

CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL
SR. JEAN MISCHO
 presentadas el 13 de diciembre de 1990 *

Señor Presidente,
Señores Jueces,

A. Cálculo del valor normal

1. El asunto a que se refieren las presentes conclusiones forma parte de una serie de ocho recursos de anulación interpuestos por productores japoneses de fotocopadoras de papel normal (en lo sucesivo, «PPC») en contra del Reglamento (CEE) n° 535/87 del Consejo, de 23 de febrero de 1987, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fotocopadoras de papel normal originarias de Japón¹ (en lo sucesivo, «Reglamento definitivo» o «Reglamento impugnado»).

2. Por otra parte, mediante las sentencias de 14 de marzo de 1990, Nashua/Comisión y Consejo (C-150/87, Rec. p. I-719), y Gestetner/Consejo y Comisión (C-156/87, Rec. p. I-781), el Tribunal de Justicia ha desestimado ya dos recursos de anulación interpuestos contra el mismo Reglamento por sociedades no japonesas que, sin ser fabricantes de PPC, suministran con su propia marca PPC fabricadas por otras empresas. Por consiguiente, el Tribunal de Justicia conoce ya el contexto fáctico y reglamentario, de manera que sólo haré referencia a él en la medida exigida para la comprensión de mi razonamiento. En cuanto a los motivos y alegaciones invocados por la parte demandante en el presente asunto, Canon Inc. (en lo sucesivo, «Canon»), los examinaré en el orden en que han sido expuestos en el informe para la vista.

3. Canon critica el cálculo del valor normal en dos aspectos diferentes, que tienen en común el proceder de una comparación de los métodos seguidos por el Consejo, parte demandada, por una parte, para el cálculo del valor normal con arreglo al Capítulo B, y en especial a los apartados 3, 4 y 7 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 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 Europea² (en lo sucesivo, «Reglamento de base»), y, por otra, para el cálculo del precio de exportación con arreglo al apartado 8 del artículo 2 del mismo Reglamento. Como, por otra parte, otro de los motivos alegados por Canon se refiere a los reajustes que el Consejo ha efectuado o habría debido efectuar en virtud de los apartados 9 y 10 del artículo 2 «con el fin de establecer una comparación válida» entre estos dos extremos, considero oportuno recordar, con carácter previo, que se deduce de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia³ que estas distintas disposiciones prevén

«tres series de preceptos distintos, cada una de las cuales debe respetarse por separado»⁴

2 — DO L 201, p. 1; EE 11/21, p. 3.

3 — Véanse las sentencias de 7 de mayo de 1987, denominadas «Rodamientos de bolas» (240/84, 255/84, 256/84, 258/84 y 260/84, Rec. pp. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975).

4 — Véase la sentencia de 5 de octubre de 1988, Tokyo Electric/Consejo (asuntos acumulados 260/85 y 106/86, Rec. p. 5855), apartado 31.

* Lengua original: francés.

1 — DO L 54, p. 12.

y, en particular, que

«la validez de la comparación prevista en el apartado 9 del artículo 2 no puede estar subordinada, por tanto, a la condición de que el valor normal y el precio de exportación se hayan calculado según métodos idénticos». ⁵

4. Por último, se deduce de las sentencias de 7 de mayo de 1987, denominadas «Rodamientos de bolas» (véase, especialmente, la sentencia Nachi Fujikoshi/Consejo (255/84, Rec. p. 1861, apartados 17 y 32), por una parte, que el apartado 9 del artículo 2 pretende definir los reajustes que pueden operarse en el valor normal y el precio de exportación después de haber sido calculados según los métodos previstos a tal fin y, por otra, que los reajustes efectuados con arreglo a la letra c) del apartado 10 del artículo 2, que se distinguen tanto por su objetivo como por sus requisitos de aplicación de los reajustes que pueden realizarse en virtud del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 o de la letra b) del apartado 8 del artículo 2, se efectúan en función de elementos objetivos que corresponden a las particularidades de los mercados de que se trata, se repercuten de manera desigual sobre las condiciones de venta y afectan, por consiguiente, al carácter comparable de los precios.

