sistema del Reglamento nº 2176/84, debiendo aceptarse el grado de imprevisibilidad que de ello se derive.

2. Dentro del procedimiento de imposición de derechos antidumping, las instituciones comunitarias no actúan equivocadamente cuando, al determinar el margen de dumping, proceden a comparar los precios de exportación del productor de que se trate, determinados en la fase «salida de fábrica» con valores normales calculados en la fase «salida del distribuidor exclusivo», siempre que, como consecuencia de la organización particular adoptada por los productores del país de exportación y consistente en confiar a un distribuidor exclusivo tareas normalmente propias de un departamento de ventas, únicamente pueda considerarse como valor normal del producto el precio practicado por dicho distribuidor.

Poco importa el hecho de que el distribuidor exclusivo no venda los productos objeto de dumping, dado que el valor normal de estos productos debe calcularse como si se comercializaran en el mercado interior.

INFORME PARA LA VISTA
presentado en el asunto 301/85 *

Sumario

Página

I. Hechos y fase escrita 5815

II. Pretensiones de las partes 5816

III. Motivos y alegaciones de las partes 5817

A. Motivos y alegaciones específicos del presente asunto 5817

Primer motivo: carácter excesivo del margen de beneficio incluido en el valor normal 5817

Segundo motivo: ilegalidad de la inclusión en el valor normal de determinados costes y beneficios de distribución 5821

Tercer motivo: deducción del precio de exportación del valor del crédito a la venta otorgado por la filial comunitaria de la demandante 5825

Cuarto motivo: discriminación de la demandante respecto a la sociedad Nakajima 5826

Quinto motivo: percepción de un derecho antidumping provisional de un 21,1 % 5828

B. Alegaciones formuladas en las observaciones comunes presentadas por las demandantes en el asunto 250/85, los asuntos acumulados 260/85 y 106/86, los asuntos acumulados 273/85 y 107/86, los asuntos acumulados 277/85 y 300/85 y en el asunto 301/85, y en la respuesta a dichas observaciones 5829

* Lengua de procedimiento: inglés.

1. Observaciones comunes de las partes demandantes 5829

2. Respuesta del Consejo a las observaciones comunes 5832

3. Observaciones de la Comisión 5836

IV. Respuestas a las preguntas del Tribunal 5840

I. Hechos y fase escrita

La era de las máquinas de escribir electrónicas (en lo sucesivo, «MEE») se inició en 1978 con el lanzamiento al mercado del primer modelo de MEE fabricado por Olivetti. Hasta dicha fecha el mercado había estado dominado por máquinas de escribir de tipo tradicional, primero mecánicas y después electromecánicas.

El auge espectacular de los nuevos productos trastornó completamente la estructura del mercado de las máquinas de escribir. En un plazo muy breve, la venta de máquinas mecánicas y electromecánicas descendió a niveles mínimos, mientras que la venta de MEE experimentó un progreso fulminante.

A partir de 1982, los productores europeos de MEE (Olivetti, Olympia y Triumph-Adler) comenzaron a sufrir una presión cada vez mayor por parte de la competencia japonesa que, en opinión de ellos, vendía a precios inferiores al coste. Según los productores europeos, los fabricantes japoneses exportaban cantidades cada vez mayores de MEE a precios de dumping, para conquistar el mercado europeo de dicho producto y expulsar del mismo a las empresas locales.

Para hacer frente a lo que llaman la «conspiración del dumping» japonesa, los productores europeos se unieron en una asociación, el «Committee of European Typewriter Manufacturers» (Cetma) que, el 15 de febrero de 1984, presentó una queja ante la Comisión, pidiéndole que incoara un procedimiento antidumping contra los importadores japoneses.

El procedimiento iniciado por la Comisión sobre la base del Reglamento nº 2176/84 del Consejo, de 23 de julio de 1984, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea (DO L 201, p. 1; EE 11/21, p. 3), condujo a la adopción por la Comisión del Reglamento nº 3643/84, de 20 de diciembre de 1984 (DO L 335, p. 43). Dicho Reglamento impuso derechos antidumping provisionales a las importaciones de MEE fabricadas, entre otras, por las sociedades Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki, Towa Sankiden, mientras que sobreseyó el procedimiento contra la sociedad Nakajima, debido a que el margen de dumping determinado para dicha sociedad era insignificante, según la Comisión.

El 19 de junio de 1985, el Consejo adoptó el Reglamento nº 1698/85, por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de MEE procedentes de Japón (DO L 163, p. 1; EE 11/28, p. 216), que imponía derechos definitivos a todas las empresas que habían sido ya objeto de la imposición de derechos provisionales. Dicho acto fue impugnado por todos los interesados.

Mediante Reglamento nº 113/86 del Consejo, de 20 de enero de 1986 (DO L 17, p. 2), el Reglamento nº 1698/85 se declaró no aplicable a la sociedad Tokyo Juki desde la fecha de su entrada en vigor.

La sociedad Sharp Corporation (en lo sucesivo, «Sharp»), a la que el Reglamento nº 1698/85 había impuesto un derecho antidumping definitivo del 32 %, interpuso, el 7 de octubre de 1985, un recurso que tiene por objeto la anulación de dicho Reglamento, cuando menos, en la medida en que le afecta.

Mediante auto de 11 de noviembre de 1985, se admitió la intervención de la Comisión en apoyo de las pretensiones de la parte demandada.

Mediante auto de 29 de abril de 1986, se admitió la intervención del Committee of European Typewriter Manufacturers (Cetma) en apoyo de las pretensiones de la parte demandada.

Visto el informe del Juez Ponente, y oído el Abogado General, el Tribunal de Justicia acordó, conforme al apartado 1 del artículo 95 del Reglamento de Procedimiento, atribuir el asunto a la Sala Quinta, e iniciar la fase oral sin previo recibimiento a prueba. No obstante, el Tribunal pidió a las partes que le proporcionaran determinada información, y que respondieran a determinadas preguntas antes del 10 de abril de 1987.

II. Pretensiones de las partes

Sharp solicita al Tribunal de Justicia que:

«1) declare nulo el Reglamento (CEE) nº 1698/85 del Consejo;

2) con carácter subsidiario, declare dicho Reglamento nulo en la medida en que afecte a la demandante;

3) además, o con carácter subsidiario, declare dicho Reglamento nulo:

   a) en la medida en que se dirige a imponer un derecho antidumping definitivo del 32 % sobre las máquinas de escribir electrónicas originarias de Japón y fabricadas o exportadas por la demandante, o

   b) en la medida en que se dirige a imponer semejante derecho durante el período que transcurra hasta que las instituciones adopten, si procede, medidas eficaces para poner término a la discriminación creada por el Reglamento impugnado respecto a la demandante en relación con la empresa Nakajima;

4) además, o con carácter aún más subsidiario, declare nulo dicho Reglamento en la medida en que se dirige a ordenar que los importes cubiertos en concepto de derecho provisional respecto a las máquinas de escribir electrónicas fabricadas por por la demandante y exportadas a la Comunidad Europea, se perciban con carácter definitivo;

   a) en su totalidad, o

   b) en la medida en que tales importes rebasen el derecho calculado al tipo del 16,08 %;

5) en cualquier caso, condene en costas al Consejo;

6) condene a la Comisión al pago de las costas causadas a la demandante por su intervención;

7) acuerde cualesquiera otras providencias exigidas por el Derecho y la equidad, a la vista de las presentes circunstancias.»

El *Consejo* solicita al Tribunal que:

1) desestime el recurso;

2) condene en costas a la demandante.

La *Comisión de las Comunidades Europeas* y el *Cetma* apoyan las pretensiones del Consejo y piden que se condene también a la demandante a cargar con los gastos efectuados por ellas como partes coadyuvantes.

III. Motivos y alegaciones de las partes [1]

A. Motivos y alegaciones específicos del presente asunto

Primer motivo: carácter excesivo del margen de beneficio incluido en el valor normal

A falta de un volumen de ventas suficiente en el mercado interior, las instituciones calcularon el valor normal de los productos de Sharp, de conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, mediante la suma del coste de producción y de un margen de beneficio razonable, calculado en función de los beneficios alcanzados en Japón por las sociedades Canon, Silver y Brother, cuyas rentas en el mercado interior superaban el 5 % de las exportaciones hacia la Comunidad. El menos elevado de estos beneficios, el de Canon, se consideró como el «margen razonable de beneficio de Sharp».

Sharp alega, en su *primer motivo,* que este margen de beneficio es excesivo y poco realista. Dado el volumen de ventas de la demandante, este margen de un 32,39 % del volumen de negocios, es decir, de un 47,91 % de los costes, significa que en un período bastante breve, los beneficios superarían el total del activo consagrado a la empresa.

Por otra parte, los costes y la rentabilidad de los exportadores cuyas rentas han sido tenidas en cuenta para el cálculo de este margen son, por naturaleza, altamente confidenciales, de tal manera que la demandante nunca tuvo la posibilidad de presentar observaciones sobre el cálculo de este margen de beneficio.

