre que las afirmaciones hechas por las Instituciones a este respecto adolezcan de un error manifiesto. Por el contrario, se apoya en estas afirmaciones, contenidas principalmente en los considerandos 48 y 49 del Reglamento impugnado, para concluir que los productos japoneses no eran menos caros que los vendidos por los productores comunitarios, sino que eran técnicamente superiores. Al hacerlo, Ricoh olvida, sin embargo, que en gran medida las Instituciones basaron su propia afirmación en una forma especialmente extendida de reducción, que no se expresaba mediante precios inferiores, sino en la venta por los exportadores japoneses de modelos mucho más sofisticados a precios iguales o apenas inferiores a los de modelos más sencillos vendidos por los productores comunitarios (véanse, a este respecto, los considerandos 47, párrafo segundo, y el final del 49). Ahora bien, a mi juicio, en las circunstancias que concurren en el presente caso, el hecho de tener en cuenta esta forma de reducción no sólo era razonable sino necesario. El Consejo explicó en el considerando 44 del Reglamento impugnado que

«los modelos de fabricación japonesa tenían generalmente mayor número de características que los modelos competitivos CECOM»

y que,

«la Comisión, al seleccionar pares de modelos para la comparación, se vio obligada con frecuencia a elegir un modelo CECOM con menor número de características para compararlo con un modelo de producción japonesa de características básicas similares».

Una comparación entre los modelos importados y los modelos comunitarios más parecidos, basada únicamente en los precios y que no tuviera en cuenta estas diferencias técnicas, no habría reflejado la diferencia real de precio o de valor comercial que pudiera existir entre los diferentes modelos, si se tiene en cuenta que

«de modo general, un modelo de características más elevadas debería tener un precio más alto a causa de sus funciones suplementarias» (véase el final del considerando 44).

44. El hecho de que las Instituciones no hayan cuantificado el nivel exacto de este tipo de reducción, por no haber sido posible evaluar las características suplementarias de los aparatos japoneses (véase el cuarto guión del considerando 49), no afecta a la afirmación sobre su existencia. Considero que esta afirmación es suficiente en el contexto del examen de los factores del perjuicio y que una «cuantificación» sólo resulta necesaria en la medida en que las Instituciones hubieran deseado tener en cuenta el nivel de la reducción para determinar el importe del derecho antidumping. Ahora bien, del considerando 110 del Reglamento impugnado se deduce que precisamente por el carácter incuantificable de la reducción comprobada

«la Comisión decidió que sería inadecuado en el contexto del presente procedimiento incluir en los cálculos del derecho un elemento que tuviera en cuenta el tipo de reducción de precios determinado en el procedimiento».

45. A la vista de lo anterior, Ricoh tampoco puede basarse en el considerando 86 del Reglamento impugnado, en el que el Consejo niega que la importante cuota de mercado de los exportadores japoneses se debiera a la supuesta superioridad técnica de sus máquinas, «excepto en relación con las características múltiples», para sostener que no hubo reducción de precios, sino competencia; en efecto, en el presente caso la reducción de precios reside precisamente en el hecho de vender esos aparatos que presentan más «características» a precios que no son superiores a los de los aparatos peor equipados. Ahora bien, como el Consejo subraya acertadamente, si esta reducción de precios resulta de importaciones realizadas en dumping, no puede considerarse como una práctica de competencia leal (véase el apartado 128 del escrito de contestación).

46. Por último, la afirmación de Ricoh, de que

«el estudio Info-Markt *da a entender* que, *por regla general,* el precio de los modelos comunitarios hubiera debido ser más elevado que el de los modelos japoneses comparables, pues los modelos de la Comunidad se destinan con frecuencia al arrendamiento y por tanto se conciben generalmente para un período de vida más largo»,

me parece demasiado vaga y no ha quedado acreditada. Además, abstracción hecha de que un período de vida más largo es sinónimo de mayor fiabilidad y que ésta es prueba de una calidad técnica superior que Ricoh no atribuye a los aparatos comunitarios, se debe destacar, por una parte, que «los ingresos de alquiler atribuibles a los aparatos [sólo] constituyen, según las estimaciones, un 35 % del volumen de negocios de los productores comunitarios sobre los aparatos»,

y, por otra, que las comparaciones de precios se efectuaron únicamente en los precios de venta (véase el considerando 46 del Reglamento impugnado) y, por consiguiente, no abarcaron los aparatos destinados exclusivamente al alquiler.