5. 1. Canon alega que, al determinar el valor normal en una fase comercial no comparable a la que se tuvo en cuenta para el cálculo del precio de exportación, las Instituciones infringieron el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

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

6. Recordaré que, según esta disposición, el valor normal es o 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» [letra a)],

o el precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país o un valor calculado

«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*» [letra b)].

7. En la medida en que, mediante este primer motivo, la parte demandante sostiene que para calcular el precio de exportación el Consejo se basó en las relaciones existentes entre Canon y sus filiales europeas, mientras que no calculó el valor normal en función de las transacciones entre Canon y su filial de ventas japonesa, Canon Sales Company (en lo sucesivo, «CSC»), procede subrayar en primer lugar que en realidad el Consejo no se basó en las relaciones existentes entre Canon y sus filiales europeas para el cálculo del precio de exportación. Como se deduce claramente del considerando 15 del Reglamento impugnado, si el Consejo las tuvo en cuenta, fue únicamente con el fin de declarar que el precio pagado entre el exportador de Japón y su filial en la Comunidad constituye un precio de cesión poco fiable y que, por lo tanto, decidía calcular el precio de exportación

«sobre el precio al que el producto se vendió por primera vez a un comprador independiente»,

realizando los reajustes previstos en la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base. En consecuencia, calculó el precio de exportación basándose en el precio de las ventas de las filiales europeas de Canon en el mercado comunitario, de la misma forma que calculó el valor normal en función de las ventas efectuadas por la filial japonesa de Canon en el mercado japonés.

8. Por último, en la medida en que, mediante este motivo, la parte demandante alega que al proceder así el Consejo ha utilizado, para el cálculo del valor normal, ventas no «comparables» o que no permiten una «comparación válida», conforme a lo dispuesto en las letras a) y b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, y que, en tales circunstancias, debería haber calculado el valor normal basándose en la letra b) en lugar de utilizar los precios facturados por CSC, con arreglo a la letra a), se debe hacer constar que el Tribunal de Justicia desestimó ya una alegación similar en la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada. En ésta, el Tribunal de Justicia afirmó que para determinar el valor normal hay que aplicar la letra a) del apartado 3 del artículo 2 con carácter *prioritario*, y que la letra b) sólo tiene carácter *subsidiario* (apartado 11). Y añade más adelante que

«el requisito de comparabilidad impuesto por la letra a) del apartado 3 del artículo 2 se cumple cuando el valor normal y el precio de exportación se calculan ambos sobre la primera venta a un comprador independiente»,

y que

«después, dichas magnitudes deben compararse tal como han sido fijadas, salvo que se apliquen los reajustes y las deducciones expresamente previstos en los apartados 9 y 10 del mencionado artículo 2» (apartado 19).

9. Ahora bien, como acabamos de ver, en el presente asunto, el valor normal y el precio de exportación se calcularon ambos sobre la primera venta a un comprador independiente. De ello se deduce que la alegación de la demandante de que el valor normal así calculado incluye una serie de gastos soportados por CSC, que fueron excluidos del cálculo del precio de exportación para tener en cuenta la intervención de las filiales europeas de Canon en las ventas efectuadas en el mercado comunitario, corresponde lógicamente al motivo referente a la comparación entre estos dos extremos, tal como está regulada en los apartados 9 y 10 del artículo 2, al que volveré a referirme posteriormente.

10. En el contexto del apartado 3 del artículo 2, la inclusión de estos gastos en el valor normal sólo sería criticable si el Consejo hubiera actuado indebidamente al calcular el valor normal sobre los precios aplicados por CSC a los compradores independientes en el mercado japonés.