Sharp estima que, dadas las circunstancias del caso, no sería correcto atribuirle automáticamente, como se ha hecho, el margen de beneficio calculado para otro exportador (la sociedad Canon), respecto a dos de sus modelos. En efecto, el hecho de atribuir el mismo margen de beneficio a dos exportadores, uno de los cuales no vende, o no lo bastante, en el mercado interior, equivaldría a atribuir a ambos exportadores los mismos

1 — Dado que Sharp incluyó en su escrito de réplica observaciones redactadas en común con las demandantes en el asunto 250/85, en los asuntos acumulados 260/85 y 106/86, en los asuntos acumulados 273/85 y 107/86 y en los asuntos acumulados 277 y 300/85, es conveniente resumir dichas observaciones en un título separado que contenga también las correspondientes respuestas del Consejo y las observaciones presentadas por la Comisión, en la medida en que estas últimas traten de los problemas que figuran en las observaciones comunes. Todas estas alegaciones se expondrán en la letra B del apartado III del presente informe.

costes de producción para el cálculo del margen de beneficio. En este supuesto, sería justo atribuir a un exportador los costes de un competidor, cuando fuesen inferiores a los del exportador, también para el cálculo del valor normal. Proceder de otra manera significaría, en efecto, inflar artificialmente el valor normal de los productos de la empresa afectada y, por tanto, su margen de dumping.

No cabe duda de que una empresa con un margen de beneficio del 61,27 % sobre los costes (el margen de la sociedad Silver Seiko, que habría sido utilizado si Canon no hubiese rebasado el umbral del 5 % en el mercado interior), debe tener una estructura de costes muy distinta de la de otras empresas con márgenes de beneficio del 10 %, o incluso del 47,91 % (Canon). El mismo razonamiento es aplicable a la sociedad Canon y a la demandante. Desde un punto de vista teórico, Sharp únicamente habría podido mantenerse en el mercado interior si hubiera alcanzado el mismo beneficio, a condición de que sus costes fuesen iguales o inferiores a los de Canon. Esta consideración es, por otra parte, meramente teórica. El carácter poco realista de un margen del 47 % se ha puesto, en efecto, en evidencia por las devoluciones de MEE de la sociedad distribuidora (Sharp Business K) a Sharp, devoluciones que no cabe imaginar en un mercado capaz de garantizar unos márgenes de beneficio de semejante amplitud.

La toma en consideración de los costes de producción de otra empresa para el cálculo del valor normal es contraria al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 que, a tal efecto, ordena basarse en los propios costes de la empresa afectada. De ello se deduce que debe también excluirse esta toma en consideración para el cálculo del margen de beneficio.

Aunque, evidentemente, no corresponda a Sharp sugerir la cantidad que la Comisión hubiera debido considerar como beneficio, Sharp señala que eran posibles soluciones de recambio, como la toma en consideración del beneficio obtenido por el interesado en la venta en Japón de los productos más próximos a las MEE o de los beneficios obtenidos por las sociedades que operan en el sector de la electrónica, o la solución consistente en seguir una práctica vigente, con márgenes situados entre el 5 y el 10 %.

En opinión de Sharp, la Comisión, al basarse en un margen de beneficio del 32,39 %, no ha respetado el principio de la seguridad jurídica. Partiendo de que las cifras en que basó su cálculo la Comisión eran estrictamente confidenciales, Sharp no hubiera podido nunca imaginar, si hubiera querido fijar precios que excluyeran el peligro de una acusación de dumping, que la Comisión fijaría como margen de beneficio razonable un porcentaje de esta magnitud. Procede estimar, por consiguiente, que el método seguido por el Reglamento impugnado crea una situación de inseguridad jurídical total para los exportadores.

El Consejo no puede alegar en su defensa, a este respecto, que la propia legislación antidumping lleva implícito un elemento de incertidumbre: el carácter inevitable de un cierto grado de incertidumbre no autoriza a las instituciones a efectuar cálculos poco realistas o no comprobables cuya utilización no hubiese podido preverse.

En su escrito de réplica, Sharp desarrolla determinadas alegaciones basadas en hechos de los que afirma haber tenido conocimiento únicamente con posterioridad a la interposición de su recurso.

Dicha sociedad observa, en primer lugar, que, al atribuirle el margen de beneficio obtenido por la sociedad Canon en el mercado interior, la Comisión utilizó una cifra que ya se había fijado de una manera errónea, en razón del hecho de que los gastos de publicidad, particularmente elevados, efectuados por Canon en sus ventas interiores de MEE sólo se habían tenido en cuenta en una medida muy limitada, correspondiente a la media de gastos publicitarios para todos los productos de Canon.

También hubiesen debido fijarse márgenes de beneficio inferiores para los restantes productos que venden cantidades suficientemente importantes de MEE en el mercado interior, a saber, Brother, Silver Seiko y Tokyo Juki (a la que la Comisión atribuyó pérdidas, equivocándose por añadidura).

Sharp señala, por último, que la Comisión aplicó a un productor japonés de MEE, Nakajima, un margen de beneficio del 35,1 % sobre los costes de producción, cuando a la parte demandante le aplicó un margen del 47,91 % sobre los costes de producción y sobre los costes de la distribución efectuada por su sociedad filial SBK. Ello prueba que el margen es excesivo, aun cuando los costes de distribución deban incluirse en el valor normal.

El Consejo responde que la utilización de un margen de beneficio concreto no implica que se atribuya a la demandante los costes de otro exportador, puesto que cualquier nivel dado de margen de beneficio puede ser el resultado de numerosas combinaciones posibles de precios y costes. Por otra parte, es inverosímil que los costes del productor a cuyo margen de beneficio se ha recurrido hayan sido claramente inferiores a los de la demandante.

Los métodos propuestos por la parte demandante para determinar el margen de beneficio son o discriminatorios, por cuanto llevan a tener en cuenta, sólo para la demandante, beneficios obtenidos por la venta de productos distintos de los MEE, o contrarios a la opinión de la propia demandante, según la cual no deben aplicársele los márgenes de beneficio obtenidos por otros exportadores.

Estimar un margen menor para la demandante habría sido además discriminatorio para los demás exportadores cuyas ventas interiores rebasaron el umbral del 5 %. Sharp no puede objetar que, dado su margen del 32,39 % en el mercado interior, hubiera debido, para evitar el dumping, obtener un beneficio similar en la Comunidad. El hecho de que, para la Comunidad, se haya calculado un menor margen de beneficio, favorece a la demandante, puesto que, en este caso, un margen de beneficio menor conduce a un precio a la exportación más elevado a comparar con el valor normal. Por otra parte, no tiene nada de extraordinario el que existan diferencias entre los margenes que pueden obtenerse en la Comunidad y en un país exportador cuyo mercado esté altamente protegido.

En relación con la crítica de que el método por el que ha optado la Comisión viola el principio de seguridad jurídica, el Consejo subraya, en primer lugar, que tanto el GATT como la legislación comunitaria autorizan la utilización de valores calculados partiendo de informaciones de las que los interesados no estén necesariamente en posesión.

Por otra parte, añade el Consejo, esta legislación regula igualmente casos en los que un interesado no puede calcular *a priori* el margen de dumping; por ejemplo, sería practi-

camente imposible para un exportador de un país que no tenga una economía de mercado predecir con antelación qué país tercero con economía de mercado sería considerado como el más semejante y utilizado como base de comparación.

Por último, lo alegado por Sharp va demasiado lejos porque no se excluye que los tres métodos contemplados en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, a saber, el precio interior, el precio del país tercero y el valor calculado, den resultados necesariamente distintos entre sí. Ahora bien, el empleo de cada uno de estos métodos depende de circunstancias que el interesado no puede prever, sin que pueda pretenderse que el principio de la seguridad jurídica es contrario a la utilización de uno u otro de estos métodos, siempre que se reúnan los requisitos previstos al efecto.

En respuesta a las alegaciones de Sharp en su escrito de réplica, el Consejo observa que la Comisión, para el cálculo de los gastos publicitarios, recurrrió a las mismas cifras que había utilizado en el cálculo de los costes para calcular el valor normal, y que Canon aceptó en la investigación. Los restantes exportadores tampoco señalaron ningún otro tipo de error. Por lo que respecta a Nakajima, que, básicamente, no era más que una fábrica, sin ninguna estructura de venta, las particularidades de esta empresa impiden que su margen de beneficio pueda atribuirse a otros exportadores.

El Consejo observa, por último, que SBK devolvió a Sharp un número insignificante de MEE y que, a falta de una indicación sobre las razones de la devolución, no cabe deducir conclusión alguna de este hecho.

Por lo que respecta a la violación del principio de certidumbre del Derecho, el Consejo observa que no es contraria al mismo la atribución a una empresa del beneficio de otra, como lo prueba el hecho de que a los exportadores de un país cuya economía no sea de mercado se le atribuya, en virtud del apartado 5 del artículo 2, las cifras de un exportador de otro país.

Además, si bien es cierto que Sharp no podía conocer el beneficio obtenido por Canon en Japón, lo que sí podía era informarse acerca de los precios practicados por sus competidores que vendían en Japón, y tener en cuenta estos precios para fijar sus precios a la exportación.

El Cetma, parte coadyuvante en apoyo de las pretensiones del Consejo, alega que, de conformidad con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, para la determinación de un margen de beneficio razonable, las instituciones comunitarias disfrutan de una amplia facultad de apreciación, ya que la determinación de este margen en Japón depende de una situación económica compleja. El margen de beneficio utilizado, a saber, el de la Canon, sólo fue cuestionado por la propia Canon en unos términos muy generales.

Las distintas opciones sugeridas por Sharp no se ajustan al Reglamento nº 2176/84, en la medida en que conducen a fijar el margen de beneficio razonable basándose en criterios distintos «de las ventas de productos similares en el mercado interior del país de origen».

No existe en la Comunidad una práctica consistente en fijar el margen de beneficio entre el 5 y el 10 % de los costes de producción. El Consejo debe basarse en el margen de beneficio normalmente obtenido en

la venta de productos similares en el país de origen, lo que, en el caso de autos, ha dado los resultados que discute Sharp.