47. En cuanto al *efecto de las importaciones a bajo precio sobre el sector económico afectado,* las Instituciones han destacado especialmente, junto a una disminución importante de la cuota de mercado de los productores comunitarios, a que antes se ha hecho referencia en el contexto del volumen de las importaciones japonesas, una pérdida de rentabilidad. A este respecto, Ricoh no discute las cifras que figuran en el considerando 81 del Reglamento impugnado, sino que reprocha a las Instituciones que para el análisis de la rentabilidad de las actividades de los productores comunitarios se basaran únicamente en las ventas y alquileres de «máquinas de fabricación propia clasificadas en los segmentos 1 a 4», en lugar de tener en cuenta los beneficios obtenidos en todas las actividades que desarrollan en el sector de la fotocopia, y en especial los que son producto de la reventa de los modelos OEM adquiridos a los proveedores japoneses, de la venta de productos conexos así como de la venta y alquiler de aparatos de los segmentos 5 a 6.

48. Ahora bien, según el apartado 4 del artículo 4 del Reglamento de base,

«el efecto de las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones deberá evaluarse en relación con la *producción* del *producto similar* en la Comunidad [...]».

Por consiguiente, para medir los efectos de las importaciones japonesas sobre la rentabilidad de los productores comunitarios, el Consejo no estaba obligado a tener en cuenta los beneficios o las pérdidas que éstos obtenían de la venta o alquiler de PPC importadas o de productos que no coinciden con la definición de «producto similar» dada en el procedimiento. Es cierto que, como he dicho con anterioridad, éstos fueron definidos como

«todas las máquinas fotocopiadoras, incluso las clasificadas en el segmento 5 de Dataquest» (véase el considerando 31 del Reglamento impugnado).

Respecto de estos últimos, el Consejo declaró que no habían sufrido un perjuicio importante (véase el considerando 79). Por lo tanto, tampoco estaba obligado a incluir las PPC del segmento 5 en sus cálculos de rentabilidad.

49. Ricoh no puede aprovecharse de una remisión al considerando 10 del Reglamento provisional, del que se deduce que, en el cálculo del valor normal, la Comisión había tenido en cuenta los beneficios obtenidos en el conjunto de los negocios de fotocopiadoras de cada exportador, y por consiguiente también en las ventas de productos conexos. En efecto, en las conclusiones definitivas, la Comisión reconsideró su postura y calculó los beneficios de cada exportador basándose únicamente en sus ventas de PPC. Del considerando 10 del Reglamento definitivo resulta que lo hizo para tener en cuenta las observaciones formuladas al respecto por determinadas partes interesadas y porque

«este enfoque está enteramente de acuerdo con el adoptado para el cálculo del perjuicio relativo al sector económico comunitario».

Sería por lo menos injusto que Ricoh pudiera optar por un determinado método cuando se trata de evaluar sus propios beneficios a efectos del cálculo del valor normal y dejar de aplicar dicho método cuando hay que evaluar los beneficios de los productores comunitarios para determinar el perjuicio.

50. Como Ricoh no ha logrado demostrar que, con el método empleado, la rentabilidad haya disminuido «artificialmente», su crítica del considerando 82 del Reglamento impugnado es también infundada en la medida en que se basa en dicho argumento. El Consejo había afirmado en el citado considerando que

«la disminución de los beneficios pone en peligro la capacidad de los productores comunitarios de llevar a cabo los gastos de investigación y desarrollo necesarios para desarrollar nuevos productos que compitan en el futuro con los exportadores japoneses en el mercado comunitario y promocionen sus productos mediante gastos de publicidad y fomento de las ventas de niveles suficientes para rivalizar con los de sus competidores japoneses».

Por las razones antes mencionadas, es decir, que la determinación del perjuicio y por consiguiente de la rentabilidad debe efec-

tuarse únicamente en relación con la producción del producto similar, esta afirmación no se ve tampoco afectada por el hecho de que la situación general de los productores comunitarios fuera saludable y de que los ingresos que perciben por otras actividades habrían bastado ampliamente para cubrir los gastos de que se trata.

51. Ricoh critica también que las Instituciones hayan atribuido a la baja rentabilidad otras dificultades, como la incapacidad de los productores comunitarios de beneficiarse del incremento de las economías de escala (véase el considerando 83 del Reglamento impugnado). A su juicio, la debilidad de las economías de escala es consecuencia del hecho de que, debido a las dificultades técnicas a que se han visto confrontados, los productores comunitarios comenzaron muy tarde a producir fotocopiadoras pequeñas que pudieran rivalizar con los productos japoneses.

52. Ahora bien, esta alegación ignora el hecho de que las PPC más grandes también están incluidas en el «producto similar», tal como se ha definido en el marco del presente procedimiento, y que las importaciones de pequeñas fotocopiadoras japonesas a precios de dumping han podido causar también un perjuicio al sector económico comunitario de las PPC más grandes.