11. No obstante, en su sentencia de 5 de octubre de 1988, antes citada, el Tribunal de Justicia declaró expresamente que los precios pagados por el primer comprador independiente del producto pueden ser considerados razonablemente como los precios realmente pagados por el producto en su país de exportación o de origen en el curso de operaciones comerciales normales y deben, por tanto, utilizarse según lo dispuesto en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 para el cálculo de valor normal (véase el apartado 12).

12. Además, en su sentencia del mismo día, Silver Seiko/Consejo (asuntos acumulados 273/85 y 107/86, Rec. p. 5927), declaró que

«el reparto de las actividades de producción y de venta en el interior de un grupo formado por sociedades jurídicamente distintas no quita nada al hecho de que se trata de una entidad económica única que ejerce de esta manera actividades, que ejecute, en otros casos, una entidad que también es única desde el punto de vista jurídico» (apartado 13).

A la vista de estos hechos probados, afirma que

«procede estimar que tener en cuenta los precios de la filial de distribución permite evitar que los costes, que están manifestamente englobados en el precio de venta de un producto cuando esta venta se efectúa por un departamento de ventas incluido en la organización del productor, ya no lo estén cuando la misma actividad de venta se ejerza por una sociedad jurídicamente distinta, aunque económicamente controlada por el productor» (apartado 14).

13. En otra sentencia del mismo día, Tokyo Electric/Consejo, antes citada, el Tribunal de Justicia formuló, en el contexto de la inclusión de los gastos de venta en el cálculo del valor normal, la misma idea de la siguiente forma:

«[...] existiría discriminación si determinados gastos englobados necesariamente en el precio de venta de un producto, cuando esta venta la efectúa un departamento de ventas encuadrado en la organización del productor, no lo estuvieran cuando dicho producto lo distribuyera una sociedad jurídicamente

distinta, aunque controlada económicamente por el productor» (apartado 29).

14. Ahora bien, CSC es, según la propia demandante,

«un distribuidor que desempeña una función análoga a la de los distribuidores europeos de Canon» (apartado 25 del escrito de recurso)

bajo el control económico de Canon, que es su accionista mayoritaria. Por consiguiente, realiza las tareas que normalmente corresponden a un departamento de ventas interno de la organización del productor. El Tribunal de Justicia ha realizado esta misma declaración en el apartado 39 de su sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes mencionada, en un asunto que versaba sobre un Reglamento por el que se establecía un derecho antidumping sobre las importaciones de máquinas de escribir electrónicas, por tanto sobre productos distintos de los que trata el presente caso. Basta esta última declaración para rebatir el argumento que la parte demandante pretende extraer del hecho de que CSC haga también de departamento de ventas para productos distintos de las PPC y para proveedores distintos de Canon. Quisiera recordar, por otra parte, que en la sentencia Tokyo Electric/Consejo, antes citada, apartado 33, así como en la sentencia del mismo día, Sharp Corporation/Consejo (301/85, Rec. 1988, p. 5813), apartado 13, el Tribunal de Justicia admitió expresamente que, para calcular el valor normal, las Instituciones pueden tomar en consideración los gastos de las filiales de venta relativos a la venta de productos distintos de los que son objeto de la investigación antidumping.

15. Por todo ello, procede afirmar que el Consejo acertó al adoptar los precios factu-

rados por CSC en las ventas de PPC efectuadas en el mercado japonés como el valor normal contemplado en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base y, en consecuencia, al no excluir los gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales (en lo sucesivo, «gastos VAG») generados por las mismas.

16. Y añadiré que la afirmación de que, por tanto, cabía considerar sin temor a equivocarse que dichos precios se habían realizado «en el curso de operaciones normales» me dispensa de definir mi postura sobre ciertas consideraciones realizadas por las partes en relación con la aplicabilidad del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base y con las consecuencias que una posible aplicación de esta disposición hubiera podido tener sobre la elección que debe realizarse entre la letra a) y la letra b) del apartado 3 del artículo 2.