Bien es cierto que, en la queja presentada a la Comisión, el Cetma había supuesto un margen de beneficio de aproximadamente un 8 %; ahora bien, esta suposición no es decisiva, ya que es notorio que los márgenes obtenidos en un mercado interior protegido y parcialmente compartimentado por los cárteles, como el mercado japonés, pueden ser muy elevados. Los beneficios muy elevados obtenidos en el mercado interior podrían formar parte de una política de dumping, en la medida en que servirían para compensar, al menos parcialmente, una política de precios a la baja con el fin de penetrar en los mercados extranjeros.

Segundo motivo: ilegalidad de la inclusión en el valor normal de determinados costes y beneficios de distribución

En el cálculo del valor normal, las instituciones intentaron situar a Sharp, que no vende en el mercado interior, en la misma situación de las empresas que venden en dicho mercado a través de una sociedad de distribución.

En su *segundo motivo,* Sharp alega que no se ha determinado de manera correcta el valor normal de sus productos, por cuanto no se ha calculado a partir del precio de salida de fábrica, sino que se ha comparado erróneamente con el precio de exportación calculado sobre esta base.

El método utilizado a tal efecto, opina Sharp, es incompatible con lo dispuesto en el Reglamento nº 2176/84, por cuanto las instituciones, por más que pretendan calcular el valor normal en la fase de salida de fábrica partiendo de los costes de la demandante más un margen de beneficio, en realidad, incluyeron en él un determinado número de gastos ocasionados durante la comercialización, la venta y la distribución de las mercancías, una vez ya salidas de fábrica.

Esta manera de proceder está equivocada por las razones siguientes. Las instituciones, siempre según afirma Sharp, determinaron unos precios de venta a partir de los cuales llegaban, deduciendo el margen de beneficio y una parte solamente de los costes de comercialización, de distribución y de venta, a lo que ellas consideraban el valor normal. Pero si se calcula un valor normal en la fase de salida de fábrica, no sería en absoluto necesario establecer primero un precio de venta y preguntarse a continuación qué deducciones son necesarias para evaluar el precio en la fase de salida de fábrica. En segundo lugar, aun utilizando precios interiores como base para calcular el valor normal, no es posible prescindir de los gastos administrativos y demás gastos generales. Es posible, en efecto, que la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 impida tener en cuenta los gastos administrativos y demás gastos generales en la comparación entre el comercio interior y el comercio de exportación, cuando se procede a ajustes para reducir el precio de exportación y el valor normal a una base comparable, pero no exige que no se deduzcan los gastos generales y administrativos para determinar el valor normal. Si se admitiera semejante exigencia no se podría hacer la comparación entre el precio de exportación y el valor normal en la misma fase y sería necesariamente injusta. Por último, prosigue Sharp, la Comisión incluyó erróneamente entre los gastos administrativos y generales, gastos tales como los de carburante, de comunicación y de material de los puntos de venta, gastos directamente vinculados a la venta de los productos. Además,

el margen de beneficio se aplicó no sólo a los costes efectivos hasta la fase de salida de fábrica, sino a todos los costes arriba mencionados.

Al motivo invocado por las instituciones, según el cual esta manera de proceder se justifica por el hecho de que «la composición de las categorías de clientes es semejante en las ventas interiores y en las ventas a la exportación» y, «en consecuencia, no puede concederse ajuste alguno», basta con responder que, puesto que las ventas de SBK en el mercado interior eran del todo insignificantes, no existen categorías similares de clientes en las ventas interiores.

Según Sharp, el dumping se ha «creado» al no deducir el margen de beneficio del distribuidor japonés, mientras que se deduce por entero el margen del distribuidor comunitario. Además, la no deducción crea una discriminación a favor de los productores que no tienen filiales de distribución, cuyo valor normal resultará necesariamente mucho menos elevado. El ejemplo de Nakajima es llamativo a este respecto.

En su escrito de réplica, Sharp se opone, en concreto, a las tesis defendidas por el Consejo y la Comisión. Parte de su argumentación figura en las observaciones comunes, que se resumirán más adelante. En la parte individual de su escrito de réplica, Sharp profundiza todavía en algunos aspectos.

Sharp estima que no es defendible la tesis del Consejo según la cual no se admite ninguna deducción por gastos generales, aunque éstos estén claramente vinculados a las rentas interiores y ello por ser frontalmente contrario al principio de una comparación equitativa. La propia Comisión admite, en efecto, que dichos gastos deben deducirse si pueden determinarse con arreglo a criterios claros y objetivos y si no son insignificantes. Las instituciones se equivocaron, según Sharp: a) al afirmar que únicamente pueden deducirse los gastos directamente vinculados a las ventas; b) al negarse a considerar como tales los no vinculados a una venta en concreto; c) al negarse a deducir los gastos efectuados exclusivamente por el distribuidor en el mercado interior.

A este último respecto, Sharp precisa que no lamenta que se incluyan en el valor normal sus propios gastos generales y administrativos, que no se refieren exclusivamente a la comercialización en el mercado interior, pero que se opone a que no se deduzcan los gastos de las filiales de ventas que no estén vinculados directamente a una venta en concreto. Los gastos generales de un organismo encargado únicamente del mercado interior están vinculados a las ventas internas, aun cuando este organismo no sea jurídicamente distinto del productor.

Por lo que respecta a las observaciones de la Comisión, Sharp se opone a la idea de que el valor normal deba incluir igualmente los gastos generales y un margen de beneficio claramente atribuibles al mercado interior. La Comisión admite, en efecto, que, aun cuando en principio únicamente sean deducibles los gastos directamente vinculados a una venta en concreto, cabe una deducción: a) si los gastos generales atribuibles exclusivamente a las ventas internas pueden determinarse basándose en criterios claros y objetivos; b) si no son insignificantes. En relación con la letra a), ¿qué sería preciso probar, además de que determinados gastos se refieren únicamente al mercado interior? Por lo que respecta a la letra b), incluso una pequeña diferencia, por ejemplo de un 1 %, al repercutirse sobre el margen de dumping y sobre el derecho antidumping definitivo,

puede conducir, durante el período normal de vigencia de este derecho, a importes de todo punto considerables (de, por ejemplo, 500 000 ecus sobre 10 millones de ecus).

El Consejo enumera, en primer lugar, las «normas» en que se inspiran las instituciones para la determinación del valor normal: por regla general, no debe hacerse deducción alguna por gastos generales y administrativos (norma 1); los gastos de una filial de ventas en el mercado interior deben recibir el mismo trato que los gastos de un servicio de ventas de la sociedad fabricante (norma 2); el valor normal calculado debe serlo a partir de una base tan próxima como sea posible a un valor normal basado en el precio interior (norma 3).

El Consejo pasa a ocuparse a continuación de las alegaciones de Sharp. Admite que el valor calculado del productor comprende el beneficio del vendedor y sus gastos de venta, gastos administrativos y gastos generales no vinculados directamente a las ventas de que se trate, lo que se adecúa plenamente a la normativa comunitaria.

El Consejo afirma a continuación que, en contra de la tesis de Sharp, debe haber un paralelismo entre el cálculo del valor normal y la obtención de este valor a partir de los precios interiores. Si fuese de otra manera, ambos cálculos conducirían a resultados divergentes, lo que no podría ser exacto. Por otra parte, es evidente que el precio calculado supone una solución subsidiaria respecto a la toma en consideración de los precios interiores. Además, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 establece que el valor normal calculado ha de incluir un importe razonable por los gastos de ventas, gastos que necesariamente se generan una vez que los productos han abandonado la fábrica.

Añade el Consejo que, en realidad, la alegación de la demandante no es clara. En la medida en que ésta puede interpretarse en el sentido de que Sharp estima que ambos métodos de cálculo bien pueden conducir a resultados distintos, habría que observar que, con una solución de este tipo, los exportadores podrían afirmar que el precio calculado debe aplicarse siempre, cuando los textos indican claramente la preferencia del legislador por el empleo del precio interior.

Según el Consejo, no es cierto que los gastos administrativos y generales, incluidos en el valor normal basado en los precios interiores, no estén en el valor normal calculado. En realidad, determinados gastos generales siempre deben incluirse en un valor normal basado en el precio calculado.

Por lo que respecta al término «diferencias», que aparece en la letra c) del apartado 10 del artículo 2, su significado es que, aun cuando los gastos generales del productor vinculados a las exportaciones no sean iguales a los vinculados a las ventas internas, no debe procederse a ajuste alguno, en un sentido o en otro, cualesquiera que sean las diferencias existentes. No obstante, este término también podría significar que, aunque la mayor parte de los gastos generales de un productor se refieran a la exportación, no se deducirá la diferencia del precio de venta en la Comunidad para llegar al precio de exportación. Con otros términos, las instituciones de la Comunidad no necesitan examinar el desglose de los gastos generales, cuestión que, por su propia naturaleza, es extremadamente difícil, controvertida y subjetiva.

Sin embargo, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 garantiza que, mediante la toma en consideración de un de-

terminado importe de gastos generales, se apliquen los mismos principios tanto al valor normal basado en las ventas interiores como al valor normal calculado.

El Consejo pasa a ocuparse de la alegación de Sharp en el sentido de que la comparación fue desleal y no se situó en la misma fase comercial, puesto que no se dedujeron los gastos administrativos y generales de su filial en Japón para calcular el valor normal, al revés de lo que se hizo con los gastos de su filial comunitaria. El Consejo rechaza esta alegación subrayando que esta diferencia de trato la establece el Reglamento nº 2176/84 y responde a la necesidad de tratar a los organismos de distribución de la misma manera, independientemente de su forma jurídica.

