CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL SR. WALTER VAN GERVEN

presentadas el 29 de abril de 1993 *

Señor Presidente,
Señores Jueces,

1. El presente asunto hace referencia a un recurso de anulación interpuesto por Matsushita Electric Industrial Co., Ltd, sociedad japonesa establecida en Osaka (en lo sucesivo, «MEI» o «demandante»), contra 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 (en lo sucesivo, «Reglamento impugnado»), [1] en la medida en que dicho Reglamento, que se dirige a distintas empresas, lo afecta. [2]

Marco fáctico y jurídico

2. MEI invoca esencialmente un motivo: en su opinión, el Consejo infringió los apartados 3 y 7 del artículo 2 del 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 (en lo sucesivo, «Reglamento antidumping»), [3] al determinar el valor normal de los reproductores de disco compacto producidos por la demandante basándose en el precio facturado en el mercado interior por sociedades de distribución relacionadas con ella a compradores independientes. En todo caso, según su parecer, el Consejo motivó insuficientemente su decisión, vulnerando así el artículo 190 del Tratado CEE.

3. MEI produce y vende bienes de consumo electrónicos y eléctricos, bienes de equipamiento industrial y componentes electrónicos. Está integrada por más de treinta departamentos, cada uno de ellos responsable de la producción y venta de una determinada categoría de productos. Los reproductores de disco compacto se fabrican y venden por la Hi-Fi Audio Division (en lo sucesivo, «HAD»).

Los reproductores de disco compacto fabricados por dicho departamento se venden en Japón, bajo la marca «Technics», a setenta y nueve sociedades de distribución (regionales) que, a su vez, revenden a minoristas. Salvo dos de ellas, dichas sociedades distribuidoras están relacionadas con MEI. Ello tiene una explicación histórica: en los años que siguieron a la segunda guerra mundial, MEI prestó asistencia financiera a sus distribuidores, con objeto de que pudieran adaptarse a la fuerte expansión del mercado de la electrónica de consumo. Ello dio lugar a la adquisición de

* Lengua original: neerlandés.

1 — DO L 13, p. 21. A este Reglamento le precedió el Reglamento (CEE) nº 2140/89 de la Comisión, de 12 de julio de 1989, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados reproductores de disco compacto originarios de Japón y Corea del Sur (DO L 205, p. 5).

2 — MEI es una de las nueve sociedades de Matsushita afectadas por el procedimiento antidumping en materia de reproductores de disco compacto. Las otras ocho son MET (véase el punto 5 de las presentes conclusiones) y siete importadores asociados en el interior de la Comunidad.

3 — DO L 209, p. 1.

participaciones en su capital, que varían entre el 20 % y el 100 %. La inmensa mayoría de las ventas se realiza a través de setenta y siete sociedades distribuidoras asociadas; las dos sociedades de distribución independientes representan tan sólo una parte pequeña, casi insignificante. Los gastos de ventas y los gastos generales de las empresas distribuidoras asociadas, aún cuando no sean insignificantes, representan un porcentaje del precio de venta de los reproductores de disco compacto comercializados por dichas empresas sensiblemente inferior al porcentaje de los costes de ventas y administrativos de MEI.

4. HAD, que, por lo tanto, es también responsable de la venta de reproductores de disco compacto, emplea, entre otros procedimientos, vendedores que se dedican a tiempo completo a la promoción y a la venta de reproductores de disco compacto. Visitan a distribuidores asociados y no asociados, así como a minoristas, les prestan asistencia técnica, organizan ferias comerciales y concursos de ventas, y reciben los pedidos de los distribuidores (no los de los minoristas u otros revendedores). Asimismo, HAD, en colaboración con el departamento de publicidad de MEI, se encarga de la publicidad hasta el nivel local y en todos los medios de comunicación.

Además, MEI cuenta con dieciséis oficinas de ventas regionales, repartidas por el territorio de Japón, que aplican su política de márketing y se encargan de cobrar, dentro de su territorio, las sumas debidas a HAD por los distribuidores asociados y no asociados en concepto de ventas a éstos. De todo ello se desprende que MEI no vende directamente a los minoristas, ni mucho menos a los compradores finales, ni a través de HAD ni a través de sus oficinas de ventas regionales.