17. 2. La mayoría de las consideraciones que preceden no se aplican únicamente a la determinación del valor normal con arreglo a la letra a) del apartado 3 del artículo 2, sino también al cálculo al amparo del inciso ii) de la letra b) de la misma disposición. Lo mismo puede decirse de la independencia de los métodos que permiten calcular respectivamente el valor normal y el precio de exportación así como de la legalidad de la inclusión de los gastos VAG de CSC en el cálculo del valor normal (véase, a este respecto, la sentencia Tokyo Electric/Consejo, apartado 29, antes citada). Así pues, no puede acogerse la alegación de la parte demandante de que el Consejo calculó, para las ventas OEM de Canon y para tres modelos vendidos bajo su propia marca, un valor normal que no es comparable al precio de exportación, ya que el primero, a la inversa que el segundo, incluía los gastos VAG de la filial de ventas de Canon.

18. Por lo que se refiere, especialmente, a los *gastos de publicidad* mencionados expresamente por la parte demandante, que, en el momento del cálculo del precio de exportación, fueron deducidos del precio al que las filiales europeas de Canon revendieron las PPC al primer comprador independiente de la Comunidad, añadiré que de la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, apartado 19, se deduce claramente que si bien esta deducción es correcta, resulta innecesario efectuar un nuevo reajuste con arreglo a los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Como ha indicado el Tribunal de Justicia, se deduce de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 que 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».

Soy consciente de que esta disposición se refiere a las diferencias en los gastos de publicidad según que se efectúen en el mercado japonés o comunitario, y no a la cuestión de si los gastos de publicidad hubieran debido deducirse del valor normal y/o del precio de exportación. No obstante, de todo lo anterior se infiere que el Consejo ha podido incluir en el valor normal los gastos soportados por CSC. La cuestión de si era correcto excluir del precio de exportación los gastos de publicidad efectuados por las filiales europeas de Canon es ajena al debate sobre la legalidad del cálculo del valor normal y debe analizarse en el contexto del motivo referente al cálculo del precio de exportación.

19. Por lo que se refiere a la alegación de Canon de que el valor normal de los tres

modelos, denominados A, B y C, vendidos con su propia marca se incrementó artificialmente mediante la inclusión de márgenes de beneficios que no eran apropiados para los productos de que se trata, me adhiero por completo a las observaciones del Consejo. Estimo, en particular, que éste no se ha excedido en la facultad de apreciación de que goza en la materia

— ni cuando estimó que las ventas de determinados productos, en especial las del modelo C, generaron pérdidas «durante un largo periodo» y en «cantidades sustanciales», de manera que podía considerar que tales ventas no se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, conforme al apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base, y, en consecuencia, a calcular un valor normal para dichos productos;

— ni cuando, para el cálculo de este valor normal, utilizó como «margen de beneficios razonable», previsto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2, el beneficio medio calculado en relación con la totalidad de las ventas de los modelos de Canon efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales.

20. A esto hay que añadir que no habría sido equitativo en modo alguno utilizar el beneficio medio en el caso de los modelos vendidos sin pérdidas y no aplicarlo a los modelos vendidos con pérdidas, más aún cuando determinadas ventas con pérdidas fueron incluidas en el cálculo del beneficio medio (véase el párrafo cuarto del considerando 10 del Reglamento impugnado).

21. Por último, el Consejo indicó, sin que su tesis haya sido rebatida, que adoptar el enfoque preconizado conduciría a un margen de dumping muy similar al margen calculado por Canon, que es del 26,6 %. Dado que el derecho antidumping se fijó a un nivel inferior a los márgenes de dumping establecidos con carácter definitivo, es decir el 20 % del precio neto franco frontera comunitaria, considerado suficiente para eliminar el perjuicio infligido a la industria comunitaria, y que el tipo del 20 % constituye el tipo válido para todos los exportadores para los que se ha fijado un margen de dumping igual o superior a dicho porcentaje (véase el considerando 114 del Reglamento definitivo), esta mínima diferencia en el margen de dumping de Canon, que el Consejo ha cifrado en el 0,02 %, no habría podido tener influencia alguna en el tipo del derecho antidumping establecido. En todo caso, Canon no ha demostrado en qué medida esta diferencia habría justificado una modificación del citado tipo para sus productos.