El Consejo destaca también que, según el apartado 10 del artículo 2, se practican normalmente ajustes respecto a los gastos directamente vinculados a las ventas después de calcular a la vez el valor normal y el precio de exportación. Por consiguiente, Sharp no puede afirmar que el margen de beneficio a que se refiere el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 no debe aplicarse a todos los «costes de producción», tal y como aparecen definidos en dicha disposición.

Observa el Consejo, en su escrito de dúplica, que, aun cuando pudiera probarse sin duda alguna que una organización de ventas es, «de hecho», distinta de una sociedad de fabricación, como pretende la demandante respecto a su propia organización de ventas, seguiría siendo extremadamente difícil separar los gastos generales vinculados a las actividades de este organismo y los de su establecimiento principal.

Podrían darse situaciones en las que las actividades de semejante organización estuviesen muy claramente distinguidas, pero, en tal supuesto, se trataría de organizaciones que desarrollarían otras actividades que las de un servicio de ventas tradicional, o funciones adicionales. Pero éste no es el caso de Sharp.

El Cetma comparte plenamente la opinión del Consejo y de la Comisión según la cual el cálculo del valor normal y del precio de exportación son dos operaciones distintas, reguladas por disposiciones jurídicas diferentes basadas en métodos también diferentes. En contra de lo alegado por la demandante, no se trata en este caso de un nuevo factor de la normativa comunitaria antidumping, sino más bien de una norma en vigor desde mucho tiempo atrás y que se ha aplicado desde hace más de diez años sin haber sido nunca recurrida ante el Tribunal de Justicia.

Según el Cetma, la determinación del valor normal, en la que se incluye lo relativo al examen de la relación entre las sociedades de fabricación y las sociedades de ventas en Japón, implica una valoración de una situación económica compleja, lo que ha exigido atribuir a las instituciones una amplia facultad de apreciación. La demandante no ha probado que las instituciones hayan cometido un error manifiesto o hayan incurrido en abuso de poder o hayan rebasado claramente los límites de su facultad de apreciación.

Las sociedades de fabricación y sus servicios de ventas en el Japón se asimilan en principio a una única entidad económica, para garantizar una protección eficaz contra el dumping. Si no fuera así, bastaría con modificar astutamente la estructura jurídica de la empresa para eludir las normas antidumping.

El Cetma cree saber, por su experiencia, que diversos grupos de empresas japonesas practican tradicionalmente dumping, bajo la égida de sus propias asociaciones profesionales y del Ministerio de Comercio Internacional y de Industria (MITI). Los productores de MEE han constituido sociedades de distribución presuntamente independientes en su mercado interior, precisamente para minimizar las acusaciones de dumping. En efecto, contaban con que sus precios de transferencia en el mercado interior serían considerados como valor normal o que, en el caso de ser éste calculado, todos los gastos de venta, administrativos y generales efectuados por las sociedades de distribución serían excluidos al determinar el valor normal de la sociedad de fabricación

Otro punto reviste una gran importancia para el Cetma. Éste estima, en efecto, que, para garantizar la posibilidad práctica de aplicar las normas antidumping y para evitar que la estructura jurídica de una empresa japonesa permita eludir la determinación de los márgenes de dumping, es preciso respetar los dos principios siguientes:

— los gastos de ventas, administrativos y generales de una sociedad de ventas deben incluirse siempre en el valor normal;

— los precios practicados entre una sociedad matriz y una sociedad controlada no deben asimilarse a los precios practicados en operaciones mercantiles normales.

Estos principios se aplican igualmente en el supuesto de que el producto no sea comercializado por una sociedad de ventas en el mercado interior. Así lo establece claramente el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84. Si no existiera semejante disposición, los fabricantes japoneses que no vendan en el mercado interior un producto objeto de dumping en el mercado externo estarían privilegiados al calcular el valor normal.

Tercer motivo: deducción del precio de exportación del valor del crédito a la venta otorgado por la filial comunitaria de la demandante

En su *tercer motivo,* Sharp alega que el cálculo del precio a la exportación está falseado por el hecho de que la Comisión dedujo del precio de reventa de Sharp Electronics (Europe) GmbH, (en lo sucesivo, «SEEG»), filial alemana de la demandante, no los gastos realizados por SEEG para conceder créditos a la reventa sobre los precios a pagar en marcos alemanes concedidos a clientes residentes en otros Estados miembros, sino los gastos realizados por estos clientes para obtener un crédito en su moneda respectiva. Ahora bien, los tipos de interés tenidos en cuenta por la Comisión eran mucho más elevados en los restantes Estados miembros que en la República Federal de Alemania.

En primer lugar, el método utilizado por la Comisión es erróneo, según Sharp, en la medida en que, de conformidad con la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, la referida institución hubiese debido calcular el precio de exportación a partir de los costes de SEEG, es decir, teniendo en cuenta los gastos que esta última hubo de efectuar para obtener un crédito en marcos alemanes.

En segundo lugar, aun suponiendo que la Comisión hubiese tenido derecho a actuar

como lo ha hecho, es decir, basándose en el valor que este crédito presentaba para los clientes, este valor de un crédito en marcos alemanes no puede ser superior a lo que habría costado al cliente obtener un préstamo en marcos alemanes.

En opinión de Sharp, el coste de un préstamo en marcos alemanes y el valor de un crédito en marcos alemanes son idénticos, independientemente del país en que estén establecidos el prestador y el prestatario. De los elementos de prueba que obran en los autos se desprende, en efecto, que, en la época del procedimiento administrativo, el coste de un préstamo en marcos alemanes era el mismo, tanto para un prestatario neerlandés como para otro italiano.

El Consejo observa, en su escrito de defensa, que el crédito a la reventa constituye al mismo tiempo una disminución del precio efectivo aplicado al comprador y un gasto para el vendedor. El importe de esta ventaja y, correlativamente, de este gasto, depende de los intereses que el comprador ahorra y que el vendedor paga, intereses variables en función de su tipo y de su plazo de amortización.

En su escrito de dúplica, el Consejo precisa que, en realidad, la cuestión fundamental es la del valor del crédito concedido al comprador, dado que, a tenor de la letra b) del apartado 8 del artículo 2, para el cálculo del precio de exportación, es preciso basarse en el precio pagado por el primer comprador independiente. En el supuesto de un crédito a la reventa, este precio debiera calcularse teniendo en cuenta los intereses que el comprador habría debido pagar si hubiese tenido que procurarse en otras fuentes la misma suma. Es normal que las otras fuentes de crédito para un comprador se encuentren en el país en que está establecido. Por otra parte, la normativa en materia de control de cambios podría prohibir que alguien se procure una divisa extranjera para, acto seguido, efectuar un pago en dicha divisa. A falta de todo elemento de prueba de que los clientes de Sharp no han seguido la práctica normal, lo oportuno habría sido tener en cuenta los tipos de interés vigentes en los Estados miembros en donde estaban establecidos.

Cuarto motivo: discriminación de la demandante respecto a la sociedad Nakajima

En su *cuarto motivo,* Sharp alega que el establecimiento de un derecho antidumping definitivo es nulo por motivos de discriminación.

Observa que, en la investigación que condujo a la imposición de derechos antidumping provisionales, la Comisión había fijado provisionalmente para los exportadores cuyo valor normal se había calculado, entre los que figuraba la sociedad Nakajima, un margen de beneficio del 10 % en relación con los costes. De acuerdo con esta cifra, la Comisión llegó a comprobar en Nakajima un margen de dumping muy reducido que no justificaba la adopción de medidas antidumping. Poco tiempo después, no obstante, la Comisión revisó su método de calcular el valor y atribuyó a los exportadores un margen de beneficio del 47,91 % en relación con los costes. La Comisión reanudó ciertamente el procedimiento respecto a Nakajima y le impuso un derecho antidumping provisional del 28 %, pero este derecho no produjo efecto retroactivo.

Sharp estima que existe una discriminación en el hecho de que las autoridades comunitarias hayan decidido imponer derechos antidumping definitivos a la demandante y a otros exportadores sin imponer simultánea-

mente, cuando hubieran podido hacerlo perfectamente al reanudar el procedimiento contra Nakajima en el mismo momento en que la Comisión modificó su método de cálculo del margen de beneficio, al menos un derecho provisional a Nakajima, basado en el mismo nuevo método de cálculo del margen de beneficio que el empleado para calcular el derecho definitivo impuesto a la demandante.

La discriminación de la que se queja Sharp se hace aún más patente por la Decisión de la Comisión, de 12 de febrero de 1986, por la que se archiva definitivamente el procedimiento contra Nakajima. Ahora bien, el margen de dumping de un 1,48 %, que la citada Decisión calculó para Nakajima, depende únicamente de que se utilizó un margen de beneficio diferente y de que el período de referencia tomado en consideración no fue el mismo que el que se tuvo en cuenta tanto para imponer el derecho antidumping definitivo a la demandante como para imponer el derecho provisional a Nakajima. El hecho de aplicar criterios distintos a los diferentes exportadores es claramente discriminatorio. Por otra parte, el período de referencia utilizado para Nakajima es posterior a la apertura del procedimiento antidumping, cosa que no se ajusta a la práctica de las instituciones, que se dirige a evitar manipulaciones de precios después de incoarse el procedimiento.