53. Además, no se discute que, desde finales de los años sesenta y durante toda la década de los años setenta, durante los cuales los exportadores japoneses comenzaron a lanzar al mercado varias fotocopiadoras pequeñas, existiera en la Comunidad una producción de PPC de baja gama, como el modelo 660 de Rank Xerox perteneciente al segmento 1.

54. Respecto a la afirmación de Ricoh de que los productores comunitarios comenzaron a desarrollar nuevos aparatos de baja gama capaces de competir con los modelos japoneses, el Consejo le dedicó los considerandos 85 y 86 del Reglamento impugnado. El Consejo destacó, en particular, que si las dificultades internas y técnicas a que se había enfrentado Rank Xerox para sacar al mercado un nuevo modelo pudieron citarse de manera justificada como una de las principales causas que contribuyeron a crearle problemas en el pasado, no puede aceptarse dicho factor como una explicación válida desde 1982-1983 en adelante, cuando los problemas ya habían sido resueltos y el nuevo modelo estaba ya en el mercado. Como Ricoh se limitó a invocar las dificultades pasadas, pero no aportó ninguna prueba de que la apreciación del Consejo fuera equivocada, procede considerar justificado que el Consejo se negara a considerarlas como una causa del perjuicio.

55. Por último, en lo que se refiere a Océ y Olivetti, si bien es cierto que han recurrido en gran medida a las importaciones OEM procedentes de Japón, sólo lo han hecho, como destacó el Tribunal de Justicia en el apartado 47 de su sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner Holdings/Consejo y Comisión, antes citada, cuando los esfuerzos realizados para comercializar sus propias PPC de baja gama habían fracasado debido a la disminución de los precios de mercado impuesta por las importaciones japonesas.

56. Del conjunto de las consideraciones que preceden se deduce que no procede acoger ninguno de los motivos y alegaciones relativos a los errores en la determinación del perjuicio.

C. Interés de la Comunidad

57. Recordaré que, según el apartado 1 del artículo 12 del Reglamento de base, sólo pueden establecerse derechos antidumping, entre otros,

«cuando de la comprobación definitiva de los hechos se desprenda [...] que los intereses de la Comunidad exigen una acción comunitaria [...]»

58. Ricoh alega que la valoración del interés de la Comunidad por las Instituciones se vio falseada debido, por una parte, a que incluyeron en el «sector económico comunitario» a empresas que dependían y se beneficiaban de las importaciones procedentes de Japón y, por otra, a que no tuvieron en cuenta el carácter limitado del sector económico comunitario en el ámbito de las fotocopiadoras pequeñas. Ahora bien, acabamos de ver que las Instituciones pudieron incluir justificadamente a Rank Xerox, Océ y Olivetti en el «sector económico comunitario» y considerar a todas las PPC, y no sólo a las fotocopiadoras «pequeñas», como «productos similares», de manera que esta alegación de Ricoh no puede admitirse.

59. Por otra parte, Ricoh no ha acreditado que al primar los intereses de los productores comunitarios sobre los de los importadores OEM, como Gestetner y Agfa-Gevaert (véase el considerando 93 del Reglamento impugnado), o que al considerar que las ventajas que el sector económico afectado obtiene de la imposición de derechos antidumping son claramente superiores a todos los posibles efectos negativos de esta decisión, en especial en lo que se refiere a los precios que deben pagar los consumidores (véase el considerando 99), el Consejo haya incurrido en un error manifiesto al ejercer la amplia facultad de apreciación de que dispone para valorar los intereses de la Comunidad.

60. Por consiguiente, tampoco procede admitir las alegaciones relativas a la apreciación incorrecta de los intereses de la Comunidad.

D. Cálculo del derecho antidumping

61. Ricoh alega que establecer el derecho antidumping al tipo del 20 % es contrario al apartado 3 del artículo 13 del Reglamento de base, según el cual el importe de los derechos antidumping no podrá sobrepasar lo necesario para hacer desaparecer el perjuicio. Estimo, sin embargo, que no puede acogerse ninguna de sus alegaciones en apoyo de este motivo.

62. Ricoh afirma, en primer lugar, que el margen del 12 % que las Instituciones estiman necesario para obtener beneficios o ingresos razonables en las ventas de fotocopiadoras es excesivo, dado que los aparatos pequeños se venden siempre con un margen de beneficios inferior al de las otras actividades relacionadas con las fotocopiadoras.

63. Ahora bien, el Consejo ya había definido su postura a este respecto en el Reglamento impugnado, al corroborar el punto de vista de la Comisión, que no veía

«ninguna razón para que los beneficios se realicen únicamente sobre los suministros,

como parecen sugerir los exportadores» (véase el considerando 105 del Reglamento impugnado).