5. Las ventas a la Comunidad no se realizan a través de HAD sino de Matsushita Electric Trading Co. (en lo sucesivo, «MET»), que vende reproductores de disco compacto a importadores asociados y no asociados, quienes, a su vez, venden a los mayoristas o minoristas, o a ambos, dentro de su territorio dentro la Comunidad. Los importadores (no MET) se encargan de la mayor parte de las funciones de venta desempeñadas por HAD en Japón, anteriormente descritas (punto 4).

6. Para el cálculo del derecho antidumping provisional sobre los reproductores de disco compacto exportados por MEI a la Comunidad, la Comisión estableció el valor normal sobre la base de los precios aplicados por las sociedades distribuidoras asociadas en sus ventas a sus compradores japoneses, debido a que, en su opinión, dichas sociedades distribuidoras forman una entidad económica única con la propia MEI. [4] Aunque MEI se opuso a ello, el Consejo adoptó dicho método y motivación para el cálculo del derecho antidumping definitivo. [5] El presente litigio versa sobre la cuestión de si las Instituciones, en este caso, podían legítimamente considerar a MEI y a sus sociedades de distribución asociadas como una entidad económica única y, en consecuencia, establecer el valor normal sobre la base los precios de venta aplicados por dichas sociedades de distribución, *o bien* si, como sostiene MEI, hubieran debido basarse en los precios de venta entre esta última y sus sociedades

4 — Reglamento (CEE) nº 2140/89 (derecho antidumping provisional), antes citado, considerandos 36 a 45.

5 — Reglamento impugnado, considerandos 30 y 31. Por el contrario, las Instituciones depuraron su cálculo del valor normal al tener en cuenta únicamente las ventas efectuadas por las sociedades distribuidoras asociadas a un tipo determinado de compradores, a saber, los que operan como mayoristas. Las Instituciones denominan este método depurado «valor normal selectivo»; véase el Reglamento impugnado, considerandos 24 a 28.

distribuidoras asociadas o, eventualmente, en un valor calculado. [6]

7. En el artículo 2 del Reglamento antidumping [7] se dispone que la comprobación de dumping y el cálculo del margen de dumping se efectúan en tres etapas: por una parte, se determina el valor normal; por otra parte, el precio de exportación, y, por último, se comparan el valor normal y el precio de exportación (puntos B, C y D del artículo 2).

8. El punto B del artículo 2 contiene las normas básicas referentes a la determinación del *valor normal.* Con arreglo al apartado 3:

«A efectos del presente Reglamento, se entenderá por valor normal:

a) el precio comparable realmente pagado o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales por el producto similar destinado al consumo en el país de exportación o de origen [...];

b) cuando no se realice ninguna venta del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país de exportación o de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida:

i) el precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país [...], o

ii) el valor calculado, obtenido mediante la adición del coste de producción y de un margen de beneficios razonable [...]»

9. De los apartados 4, 5, 6 y 7 del artículo 2, que contemplan situaciones en las que puede considerarse que los precios realmente pagados o por pagar no cumplen este requisito, se desprende *a contrario* lo que debe entenderse por los términos «en el curso de operaciones comerciales normales». El apartado 4 se refiere al supuesto de ventas en el país de origen a un precio inferior al coste de producción. El apartado 5 hace referencia a los países que no tengan economía de mercado. El apartado 6 se refiere al caso de productos que no se importen a la Comunidad directamente del país de origen, sino a través de otro país. El apartado 7 dispone, de forma general, lo siguiente:

«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.»

10. El punto C del artículo 2 contiene las normas básicas relativas a la determinación del *precio de exportación.* Según la letra a) del apartado 8, el precio de exportación será, en

6 — MEI no afirma que las Instituciones hubieran debido establecer el valor normal basándose en las ventas a las dos sociedades de distribución no relacionadas (por lo demás, los precios eran los mismos que se facturaban a las sociedades de distribución relacionadas). Acepta, en este caso, la práctica de las Instituciones consistente en no tener en cuenta, debido a su falta de representatividad, los precios de venta en el país de exportación que se refieren únicamente a un volumen inferior al 5 % de las ventas destinadas a la exportación.