El Consejo señala que las instituciones no tenían ninguna obligación de suspender la imposición de derechos a la demandante hasta la conclusión del procedimiento reanudado contra Nakajima. Si tal fuera el caso, en efecto, las medidas antidumping podrían retrasarse indefinidamente siempre que, durante la tramitación de un procedimiento contra un exportador, se descubrieran elementos de prueba de que otro exportador también realizaba dumping.

El Consejo observa a continuación que el margen de dumping del 28,8 % atribuido a Nakajima por el Reglamento nº 2812/85 de la Comisión, de 7 de octubre de 1985 (DO L 266, p. 5), se había aplicado a esta sociedad con carácter provisional y antes de que se hubiesen tenido en cuenta las circunstancias especiales que concurren en la actividad de Nakajima. Estas mismas circunstancias explican que la necesidad de utilizar el mismo período de referencia que para las demás empresas fuese mucho menor de lo que habría sido en un supuesto distinto. Por otra parte, la utilización de otro período de referencia fue impuesta por el hecho de que ciertas conclusiones fundadas en un período concluido casi dos años antes de la Decisión no hubieran sido satisfactorias. En toda investigación de larga duración, en efecto, la necesidad de contar con un período de referencia razonablemente reciente es de extraordinaria importancia. En cualquier caso, aun cuando se hubiese utilizado el período de referencia tenido en cuenta para los otros exportadores, la aplicación de los principios utilizados para la determinación definitiva habría dado, en el caso de Nakajima, un margen de dumping *de minimis.*

El Cetma, que hace suyas las alegaciones del Consejo, desea formular dos precisiones. En primer lugar, destaca claramente que es inexacta la afirmación de que la industria comunitaria se ha beneficiado de la no imposición de derechos respecto a Nakajima. Únicamente Olympia compró MEE a Nakajima, y las relaciones contractuales entre estas dos empresas terminaron tras la imposición del derecho antidumping. Por otra parte, la queja presentada por el Cetma también se dirigió contra Nakajima. En segundo lugar, el Cetma señala que el objetivo más importante de un Reglamento antidumping no es restablecer una competencia leal entre los exportadores, sino reparar el perjuicio causado por el dumping. En estas condiciones, aun cuando hubiera de admitirse como hipótesis una discriminación en

favor de Nakajima, ello no podría tener nunca como consecuencia la nulidad de la imposición del derecho antidumping sobre las exportaciones de Sharp.

El Consejo no niega la existencia del error en cuestión, pero subraya que, teniendo en cuenta que las conclusiones definitivas sobre el dumping condujeron, por lo que respecta a la demandante, a la imposición de un derecho más elevado que el derecho provisional, no estaría justificado el que las autoridades comunitarias percibieran menos que el derecho provisional, que precisamente se había considerado demasiado pequeño.

Quinto motivo: percepción de un derecho antidumping provisional de un 21,1 %

En su *quinto motivo,* Sharp alega que el artículo 2 del Reglamento nº 1698/85 establece erróneamente la percepción de un derecho provisional al tipo del 21,1 %, cuando la propia Comisión ha reconocido que este tipo se basaba en un margen de dumping provisional afectado por un error aritmético y que, después de corregirlo, el margen provisional de dumping atribuido a la demandante hubiese debido reducirse al 16,08 %. Ahora bien, en presencia de un error reconocido que la propia Comisión se había comprometido a corregir, ninguna norma de Derecho comunitario obligaba al Consejo a percibir el importe íntegro de los derechos provisionales, incluso si semejante corrección no se hubiese efectuado con posterioridad. La circunstancia de que los derechos definitivos hayan resultado más elevados que los derechos provisionales no legitima al Consejo para no tener en cuenta un error aritmético en el cálculo de estos últimos.

En realidad, la Comisión indicó a la demandante que no tenía intención de modificar el derecho provisional, dado que el error de que se trataba se compensaba con otros errores de cálculo aparecidos más tarde, cuya corrección perjudicaría a Sharp. Respecto al compromiso de tener en cuenta este error en la fase definitiva, así se hizo sin que la corrección del error impidiera comprobar, en la determinación final, un margen de dumping netamente superior al calculado anteriormente. Por otra parte, nada impide a un exportador impugnar la percepción definitiva del derecho provisional, sin que para ello tenga que interponer, en una época precedente, un recurso contra el Reglamento que establece dicho derecho provisional.

No cabe afirmar, según Sharp, que, ante el compromiso de la Comisión de corregir el error en la fase definitiva, la demandante, en cualquier caso, habría debido intentar una acción para declarar dicho error. Semejante solución no respeta el principio de una administración eficiente. Por otra parte, el compromiso de la Comisión originó una confianza legítima ignorada por el Consejo.

El *Cetma* afirma que, según el Reglamento nº 2176/84, el Consejo siempre tiene derecho a percibir el derecho antidumping provisional hasta el límite, en todo caso del derecho antidumping definitivo que finalmente se establezca, si el importe de este último iguala o supera el importe del derecho provisional. Semejante conclusión viene igualmente exigida por la necesidad de evitar en lo posible un nuevo perjuicio y proteger así el sector industrial europeo de que se trata.

B. *Alegaciones formuladas en las observaciones comunes presentadas por las demandantes en el asunto 250/85, en los asuntos acumulados 260/85 y 106/86, en los asuntos acumulados 273/85 y 107/86, en los asuntos acumulados 277/85 y 300/85 y en el asunto 301/85 y en respuesta a dichas observaciones*

1. *Observaciones comunes de las partes demandantes*

Las demandantes en los citados asuntos, entre las que figura también Sharp, expusieron en sus escritos de réplica alegaciones comunes en las que ponían de relieve lo que consideran uno de los fallos capitales de las imputaciones de dumping efectuadas por la Comisión en el caso de autos, es decir, el hecho de que el precio de exportación y el valor normal no se fijaron sobre una base comparable. Según las demandantes, los elevados márgenes de dumping que les atribuyeron las instituciones se deben efectivamente, en gran medida, a una comparación arbitraria, efectuada por la Comisión, entre el precio de exportación y el valor normal, y son incompatibles tanto con el Reglamento nº 2176/84 como con el Código antidumping del GATT, en el que se basa dicho Reglamento.

Las observaciones comunes se dividen en dos partes de las que la primera se refiere al procedimiento seguido por la Comisión y que el Consejo simplemente repite para calcular el dumping, mientras que la segunda trata de destacar la incompatibilidad de la comparación efectuada por la Comisión con el Reglamento nº 2176/84 y el Código antidumping del GATT.

En el ámbito de la descripción general de la imputación del dumping, las demandantes subrayan, en particular, la diferencia entre el punto de vista de las instituciones, según el cual el cálculo del valor normal y el del precio de exportación son dos operaciones distintas que necesitan la aplicación de dos metodologías diferentes y su propio punto de vista, según el cual ambos cálculos tienen por objeto llegar a dos cifras cuya comparación debe ser «válida» de conformidad con el Reglamento nº 2176/84.

Las demandantes señalan a continuación que la Comisión adoptó actitudes radicalmente diferentes según debiera calcular el precio de exportación o el valor normal. En su opinión, en el primer caso, procuró con cuidado que el precio de exportación no incluyera ningún gasto efectuado en la Comunidad y, cuando las importaciones se efectuaban por sociedades filiales de ventas, dedujo todos los gastos efectuados por dichas sociedades, incrementados en un margen de beneficio. Por el contrario, en el segundo caso, se incluyó en el valor normal una parte importante de los gastos y una partida para el beneficio correspondiente a la distribución en Japón.

En otros términos, la Comisión no excluyó del valor normal los gastos de distribución efectuados en Japón, que son del tipo de los efectuados en Europa y que no se incluyeron en el precio de exportación con el que se comparó generalmente el valor normal.

En su opinión, esta metodología conduce necesariamente a obtener un margen de dumping aparente elevado, aunque el exportador venda su producción en la misma fase comercial a un precio más elevado en la Comunidad que en Japón y consiga el mismo beneficio en sus ventas de exportación que en sus ventas en el mercado interior.

A su juicio, al adoptar semejante metodología, las instituciones incumplieron la obligación esencial de situar el precio a la exportación y el valor normal sobre una base comparable, tal como se deduce de las disposiciones del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, calcadas de las del artículo VI del GATT y del Código antidumping del GATT de 1979, a las que el segundo considerando de dicho Reglamento se remite expresamente. Esta obligación es esencial, porque es evidente que la conclusión según la cual el precio de exportación es inferior al valor normal sólo se justifica si se basa en una comparación equitativa entre ambos.

En su opinión, contrariamente a las alegaciones de las instituciones, la comparación contraria a la equidad entre los precios de exportación y los precios del mercado interior efectuada en el caso de autos no está ni prevista ni autorizada por el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.

Este precepto establece que «se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus particularidades, las diferencias que afecten a la comparabilidad de los precios» e indica las «orientaciones» que se aplicarán para la determinación de los reajustes necesarios.

Ahora bien, en su opinión, parece, según la formulación de las disposiciones del Reglamento nº 2176/84 del GATT y del Código antidumping del GATT, que esta disposición pretende garantizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal.

A su juicio, las instituciones, en primer lugar, interpretaron de manera errónea la expresión «condiciones de venta» que figura en la letra c) del apartado 10 del artículo 2. La mención, en dicho artículo, de las «comisiones o salarios pagados a los vendedores» demuestra que la expresión «condiciones de venta» no puede tener el muy restringido alcance que le atribuye el Consejo, es decir, las obligaciones que puede fijar el vendedor en el contrato o en las condiciones generales de venta, sino que también debe referirse a las condiciones concretas y al contexto de la venta de que se trate.