El Consejo había explicado con anterioridad que el tipo de rendimiento del 12 % adoptado debía

«permitir a los productores comunitarios en conjunto:

— salvaguardar su situación futura en el mercado, permitiéndoles llevar a cabo gastos adecuados de investigación y desarrollo y promocionar sus productos;

— prever un beneficio razonable, en proporción al riesgo que supone el desarrollo del nuevos productos, y permitir un beneficio razonable a los accionistas» (véase el párrafo primero del considerando 103).

Para las Instituciones, se trataba de garantizar a los productores comunitarios un rendimiento suficiente para animarles a invertir en la creación y producción de fotocopiadoras, de forma que es posible que olvidaran un poco las posibles ganancias obtenidas gracias a la venta ulterior de suministros o, de forma más general, a otras actividades en el sector de las fotocopias. Debe señalarse, por otra parte, que las Instituciones expusieron este mismo razonamiento a las denunciantes y les denegaron un beneficio de 18 % debido a que

«en dicha cifra los beneficios mayores eran realizados generalmente sobre [...] suministros y no era, pues, apropiada para las máquinas por sí solas» (véase el considerando 104 del Reglamento impugnado).

64. Por lo tanto, Ricoh no debería haberse limitado a repetir su punto de vista en términos generales, sino que hubiera debido demostrar en qué medida el enfoque de las Instituciones fue incorrecto o poco razonable.

65. Además, Ricoh, cuya alegación se refería únicamente a las fotocopiadoras pequeñas, no indicó en qué porcentaje el margen de beneficios aplicable a éstas debía ser inferior al 12 % ni, *a fortiori*, en qué medida este margen de beneficios inferior para las fotocopiadoras pequeñas afectó al importe del derecho antidumping establecido, habida cuenta del método de cálculo descrito en el considerando 107 del Reglamento impugnado que, como ya afirmé en las conclusiones presentadas en el asunto Nashua, asuntos acumulados C-133/87 y 150/87, fue un método global

«basado en el perjuicio acumulado causado por una fracción representativa [...] de todas las exportaciones con destino a la Comunidad efectuadas a precios de dumping por la sociedades japonesas y no sobre el perjuicio causado por cada exportador individualmente» (punto 103 de las conclusiones y párrafo tercero del considerando 112 del Reglamento impugnado).

66. La segunda alegación de Ricoh, es decir, que el derecho antidumping se calculó basándose en el aumento de precios que se consideró necesario para contrarrestar una reducción de precios que, en realidad,

nunca existió, queda desvirtuada, desde el punto de vista lógico, junto con la premisa en que se apoya. En efecto, ya hemos aludido anteriormente a la reducción de precios practicada por los exportadores japoneses, si bien ésta fue ampliamente practicada

«mediante la venta de modelos de características superiores a precios comparables o inferiores a los modelos de características inferiores vendidos por los productores comunitarios» (considerando 49 del Reglamento impugnado).

Como ya he señalado, debido a las dificultades para cuantificar esta forma especial de reducción de precios, al calcular el derecho antidumping no se incluyó ningún elemento que lo tuviera en cuenta (véase, a este respecto, el considerando 110 del Reglamento impugnado).

67. La tercera alegación de Ricoh, relativa a la supuesta «ininteligibilidad» de la descripción «detallada» del método de cálculo del tipo del derecho que figura en el considerando 107 del Reglamento impugnado, tampoco puede acogerse. Por una parte, es demasiado vaga y Ricoh ni siquiera ha respondido a la petición expresa del Consejo, formulada al final de su escrito de contestación, de que precisara lo que consideraba «ininteligible». En este contexto, se debe señalar igualmente que Ricoh no había alegado la «ininteligibilidad» del método de cálculo de que se trata cuando éste le fue comunicado para que presentara sus observaciones al respecto, antes de la adopción del Reglamento impugnado. Por otra parte, según las propias afirmaciones de Ricoh, el considerando 107 describe de manera «detallada», del inciso i) al vii), todas las etapas del cálculo realizado por las Instituciones. Habida cuenta del carácter, en principio, normativo del acto impugnado y de la imposibilidad de plasmar todos los detalles de una investigación antidumping en la motivación de un Reglamento,[13] estimo que tampoco es necesario indicar en ella la fórmula aritmética y los cálculos numéricos que les han permitido fijar un derecho antidumping del 20 %. El carácter confidencial de ciertas cifras abogan en favor de esta tesis.

Conclusión

Por estimar infundados los motivos invocados por la parte demandante, propongo al Tribunal de Justicia que desestime el recurso en su totalidad y condene a Ricoh al pago de las costas, incluidas las de las partes coadyuvantes.

13 — Véase, en este sentido, la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, apartado 46.