7 — Véase la nota 3 *supra.*

principio, el precio realmente pagado por el importador al exportador. Cuando no exista un precio fiable de esas características, debido, por ejemplo, a una asociación entre el exportador y el importador, se considera el primer precio de reventa a un comprador independiente, reajustado para tener en cuenta todos los gastos que se hayan producido entre la importación y la reventa [letra b) del mismo apartado].

11. Por lo que respecta a la *comparación* entre el valor normal y el precio de exportación, con el fin de comprobar la existencia de un posible dumping y el margen del mismo, la letra a) del apartado 9 del punto D del artículo 2 establece como norma una comparación en fechas tan próximas como sea posible. Asimismo, para hacer posible una comparación válida en cada caso, deben tenerse en cuenta determinadas diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios. Una de las categorías de diferencias que exige determinados reajustes en los precios comparados es la de las diferencias en los gastos de venta derivadas de la circunstancia de llevarse a cabo las ventas en diferentes fases comerciales.

La sentencia en el asunto C-175/87

12. El presente asunto está relacionado con el asunto C-175/87, sobre el cual este Tribunal se pronunció el 10 de marzo de 1992. [8] También en aquel asunto era MEI la parte demandante. El asunto se refería a un derecho antidumping sobre fotocopiadoras. MEI (en aquel caso, el departamento OED, especializado en dicho producto) vendía dichos equipos en Japón exclusivamente a sociedades de distribución relacionadas con ella. Apoyándose en este hecho, la Comisión y el Consejo determinaron el valor normal de los equipos basándose en el precio que facturaban dichos distribuidores relacionados con compradores independientes.

13. En el asunto C-175/87, MEI impugnó dicho método, sobre la base de dos argumentos. [9] En primer lugar, sostuvo que el Reglamento antidumping no permite adoptar como valor normal, basándose en la existencia de una entidad económica única entre el productor y sus compradores, el precio facturado por dichos compradores a sus propios compradores. Los apartados 3 y 7 del artículo 2, en su opinión, obligan a las Instituciones comunitarias a determinar un valor calculado con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 siempre que entiendan, basándose en el apartado 7, que no es utilizable el precio al que vende el productor por tratarse de un precio entre empresas relacionadas. En segundo lugar, según su parecer, las Instituciones se equivocaron al concluir que existía una entidad económica única entre MEI y sus distribuidores relacionados, ya que MEI y, mas concretamente, el OED desempeñaban también una serie de funciones de venta.

14. Este Tribunal desestimó ambos argumentos. En atención a la importancia de la sentencia en relación con el presente asunto, paso a citar *in extenso* los apartados 11 a 15 de que se trata:

«Respecto al cálculo del valor normal a partir de los precios de las sociedades de venta del grupo, se debe hacer constar que, según se deduce de los autos, Matsushita controla económicamente a las sociedades que distribuyen sus productos en Japón y les confía tareas que normalmente corresponden a un

8 — Sentencia de 10 de marzo de 1992, Matsushita Electric/Consejo, «derechos antidumping sobre las fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón» (C-175/87, Rec. p. I-1409).

9 — *Ibidem*, apartado 10.

departamento de ventas interno de la organización del productor.

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

Las alegaciones expuestas por Matsushita a fin de demostrar que ella y las sociedades de venta de su grupo no deben ser consideradas como una entidad económica única no pueden acogerse.

En efecto, la apreciación que llevó a las Instituciones a declarar, en el presente caso, la existencia de una entidad económica única no puede cambiar por el hecho de que el propio productor haya podido desempeñar determinadas funciones de venta. Las Instituciones pueden declarar que el productor forma una entidad económica con una o con varias sociedades de distribución controladas por él, aunque ejerza determinadas funciones de venta. Además, se deduce de los autos que dichas funciones, ejercidas principalmente por el departamento de MEI denominado OED, sólo son funciones complementarias de las ejercidas por las sociedades de venta del grupo, y que MEI no ha efectuado por sí misma ninguna venta a clientes independientes.