22. Lo mismo cabe afirmar del modelo A, para el que, según ha reconocido el Consejo, se calculó por error un valor normal, basándose en la consideración equivocada de que en el mercado japonés no se había vendido en cantidades suficientes para satisfacer la regla del 5 % establecida en los considerandos 8 de los Reglamentos provisional y definitivo. Canon tampoco ha negado que este error sólo tuvo una incidencia mínima en el margen de dumping, del orden del 0,3 %, e incluso ha tomado nota de ello sin hacer comentario alguno al respecto, de forma que cabe afirmar que no se ha acreditado que hubiera justificado una modificación del tipo del derecho antidumping.⁶

6 — Véanse, para casos similares, en los que la existencia de reducciones en el margen de dumping no ha justificado una modificación del tipo fijado al nivel del perjuicio, las sentencias de 5 de octubre de 1988, *Brother/Consejo* (250/85, Rec. p. 5683), apartado 24, y *TEC/Consejo*, antes citada, apartado 41.

23. Sobre el modelo B, baste decir que Canon no ha rebatido nunca la afirmación del Consejo de que, debido a sus ínfimas ventas en la Comunidad, no se tuvo en cuenta para el cálculo del margen de dumping.

24. Por consiguiente, procede desestimar en su totalidad el motivo basado en el cálculo erróneo del valor normal.

B. Cálculo del precio de exportación

25. Voy a referirme muy brevemente al motivo relativo al cálculo ilegal del precio de exportación. En su sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner/Consejo y Comisión, antes citada, el Tribunal de Justicia definió ya su postura sobre una situación en la que las PPC se venden en la Comunidad a través de una filial del productor, que atiende los pedidos de los clientes de que se trata, les envía las facturas y realiza los cobros correspondientes. El Tribunal de Justicia declaró que el Consejo estaba en lo cierto al aplicar la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base y, por lo tanto, al calcular el precio de exportación sobre el precio facturado por la filial a los primeros clientes independientes, mediante la deducción de un margen razonable para los gastos generales y los beneficios.

26. Lo que en el asunto Gestetner/Consejo y Comisión se aplicaba para las ventas efectuadas a los compradores OEM (es decir, a los proveedores de PPC que no son fabricantes pero venden con su propia marca productos adquiridos a otros), se aplica, en

el presente caso, no sólo para las ventas OEM de Canon, sino también para las ventas de Canon, a través de Canon Europa, a otros compradores independientes en Irlanda, Dinamarca y Grecia. En efecto, para todas esas ventas, Canon Europa, «aunque no importe oficialmente el producto, asume sin embargo las funciones típicas de una filial de importación» (véase el párrafo tercero del considerando 15 del Reglamento impugnado) y soporta por ello gastos que reducen el importe efectivamente percibido por el exportador y que deben por tanto deducirse del precio pagado por el primer comprador independiente cuando éste sirve de base para el cálculo del precio de exportación.

27. Además, de la sentencia Gestetner/Consejo y Comisión, antes citada, se deduce que el hecho de que los gastos soportados por Canon Europa correspondan a una actividad que ha tenido lugar *antes de la importación* no obsta a la aplicación de la letra b) del apartado 8 del artículo 2. En efecto, aunque esta disposición sólo mencione expresamente los reajustes necesarios para tener en cuenta todos los gastos producidos *entre la importación y la reventa*, tampoco excluye los reajustes exigidos cuando, por otros motivos, se deba calcular el precio de exportación (apartado 33 de la sentencia).

28. Por último, como en el asunto Gestetner/Consejo y Comisión, tampoco se ha demostrado en el presente caso que las deducciones realizadas para tener en cuenta gastos y beneficios inherentes al papel de Canon Europa, es decir, el 5 % en el caso de los OEM y el 15 % en el de las ventas realizadas a otros clientes independientes, hayan sido excesivas. En consecuencia, procede desestimar el motivo referente al cálculo del precio de exportación.