De este modo, las restricciones previstas en el citado artículo fueron interpretadas erróneamente por las instituciones.

La limitación de los reajustes a las diferencias que tengan una relación directa con las ventas consideradas y la exclusión de cualquier reajuste por diferencias que hubiere en los gastos administrativos y generales tiene por fin liberar a la Comisión, de manera general, de la obligación de repartir entre los intercambios interiores y las exportaciones los gastos generales de un único organismo que se dedica tanto al comercio interior como a las exportaciones. Ninguna de estas restricciones se aplica sin embargo a un caso como el de autos, dado que el litigio se centra aquí en la no imputación a las operaciones comerciales interiores de los «gastos indirectos» de empresas, en este caso las sociedades de ventas japonesas, consagradas exclusivamente al comercio interior.

En lo que se refiere a las diferencias que tengan relación directa con las ventas consideradas, procede subrayar que las ventas en Japón implican varios costes específicamente imputables a la distribución de los productos en dicho país.

Consideraciones del mismo orden se aplican a los gastos administrativos y generales. En los presentes asuntos no es admisible una distribución distinta de los gastos generales comunes.

Además, en su opinión, la expresión «diferencias de fase comercial», que figura en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, fue objeto de una interpretación errónea, ya que se excluyeron todos los gastos de comercialización y de distribución a nivel local, mientras se incorporaron al valor normal importantes gastos de este tipo. Por consiguiente, el precio de exportación y el valor normal no se compararon en la misma fase comercial.

A su juicio, las «orientaciones» no debieran cumplirse en el caso de que su aplicación viciara de parcialidad la comparación, y su lista es a título de ejemplo y no exhaustiva. Está claro, en efecto, que las dos primeras frases del apartado 10, que imponen que se tenga debidamente en cuenta en cada caso, según sus particularidades, las diferencias que afecten a la comparabilidad de los precios, tienen, por su naturaleza, alcance general, mientras que las orientaciones mencionadas en la tercera frase no pueden en modo alguno considerarse exhaustivas. Ciertamente, en su opinión, deben cumplirse en principio, pero si su aplicación, teniendo en cuenta las circunstancias del caso, resultara incompatible con el principio esencial de una comparación equitativa, no hay duda de que no sería posible desestimar una demanda únicamente por la razón de que el supuesto no entrara en una de estas orientaciones.

A su juicio, también se equivocó la Comisión al incorporar al valor normal calculado un importe por gastos de venta correspondientes a la distribución por las sociedades filiales de ventas en Japón.

Si las instituciones no hubieran incorporado al coste de producción los gastos causados por las sociedades de ventas japonesas de los exportadores, el valor normal y el precio a la exportación se habrían situado en una base comparable y no se hubiera planteado la cuestión de los reajustes.

En su opinión, el análisis de las demandantes tuvo el mérito de conseguir que un exportador no se arriesgue a ser considerado culpable o no de dumping según que, por una parte, el valor normal se haya fijado en función de los precios interiores reales o calculados y que, por otra parte, los precios de exportación se hayan fijado en función de precios de exportación reales o calculados. El principio, en efecto, sigue siendo el mismo: en la medida de lo posible, los factores importantes que ni se incorporan ni se tienen en cuenta en el precio de la exportación no deben incluirse ni tenerse en cuenta en el valor normal.

A su juicio, las instituciones cometieron además el error de inflar el valor calculado al incorporarle márgenes de beneficio anormalmente elevados. Ahora bien, los márgenes de beneficio que la Comisión comprobó para determinados productores así como las pérdidas que comprobó para Tokyo Juki no eran, en su opinión, sino el resultado de la omisión de la Comisión, que no repartió correctamente los gastos causados en el ámbito de la distribución de las MEE.

En efecto, a su juicio, para comprobar el beneficio de las empresas que venden en el mercado interior, la Comisión no tuvo en cuenta el hecho de que los gastos de publicidad efectuados por estas empresas para sus ventas de MEE en Japón eran muy superiores a los gastos publicitarios para sus ventas globales.

En su opinión, las pérdidas reconocidas de Tokyo Juki se derivan del hecho de que la Comisión no tuvo en cuenta la contabilidad

certificada de esta sociedad, de la que se deduce que las ventas interiores de Tokyo Juki obtenían beneficios. En cambio la Comisión imputó a las ventas de MEE una cuota exagerada de gastos de distribución de Tokyo Juki relativos a productos o tipos de productos que nada tenían que ver con las MEE.

Por consiguiente, los beneficios que se tuvieron en cuenta para determinar el valor calculado se basaron en burdos errores en el reparto de los gastos de que se trata.

En conclusión, a su juicio, los elevados márgenes de dumping que se imputan son en gran medida el resultado de una comparación parcial y jurídicamente incorrecta y no de una práctica comercial objetivamente desleal a la que se hubieran entregado los exportadores.

2. *Respuesta del Consejo a las observaciones comunes*

Antes de responder a las observaciones comunes, el Consejo considera oportuno hacer dos advertencias preliminares.

En primer lugar, recuerda que para cada uno de los aspectos principales para la determinación de un dumping (valor normal, precio a la exportación y comparación entre ambos) existen normas precisas, distintas y separadas. Rechaza la afirmación de las demandantes según la cual el Código antidumping del GATT exige que se hicieran reajustes por *todas* las diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios. Abstracción hecha de que el Código no utiliza el término indicado por las demandantes y de que las disposiciones del GATT nunca se consideraron directamente aplicables, tal como confirma la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, en todo caso se deduce claramente del mismo texto del Código GATT que éste constituye un compromiso y tiene una formulación deliberadamente imprecisa que deja un margen discrecional considerable al legislador de cada parte contratante, justamente para decidir qué reajustes deben concederse.

La segunda advertencia preliminar se refiere al ejemplo hipotético dado por las demandantes para demostrar que la metodología adoptada por la Comisión conduce necesariamente al establecimiento de un margen de dumping. Según el Consejo, este ejemplo tiene algunos defectos fundamentales que le hacen inutilizable. En efecto, se basa en los precios de cesión interna entre la sociedad productora y sus filiales bien en Japón bien en la Comunidad, que son de por sí inciertos y sujetos siempre a manipulaciones; omite completamente los gastos y los beneficios de la sociedad madre; considera la sociedad de ventas en el mercado interior como una entidad separada, cuando está demostrado que forma parte integrante de la estructura del grupo; omite deducir los derechos pagados en virtud del arancel aduanero común (AAC), se basa erróneamente en la hipótesis de que el precio de venta a compradores independientes en Japón es siempre inferior al precio en la Comunidad; por último, no se refiere al valor normal calculado.

El Consejo señala a continuación que la *primera* alegación de las demandantes se dirige a demostrar que la exigencia de un precio comparable o de una comparación válida entre valor normal y precio a la exportación es fundamental, y que los términos del apartado 10 del artículo 2 relativos a una comparación válida deberían prevalecer sobre los del mismo artículo con los que están, a

su juicio, en contradicción. Ahora bien, en su opinión, ello sería contrario a dos principios fundamentales en materia de interpretación según los cuales:

— dos disposiciones de una misma normativa deben siempre, si es posible, compaginarse;

— en caso de conflicto, prevalece la *lex specialis*, a menos que puedan compaginarse de alguna manera las dos disposiciones contradictorias.

En lo que se refiere al término «condiciones de venta», el Consejo señala que debe interpretarse a la luz del resto de la letra c) del apartado 10 del artículo 2, que a su juicio demuestra que dicho artículo se aplica únicamente a las diferencias de condiciones que puedan tener una relación directa con las ventas en particular. En su opinión, los costes que pueden tener relación directa con una venta son únicamente los que puedan mencionarse específicamente en un contrato de venta y pueden influir en la decisión del comprador. Ahora bien, en un contrato de venta normal, no cabe esperar encontrar cláusulas relativas a los «gastos administrativos y generales», sino más bien, por ejemplo, a las condiciones de crédito o de entrega.

A su juicio, el precio aplicado en el país de exportación y el precio de exportación pueden estar en relación con condiciones diferentes de pago, de crédito, de entrega y de garantía. Deben situarse en un plano comparable, lo que se consigue por medio de la operación descrita en el apartado 10 del artículo 2. En efecto, dicha operación no está destinada a comparar los gastos, sino los precios, y el factor coste sólo se utiliza cuando sirve para nivelar las diversas condiciones relacionadas con los precios aplicados. Pero, aunque no hubiera una referencia precisa a los gastos administrativos y generales, está claro que dichos gastos no tienen «relación directa» con las ventas en particular. Esta interpretación se ve confirmada por la última cláusula de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 que, en su formulación: «el importe de estos reajustes se determinará normalmente por el coste de dichas diferencias para el vendedor, aunque podrá tenerse en cuenta asimismo su efecto sobre el valor del producto», demuestra que este artículo se refiere únicamente a los costes para los vendedores que pueden afectar al precio del producto en el mercado libre o a ventajas para el comprador que puedan ser diferentes para diversas compras del mismo tipo de producto.

En su opinión, las demandantes se basan más precisamente en la expresión «comisiones o salarios pagados a los vendedores». Según el Consejo, está claro que las comisiones son gastos directamente relacionados con las ventas. El legislador incluyó los salarios pagados a los vendedores con el único fin de evitar un trato diferente que dependiera únicamente de la forma jurídica de la relación existente entre el productor y el personal de venta. Esta excepción, motivada por una razón muy particular y legítima, no justifica pues las conclusiones generales que las demandantes quieren deducir de la misma.