Se deduce de lo anterior que la totalidad de los gastos soportados por estas sociedades, al igual que los soportados por MEI, por la venta de PPC en el mercado interior y que están manifiestamente englobados en el precio de venta cuando esta venta se efectúa por un departamento de ventas incluido en la organización del productor, deben incluirse en el valor normal.» [10]

El punto litigioso restante: ¿Cuál es el alcance del concepto de «entidad económica única»?

15. En la réplica que presentó en el asunto presente, MEI recalcó expresamente que no discutía los principios de la sentencia dictada en el asunto C-175/87. En consecuencia, reconoce que el Reglamento antidumping permite, efectivamente, a las Instituciones concluir, en determinados casos, que existe una entidad económica única entre el productor y sus compradores y adoptar, como valor normal, con arreglo a la letra a) del apartado 3 del artículo 2, el precio facturado por dicha entidad al primer comprador independiente.

No obstante, MEI sostiene que, en el asunto presente, no se cumplen los requisitos que permitirían a las Instituciones aplicar dicho método, o, cuando menos, que la utilización de este último se motivó insuficientemente en el caso de autos.

16. Según MEI, las Instituciones invocaron una interpretación excesivamente literal, o simplista, de la sentencia dictada en el asunto C-175/87. Las Instituciones, en su opinión,

10 — *Ibidem*, apartados 11 a 15.

han asumido como práctica habitual que pueden basarse en la existencia de una entidad económica única desde el momento en que comprueban que el productor vende de forma preponderante a distribuidores relacionados; en el caso presente, MEI no discute que las setenta y siete sociedades distribuidoras pueden considerarse asociadas con ella. [11] Dicha práctica, a su entender, no es conforme con la sentencia del Tribunal de Justicia, que precisamente subrayó la prioridad de la realidad económica sobre la forma jurídica, mientras que la interpretación de las Instituciones es, en su opinión, jurídico-formal. Por otra parte, dicha práctica conduce a resultados absurdos en caso de que exista una integración vertical muy desarrollada: así, en un sector en que los productores se encuentran integrados verticalmente hasta la fase minorista, como por ejemplo en el sector petrolero, las Instituciones podrían adoptar un precio al por menor como valor normal. Ello conduciría a la posibilidad de comparar dicho precio al por menor con el precio de exportación (en fábrica o, en el ejemplo mencionado, en refinería), lo que inevitablemente llevaría a una declaración de dumping (ficticio).

17. Sin embargo, las Instituciones niegan que sea ésa la práctica que aplican. En su escrito de dúplica, el Consejo subraya que, el hecho de que el productor controle a sus distribuidores, no constituye una condición suficiente para concluir que existe una entidad económica única. Existe, en concreto, un segundo requisito:

«the single economic entity concept will only be applied by the Institutions if the functions carried out by the sales companies are more or less equivalent to functions of a normal sales department. If the sales companies carry out additional functions, as this might be the case in a vertically integrated industry, the single economic entity concept will not apply, or at least adjustments will be made. The question who is the first independent buyer is, thus, not the sole issue for limiting the extent of the application of the economic entity principle». [12]

18. A mi parecer, en los fundamentos antes citados de la sentencia dictada en el asunto C-175/87 —así como en las precedentes sentencias de 5 de octubre de 1988—, [13] este Tribunal, en efecto, supeditó la invocación de la existencia de una entidad económica única a un doble requisito: no sólo es necesario que el productor controle a los distribuidores, sino también que, además, dichos distribuidores ejerzan funciones que normalmente corresponden, en el caso de un productor que constituye una entidad económica única, al departamento de ventas interno de dicho productor. En efecto, en una situación como ésa, los distribuidores pueden, desde un punto de vista económico, y no obstante su independencia jurídica, asimilarse al departamento de ventas interno de un productor plenamente —es decir, económica y jurídicamente— integrado.

19. No obstante, esto plantea la cuestión de saber cuándo puede considerarse cumplido este segundo requisito. A este respecto, el

11 — En consecuencia, no se discute aquí la cuestión de cuándo pueden considerarse relacionados o asociados los distribuidores, o bajo qué condiciones. Según MEI, a quien no contradicen sobre este extremo ni el Consejo ni la Comisión, la práctica de las Instituciones consiste en considerar suficientemente significativa una participación del 5 %. Por lo que respecta al carácter «preponderante» de las ventas a distribuidores relacionados, véase, la nota 6 *supra*.

12 — Escrito de dúplica del Consejo, apartado 15.

13 — Sentencias de 5 de octubre de 1988, Brother/Consejo (250/85, Rec. p. 5683); Canon/Consejo (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731); Sharp Corporation/Consejo (301/85, Rec. p. 5813); TEC/Consejo (asuntos acumulados 260/85 y 106/86, Rec. p. 5855), y Silver Seiko/Consejo (asuntos acumulados 273/85 y 107/86, Rec. p. 5927) (derechos antidumping sobre máquinas de escribir electrónicas); véase, en particular, el apartado 16 de la sentencia Brother/Consejo, tal y como se reproduce en el apartado 12 de la sentencia dictada en el asunto C-175/87, citada anteriormente en el punto 14 de las presentes conclusiones.

principio rector es que la comparación, efectuada para comprobar la existencia de dumping, entre el valor normal —es decir, el precio comparable en el país de origen— y el precio de exportación a la Comunidad debe referirse a la misma fase comercial. El apartado 6 del artículo 2 del Código antidumping del GATT [14] (de conformidad con el cual se adoptó el Reglamento antidumping, [15] y a la luz del cual debe interpretarse este Reglamento) [16] lo prescribe expresamente:

«Con el fin de realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el precio interior del país exportador (o del país de origen) o, en su caso, el precio determinado [...] los dos precios se compararán en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "en fábrica" [...]»

Además, en dicha disposición se establece que el nivel comercial comparable será «normalmente» —y, por ende, no necesariamente— el nivel «en fábrica».

Por otra parte, la letra a) del apartado 9 del punto D del artículo 2, del Reglamento antidumping, antes citada (punto 11 *supra*), que exige, en particular, determinados reajustes en los precios comparados en caso de que existan diferencias entre los gastos de venta derivadas de la circunstancia de haberse llevado a cabo ventas en diferentes fases comerciales, constituye una aplicación de ese mismo principio.

14 — 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).

15 — Véase el segundo considerando de la exposición de motivos del Reglamento antidumping.

16 — Sentencias de 7 de mayo de 1991, Nakajima (C-69/89, Rec. p. I-2069), apartados 34 a 37, y de 13 de febrero de 1992, Goldstar (C-105/90, Rec. p. I-677), apartado 33.

20. El segundo requisito enunciado en la jurisprudencia de este Tribunal, a saber, que —para que exista una entidad económica única— el distribuidor controlado por el productor debe desempeñar las tareas que normalmente corresponden a un departamento de ventas interno de la organización del productor, debe interpretarse a la luz del principio de los precios comparables en la misma fase comercial.

A este respecto, el punto de partida debe ser la situación de un productor que efectúa él mismo la primera venta de los productos que fabrica, en el marco de una organización que constituye, también desde el punto de vista jurídico, una entidad única. Dicho productor vende su producto —que, por lo que a él respecta, es un producto terminado y, en consecuencia, se encuentra en la fase «en fábrica»— en la fase comercial situada *inmediatamente* por debajo de su propia situación. Si, en el caso de autos, el producto de que se trata es un producto completamente terminado, dicha fase es normalmente la de reventa. En función del producto, del tamaño del productor y del grado de integración de éste, dicho revendedor puede ser un mayorista, pero también un minorista.

21. Si, por el contrario, se trata, como en el caso de autos, de una situación en la que la organización del productor (al que, en consecuencia, debe considerarse responsable de la producción y la primera venta del producto fabricado) está distribuida entre distintas sociedades relacionadas que se encuentran integradas económicamente pero jurídicamente separadas, ello no constituye en sí mismo, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, un motivo para situar la organización del productor en dos fases comerciales diferentes, y no en una sola.