Según el Consejo, la *segunda alegación* de las demandantes se basa en dos frases de la letra c) del apartado 10 del artículo 2, que ellas no niegan pero que, en su opinión, se orientan únicamente a evitar tener que repartir los gastos administrativos y generales entre las ventas interiores y las exportaciones desde una sede principal. Se trata de las frases siguientes:

«Los reajustes se limitarán a las diferencias que tengan una relación directa con las ventas consideradas, incluidas, por ejemplo, las diferencias que existan en las condiciones de crédito, fianzas, garantías, modalidades de asistencia técnica, servicio posventa, comisiones o salarios pagados a los vendedores, envasado, transporte, seguros, mantenimiento, carga y costes accesorios y, en la medida en que no hayan sido tomadas en consideración de otra forma, las diferencias de fase comercial;

»por regla general, no se efectuará ningún reajuste por las diferencias que existan en los gastos administrativos y generales, incluidos los gastos de investigación y desarrollo o de publicidad [...]»

Según el Consejo, el sentido de estas frases no es el indicado por las demandantes. La Comisión ya explicó, en su escrito de intervención, por qué razones es a menudo inapropiado, incluso imposible, intentar desglosar los gastos administrativos entre las ventas en el mercado interior y las ventas a la exportación.

En cuanto a la afirmación según la cual los gastos generales de una sociedad de ventas en el mercado interior no pueden incluirse nunca, ni siquiera parcialmente, en los gastos generales que se incluyen en el valor normal, el Consejo señala, con relación a las cuestiones planteadas en las observaciones comunes, que:

— no hay nada en las dos frases mencionadas que permita estimar que los gastos administrativos y generales de una sociedad de ventas en el mercado interior deban tratarse de diferente manera que los del servicio de ventas en el mercado interior de una sociedad que disponga de un servicio de exportación;

— las distinciones jurídicas puramente formales entre sociedad madre y filiales, en las que se basan las demandantes, son inapropiadas respecto al derecho antidumping, que debe tener en cuenta la realidad económica y no la forma jurídica;

— los términos de las dos frases citadas por las demandantes van en contra de sus alegaciones; la opinión de las demandantes, según la cual los gastos generales siempre deben ser objeto de reajuste, está en oposición con la frase que señala que por regla general no se efectuará ningún reajuste por gastos generales;

— si la teoría de las demandantes fuera exacta, podrían crearse sociedades de ventas con el fin de permitir a los exportadores alegar que la totalidad o la mayor parte de los gastos administrativos y generales en sus mercados interiores deberían deducirse de los precios de venta del mercado interior, lo que sería contrario tanto a la letra c) del apartado 10 del artículo 2, como al inciso ii) de las letras a) y b) del apartado 3 del artículo 2.

En cuanto a la cuestión de la fase comercial, las demandantes alegaron que los «costes locales significativos de comercialización y de distribución» se incluían en el valor normal y que la «fase comercial consiguiente no sería por lo tanto anterior a la comercialización o distribución local», como era el caso para el precio a la exportación. El Consejo señala que las demandantes no dan ninguna razón para que la frase del apartado 9, que enuncia el principio de la misma fase comer-

cial, deba prevalecer sobre el apartado 10, según el cual no se efectuará normalmente ningún reajuste por gastos administrativos o generales. Además, a su juicio, la alegación de las demandantes interpreta mal los términos «fase comercial». Cuando dos sociedades venden tanto a mayoristas como a usuarios finales, procede estimar, a menos que cada una de estas categorías represente proporciones muy diversas de las ventas totales de las dos sociedades, que éstas venden en la misma fase comercial.

A este respecto, señala que el principio general de la comparación válida no puede invocarse para ir contra los términos específicos de la letra c) del apartado 10 del artículo 2, especialmente porque dichos términos no se deben a una redacción imprecisa, sino que son el resultado de una política muy meditada para tratar un problema difícil de por sí. Por otra parte, las demandantes no pretenden que estos asuntos sean de alguna manera particulares o inhabituales: en su opinión, sus alegaciones deben aplicarse a cualquier caso en el que las ventas en el mercado interior se hayan efectuado mediante una sociedad separada.

La alegación según la cual las instituciones habrían debido tener en cuenta los gastos administrativos y generales no directamente relacionados con las ventas, por la única razón de que las ventas en Japón se efectuaron por sociedades de ventas separadas, no puede aceptarse, ya que está completamente claro que, si las mismas ventas se hubieran efectuado por servicios de ventas, tal alegación sería contraria a la letra c) del apartado 10 del artículo 2. Las importantes conclusiones en el sentido de que las sociedades de ventas formaban parte integrante de las unidades económicas o empresas a las que pertenecían sus sociedades madres y de que sus funciones eran semejantes a las de los servicios de ventas no fueron impugnadas por las demandantes.

Para el Consejo, y contra el punto de vista de las demandantes, la diferencia entre la manera como se calculan el precio de exportación y el valor normal es el resultado natural y deliberado de la formulación expresa del Reglamento nº 2176/84 y no tiene por sí misma ningún efecto necesariamente proteccionista.

El Consejo niega a continuación la alegación de las demandantes según la cual «para desestimar una petición de reajuste, o bien las instituciones deben estar convencidas de que la aceptación de la petición no es necesaria para permitir una comparación válida o bien deben indicar lo que les autoriza expresamente en el Reglamento para desestimar la petición, aunque sea o pueda ser necesaria a dicho fin.»

En cuanto a la alegación de las demandantes según la cual la letra c) del apartado 10 del artículo 2 no es aplicable a un valor normal calculado, el Consejo afirma que es inexacta por varias razones. En primer lugar, una comparación entre el valor normal, cualquiera que sea la manera en que se ha obtenido, y el precio de exportación debe hacerse siempre en todo caso de dumping y, en semejante comparación, es siempre necesario decidir si son oportunos los reajustes. La alegación de las demandantes es también inexacta porque puede ser necesario calcular el importe razonable para los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales sobre la base de los costes reales de un servicio de ventas o de una sociedad de ventas que venda el mismo producto o un producto similar en el país de exportación a un precio que comprenda a la

vez factores de costes que puedan ser objeto de un reajuste y factores para los cuales no sea posible semejante reajuste. Si el apartado 10 del artículo 2 no fuera aplicable, no sería en absoluto posible un reajuste, lo que iría manifiestamente en contra de las alegaciones de las demandantes.

Por último, a su juicio, el importe del valor normal calculado no se ve afectado por una modificación de las proporciones de los costes y beneficios en Japón, en su relación recíproca, puesto que el total de los dos factores estaría incluido en el valor normal calculado. Las demandantes reclaman contra la utilización del importe más bajo de los gastos únicamente cuando se trata de evaluar el beneficio que hay que utilizar para el cálculo del valor normal. Aunque tuvieran razón, su alegación conduciría a un incremento de los gastos que correspondería exactamente a una reducción del importe del beneficio basado en dichos gastos.

3. *Observaciones de la Comisión*[2]

La *Comisión* señala que, según la normativa en vigor, el valor normal incluye tanto los gastos de venta como también el componente de los gastos generales, es decir, los gastos que no presentan relación directa con la venta del producto de que se trata. En su opinión, la norma podría justificarse mediante alegaciones de orden general, especialmente por el hecho de que cualquier esfuerzo para vincular los gastos generales a algunas ventas determinadas ha de tacharse de arbitrario.

En el contexto especial de las investigaciones antidumping, procede señalar, además, en su opinión, que cualquier investigación fuera de la Comunidad depende de la buena voluntad de las sociedades de que se trata y que, si fuera necesario distribuir los gastos administrativos y generales en el interior de la sede de un exportador en un país tercero, ello plantearía probablemente grandes dificultades incluso si el exportador pusiera los datos oportunos a disposición de la autoridad antidumping.

A su juicio, un reparto de los gastos administrativos según una cierta proporción de las ventas reales exigiría una colaboración del productor y sería por otra parte inadecuada porque no hay relación necesaria entre la parte de los gastos dedicada a la investigación y al desarrollo o a la publicidad y las ventas reales en los diferentes mercados. Tampoco se ha encontrado ninguna solución, hasta ahora, en el ámbito de las discusiones surgidas en el seno del GATT, tanto debido al hecho de que no ha sido posible llegar a un acuerdo en algunos principios como debido al hecho de que cualquier norma se habría basado necesariamente, en varios casos, en consideraciones subjetivas.

Después de estas consideraciones preliminares, la Comisión examina el trato reservado a los gastos generales de una sociedad de producción cuando el valor normal se deduce de un precio aplicado en el mercado interior. Señala en primer lugar que, en el caso de una sociedad de producción que venda en el mercado interior únicamente a compradores independientes, el valor normal se basará en el precio aplicado en el mercado interior, lo que hace que este valor incluya generalmente gastos administrativos y generales, puesto que, en virtud de la letra c) del apartado 10 del artículo 2, no se efectuará ningún reajuste por los gastos administrativos, de investigación y de publicidad

2 — Las observaciones de la Comisión se resumen aquí en la medida en que se refieren a los motivos y alegaciones que son objeto de las observaciones comunes. La parte relativa a la determinación del perjuicio se omite, porque ninguno de los motivos invocados por Sharp se refiere a este punto.

imputables al mercado interior, aunque sean superiores a los que se refieren a las ventas para la exportación con destino a la Comunidad. El principio de que los gastos generales no dan lugar a ningún reajuste se adoptó por razones de orden práctico, teniendo en cuenta la extrema dificultad de reajustar los gastos administrativos de manera satisfactoria.