En la sentencia Canon/Consejo, [17] el Tribunal de Justicia expresó esto mismo en los siguientes términos:

«Canon afirma, en segundo lugar, que las Instituciones han infringido también el apartado 9 del artículo 2, en la medida en que, en contra de lo que exige dicha disposición, no efectuaron la comparación en la misma fase comercial, que normalmente debería ser la fase "en fábrica", sino que compararon un precio de exportación fijado "en fábrica" con un valor normal fijado en el momento de la venta del producto por el distribuidor exclusivo de Canon en Japón.

A este respecto, hay que precisar que, como indican los autos, Canon comercializa sus productos en el mercado japonés por medio de una sociedad de distribución que ella controla económicamente y a la que confía tareas que normalmente corresponden a un departamento de ventas interno de la organización del productor.

El reparto de las actividades de producción y de venta, dentro de un grupo formado por sociedades jurídicamente distintas, no quita nada al hecho de que se trata de una entidad económica única que organiza de ese modo unas actividades normalmente ejercidas por una entidad que es única también desde el punto de vista jurídico.

A la luz de todo lo expuesto, no puede admitirse el argumento de Canon, dado que 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" frente a una organización de producción y de venta como la que Canon tiene en el mercado japonés.»

En semejante situación, la fase comercial inmediatamente posterior a la del productor es (o, mejor dicho, sigue siendo) la fase comercial inmediatamente posterior a la sociedad de distribución relacionada, es decir, la del primer comprador independiente.

22. Según yo entiendo la sentencia C-175/87, lo anterior sólo deja de ser así —en otras palabras, la circunstancia de que la organización del productor esté repartida en sociedades jurídicamente distintas y económicamente relacionadas puede, efectivamente, conducir a reconocer el hecho de que los precios facturados a una sociedad perteneciente al mismo grupo (en el caso de autos, una sociedad de distribución relacionada) se sitúan en una fase comercial diferente— si la sociedad de distribución relacionada desempeña asimismo, sustancialmente, otras funciones de venta distintas de las normalmente asumidas por el departamento de ventas interno de un productor plenamente (económica y jurídicamente) integrado. A mi parecer, desde esta óptica, por «otras» funciones de venta deben entenderse funciones que son características de un revendedor, habitualmente —en función de la clase de producto y del grado de integración del productor, como lo he indicado anteriormente (punto 20)— un mayorista o un minorista, que vende el producto de que se trata en una fase comercial situada *más allá* (por ejemplo, a minoristas o a compradores finales) de aquella en la que el productor (constituya o no una entidad única desde el punto de vista jurídico) desarrolla su actividad de venta. En otras palabras, el concepto de «entidad económica única» no alcanza a englobar también esas «otras» funciones.

17 — Sentencia de 5 de octubre de 1988 (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731), apartados 38 a 41.

Ello resuelve el problema que, a juicio del asesor de MEI, se plantea en caso de integración vertical desarrollada hasta la fase minorista (véase el punto 16 *supra*): las funciones desempeñadas por dicho revendedor asociado, es decir, por un revendedor *en contacto directo con el consumidor,* no son funciones normalmente ejercidas por el departamento de ventas interno de la organización de un productor.

23. En su sentencia de 10 de marzo 1992 dictada en el asunto C-175/87, este Tribunal declaró, asimismo, que el hecho de que el productor (o la sociedad principal de éste) ejerza él mismo determinadas funciones de venta no impide que los distribuidores relacionados con dicho productor formen parte, no obstante, de una entidad económica única. Por otra parte, según la sentencia, de los autos se deducía que las funciones ejercidas por el productor eran complementarias de las ejercidas por los distribuidores, habida cuenta, en particular, del hecho de que el productor no efectuaba por sí mismo ventas a clientes independientes (véase el pasaje antes citado en el punto 14).

A mi entender, dicha precisión significa lo siguiente: si el productor (o la sociedad principal del mismo) desempeñase, por sí mismo, funciones de venta *esenciales,* se plantearía la cuestión de si los distribuidores relacionados siguen desempeñando una función de venta propia en la fase comercial correspondiente, es decir, frente al primer comprador independiente; en tal caso, quizás debería deducirse de dicha circunstancia —por así decirlo, a modo de contraindicación— que las ventas efectuadas por los distribuidores se refieren a *otra* fase comercial distinta de aquella en la que ejerce sus actividades el productor (constituya una entidad jurídica única o no).

Aplicación a los hechos del presente asunto

24. En el caso presente, no se ha demostrado que las funciones de venta asumidas por los distribuidores relacionados sean otras que las que, en el caso de un productor integrado no sólo económicamente sino también jurídicamente, desempeñaría el propio productor, es decir, su departamento de ventas interno. Más concretamente, no se ha demostrado, ni tampoco sostenido, que los distribuidores desempeñaran funciones de venta normalmente ejercidas por revendedores, y en particular minoristas, en una fase comercial posterior, por ejemplo, por vender directamente a los usuarios finales.

Ciertamente, MEI desempeña (al igual que en el asunto C-175/87) una serie de funciones «relacionadas con la venta» a través de los departamentos de producción y de publicidad competentes, o por mediación de oficinas de ventas regionales. Sin embargo, dichas funciones desempeñadas por el propio productor son puramente complementarias o de apoyo en relación con la función de venta ejercida por los distribuidores. En efecto, MEI no vende directamente reproductores de disco compacto a compradores, mayoristas o minoristas, que se encuentren en la fase comercial posterior a la de los distribuidores. Dicha función de venta esencial la ejercen exclusivamente los distribuidores (relacionados o no). [18] En consecuencia, no existe contraindicación en el sentido antes mencionado (en el punto 23).

18 — Según se desprende de la descripción de la organización de ventas de MEI, dada anteriormente en el punto 4, HAD sólo recibe pedidos de los distribuidores.

En estas circunstancias, puede admitirse que los distribuidores relacionados, a efectos de la jurisprudencia de este Tribunal, desempeñan funciones que, en el caso de un productor económica y jurídicamente integrado, son ejercidas habitualmente por el departamento de ventas interno de su organización.

25. Habida cuenta de lo que precede, considero, por consiguiente, que en el caso de autos las Instituciones podían, al igual que en el asunto C-175/87, invocar el concepto de entidad económica única. Ello en nada se ve alterado por la circunstancia de que en el caso presente, a diferencia del asunto C-175/87, dos distribuidores no relacionados vendan también reproductores de disco compacto a minoristas. Por otra parte, MEI no sostiene que las Instituciones hubieran debido tener en cuenta esas ventas a distribuidores no relacionados para la determinación del valor normal (véase la nota 6 anterior): dichas ventas son demasiado insignificantes para ser representativas.

26. Además, la postura adoptada por las Instituciones, consistente en no considerar como operaciones comerciales normales, para la determinación del valor normal, las ventas a los distribuidores relacionados, no conduce a tomar en consideración diferentes fases comerciales en el marco de la comparación del valor normal *con el precio de exportación*. En efecto, la propia MEI ha reconocido que los precios finalmente considerados por las Instituciones para el cálculo del valor normal, a saber, los facturados por los distribuidores relacionados *a compradores japoneses seleccionados* (véase la nota 5 *supra*), son los más parecidos a los precios de exportación facturados por MET, la sociedad exportadora de Matsushita, a los importadores en la Comunidad. [19]

27. MEI alega, asimismo, que, en el Reglamento impugnado, el Consejo motivó insuficientemente su decisión. En el considerando 31 del Reglamento, el Consejo confirma, en relación con la cuestión de la entidad económica única, la argumentación de la Comisión contenida en los considerandos 38 a 40 del Reglamento por el que se establece un derecho antidumping provisional. De la lectura de dichos considerandos se desprende que la argumentación de la Comisión y, en consecuencia, también la del Consejo, sigue muy de cerca la jurisprudencia del Tribunal de Justicia antes mencionada. En consecuencia, a mi entender, dicho motivo formulado por la demandante carece, asimismo, de fundamento.

Conclusión

28. Sobre la base de cuanto precede, propongo al Tribunal de Justicia que desestime por infundado el recurso de anulación y condene a la demandante en costas, incluidas las de la segunda parte coadyuvante.

19 — Véase el fax a la Comisión de 31 de octubre de 1989 adjunto en el Anexo 11 al recurso de MEI.