Ahora bien, en el caso de autos, el problema que se plantea es el de cómo hay que tratar a las sociedades que venden en su mercado interior únicamente a través de una sociedad filial de ventas (no necesariamente controlada al 100 %), teniendo en cuenta que, según la Comisión, los precios de venta entre la sociedad y su filial no pueden considerarse precios aplicados en «operaciones comerciales normales».

A su juicio, nada del Reglamento nº 2176/84 permite decir que los precios de la sociedad de ventas puedan utilizarse en todo caso a efectos de la determinación del valor normal. Si se considerara posible una comparación válida, el precio en el mercado interior del país de exportación debería utilizarse con preferencia a los precios indicados en los dos términos de la alternativa prevista en la letra b) del apartado 3 del artículo 2. El Reglamento nº 2176/84 da prioridad en efecto a este criterio, siempre que permita una comparación válida e independientemente de la cuestión de si esta comparación es perfecta o más fácil que la que se basa en otros criterios.

Una vez establecido que se pueden utilizar los precios interiores como base de cálculo, se plantea la cuestión de qué deducciones deben aplicarse a partir de los precios de venta aplicados por las sociedades de ventas en Japón.

Según la Comisión, los gastos generales efectuados por una sociedad de ventas en el país de exportación deben someterse siempre que sea posible al mismo régimen que los gastos generales de una sociedad de producción que disponga de un departamento de ventas. La diferencia formal de estructura social no debe afectar al resultado, si la sociedad de ventas está efectivamente controlada por la sociedad de producción y si juega efectivamente el mismo papel que un servicio de ventas. La Comisión demostró, de hecho, que las sociedades de ventas japonesas formaban parte integrante de las mismas unidades económicas que las sociedades de producción y que su papel era semejante al de un departamento de ventas. Dedujo de ello que también los gastos generales de estas sociedades debían tratarse como los de un servicio de ventas. Ello no excluye que, en algunos casos, una sociedad de ventas pueda ejercer funciones que no coincidan con las de un departamento de ventas. En tales condiciones, por ejemplo, se puede esperar que muchos de los gastos estén directamente relacionados con las ventas y sean por consiguiente deducibles. En cualquier caso, cada situación debe tratarse de acuerdo con sus propias circunstancias.

La Comisión estima que pueden formularse análogas consideraciones respecto a los beneficios de las sociedades de ventas. En su opinión, es, en efecto, intolerable que una sociedad de producción exportadora pueda efectivamente reducir el valor normal que las instituciones puedan determinar basándose en el Reglamento nº 2176/84, simplemente haciendo que sus ventas a los compradores independientes las gestione una sociedad de ventas en lugar de un departa-

mento de ventas. Ciertamente, si una sociedad de ventas ofreciera también productos fabricados por otras sociedades productoras o si se encargara de la distribución hasta la fase de venta al por menor inclusive, resultaría necesario proceder a un desglose de sus beneficios. Para hacerlo, haría falta sin embargo disponer de datos fiables, comunicados por otras sociedades que operasen en el mismo sector, sobre los márgenes de beneficio conseguidos por los distribuidores en sus ventas a compradores independientes en el mercado interior.

En conclusión, la Comisión estima que el valor normal, basado en los precios de las sociedades de ventas que operan en el mercado interior, debe incluir también el componente de los gastos generales y el de los beneficios, a semejanza del valor normal basado en los precios aplicados por el departamento de ventas de una sociedad de producción en el mercado interior. A su juicio, nada de este enfoque conduce necesariamente a un valor normal más elevado para los productores que distribuyen sus productos a través de sociedades filiales que para las que los comercialicen por medio de un departamento de ventas.

La Comisión aborda a continuación el problema de cuál es el margen de beneficio «razonable» cuando el valor normal se calcula de confomidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2.

A este respecto, la Comisión estima que este artículo no debe interpretarse ni aplicarse sobre la base de normas preestablecidas lo que puede implicar un cálculo de valores normales diferentes de aquéllos a los que se llegaría utilizando los precios interiores. La palabra «razonable» no tiene un sentido inmutable ni comtempla un porcentaje que deba ser siempre idéntico, sino que se deben considerar las circunstancias del mercado. Más particularmente, hay que tener en cuenta cualquier comprobación que las instituciones hayan podido hacer en relación con los precios en el mercado interior.

Por ser deseable el paralelismo de resultados entre los dos modos de cálculo del valor normal, se pueden e incluso se deben utilizar todos los datos relativos a los gastos generales y a los beneficios en el mercado interior para interpretar y aplicar el término «razonable» al calcular el valor normal. Sería en efecto no sólo indeseable sino también incorrecto en el plano de los principios que el establecimiento de un margen de dumping pudiera depender del método de cálculo del valor normal que se elija.

La Comisión examina a continuación la alegación de la demandante según la cual las instituciones violaron el principio de seguridad jurídica por cuanto aplicaron el Reglamento nº 2176/84 de manera imprevisible y de forma que no permite a los interesados comprender qué precio de la exportación hay que fijar para evitar el dumping.

Señala, en primer lugar, que un exportador no puede en ningún caso pretender saber «con confianza» si la práctica de dumping causará un perjuicio a la industria comunitaria o si las instituciones resolverán que va en interés de la Comunidad imponer un derecho antidumping y que aquí no procede invocar la seguridad jurídica. Tampoco se puede invocar dicho principio con relación a los métodos de cálculo del valor normal o del precio a la exportación. El Reglamento

antidumping de base atribuye a las instituciones una facultad discrecional de una extensión considerable para adoptar las modalidades de aplicación de las normas que establece en situaciones particulares las cuales, por naturaleza, no pueden preverse todas con precisión.

La Comisión examina a continuación la alegación de que es contrario al principio de seguridad jurídica que un valor normal calculado incluya factores de beneficios o de gastos generales que no se basen en las actividades propias del exportador considerado individualmente, porque el exportador no puede prever o anticipar semejante dato. Esta alegación equivaldría, según la Comisión, a negar a las instituciones el derecho a utilizar las informaciones confidenciales y precisas de que disponen y, en la práctica, a negarles la facultad de determinar lo que es razonable a la luz de las circunstancias de la rama industrial de que se trata y de utilizar otra cosa que un tipo standard de beneficio poco elevado, a menos que, por casualidad, se hayan publicado las informaciones oportunas.

La Comisión pasa a continuación al problema del margen razonable que conviene atribuir, con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2, a una sociedad de ventas no independiente en la Comunidad.

En su opinión, la primera cuestión que se plantea es la de si es conveniente atribuir un margen de beneficio a una sociedad de ventas en la Comunidad. La respuesta debe ser afirmativa. En efecto, el margen de beneficio de que se trata en el citado precepto no puede ser el del exportador, porque no es oportuno deducirlo para calcular el precio a la exportación, ni el del comprador independiente, que no afecta al precio de venta a dicho comprador. Se pregunta a continuación cómo hay que determinar un margen de beneficio razonable. Según la Comisión, esta expresión no comtempla un margen de beneficio fijo e inmutable, cualesquiera que sean las circunstancias, sino un margen adaptado a las condiciones en las que operan la industria y el mercado.

En su opinión, el objetivo de la deducción de un margen de beneficio es en efecto reducir el precio aplicado por una sociedad de ventas filial del exportador a un nivel equivalente al que se aplicaría a los importadores independientes. Esta sería, a su juicio, la única solución correcta.

A tal efecto, haría falta, pues, examinar los márgenes de beneficio conseguidos de hecho por los importadores independientes, suponiendo que existan. En su opinión, nada autoriza a decir que el margen de beneficio máximo que hay que atribuir a la sociedad filial de ventas es el que se basa en el precio de venta que se le aplica. Si los importadores independientes consiguen un margen importante en la Comunidad, no hay razón para atribuir un margen reducido a una sociedad filial de ventas, por el mero hecho de que la sociedad madre de producción haya preferido absorber una gran proporción del beneficio conseguido por el grupo en el país de exportación.

En cuanto a las alegaciones presentadas por las demandantes con respecto a la fase de comercialización, la Comisión señala que se plantean concretamente tres problemas en los asuntos de las MEE:

— habría que comprobar en primer lugar si los precios de las filiales de ventas en Japón se sitúan en la misma fase que los de las filiales de ventas, de los exportadores que operan en la Comunidad;

— en caso negativo, qué reajustes habría que operar para las diferencias de fase comercial;

— qué otros reajustes habría que operar por razones distintas de las diferencias de fase comercial.

Desgraciadamente, las actividades de las sociedades no se sitúan en fases comerciales claramente determinadas. Algunas sociedades venden tanto a mayoristas como a usuarios finales. En tal caso, a menos de que cada categoría de clientes represente proporciones muy diferentes en la totalidad de las ventas de ambas sociedades, debe considerarse que operan en la misma fase comercial. El hecho de que las demandantes no hayan mantenido seriamente que había que operar reajustes específicos podía significar que las ligeras diferencias existentes entre las distintas categorías de clientes no justificaban reajustes de importancia.

IV. Respuestas a las preguntas del Tribunal

El *Consejo*, en su respuesta de 7 de abril de 1987, indicó el margen del dumping y el nivel exacto del perjuicio comprobado con relación a la demandante.

En su respuesta presentada el 4 de abril de 1987, *Sharp* negó, entre otras cosas, haber participado en ninguna concertación o práctica colusoria entre productores japoneses o haber seguido instrucciones del Ministerio de Comercio Internacional y de Industria (MITI) a fin de penetrar en el mercado comunitario.

G. Bosco
Juez Ponente