C. Comparación

29. Canon alega que las Instituciones adoptaron una interpretación indebidamente restrictiva de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, al negarse a efectuar reajustes en el valor normal para tener en cuenta todos los gastos efectuados por CSC, las diferencias de fase comercial y ciertos factores del coste que tengan una relación directa con las ventas, como las reducciones por entrega a cuenta de un aparato usado, los gastos de transporte y los gastos directos efectuados por vendedores en sus actividades de venta.

30. En cuanto a la «fase comercial», la alegación de Canon es idéntica en gran medida a la expuesta en el contexto del cálculo del valor normal, que, por el hecho de haberse efectuado en la fase comercial de la venta *por* sociedades de ventas, comprendería gastos no incluidos en el precio de exportación, que correspondería a la fase comercial de la venta *a* las sociedades de venta. Por consiguiente, me permito remitirme a las observaciones realizadas en dicho contexto.

31. Añadiré aquí que en la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, el Tribunal de Justicia declaró ya 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» (apartado 41).

32. Ahora bien, a tenor del apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, el precio

de exportación y el valor normal deben compararse preferiblemente en la fase «en fábrica», de forma que si tal es el caso, las Instituciones no están obligadas a conceder reajustes por las diferencias de fase comercial (véase, en este sentido, el apartado 30 de la sentencia de 5 de octubre de 1988, Silver Seiko/Consejo, antes citada). Además, según la letra c) del apartado 10 del artículo 2, las diferencias de fase comercial sólo hubieran justificado un reajuste «en la medida en que no hayan sido tomadas en consideración de otra forma».

33. Respecto a los *gastos de CSC*, Canon distingue entre las críticas dirigidas contra la negativa generalizada del Consejo a realizar las deducciones necesarias para hacer comparables el valor normal y el precio de exportación y las dirigidas contra la negativa a conceder varios reajustes precisos por razones que ella estima injustificadas.⁷

34. En este contexto, se debe recordar, en primer lugar, que de las sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de mayo de 1987, denominadas «Rodamientos de bolas», antes citadas, se deduce que la parte que solicita la concesión de un reajuste con arreglo a lo dispuesto en el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base debe aportar la prueba de que su solicitud está justificada,

«es decir, de que la diferencia que alega tiene que ver con uno de los factores enumerados en el artículo 2, apartado 9, de que esa diferencia afecta a la posibilidad de comparar los precios y, finalmente, por lo que respecta más concretamente, como en este caso, a las diferencias en las condiciones de venta, de que tales diferencias tienen una relación directa con las ventas consideradas».⁸

⁷ — Véase el apartado 95 de la réplica.

⁸ — Véase, en especial, la sentencia de 7 de mayo de 1987, Mi-nebea/Consejo (260/84, Rec. p. 1975), apartado 43.

Por tanto, no basta con que Canon afirme, de forma general, que las Instituciones dieron una interpretación demasiado restrictiva del concepto de

«diferencias en las condiciones de venta que tengan una relación directa con las ventas»

limitándolas a aquéllas que

«se refieren a las obligaciones inherentes a un contrato de ventas que pueden figurar en el propio contrato o en las condiciones generales de venta establecidas por el vendedor» (véase el considerando 26 del Reglamento provisional, confirmado por el considerando 20 del Reglamento definitivo).

Canon debería, por el contrario, probar caso por caso, además de las diferencias que invoca y de que afectan a la comparación entre los precios, que tienen una relación directa con las ventas consideradas.

35. En segundo lugar, se deduce de los considerandos 17 y 18 del Reglamento definitivo que las Instituciones realizaron reajustes con arreglo a los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base, a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparación entre los precios, como por ejemplo las diferencias en las condiciones de venta,

«si se podía demostrar satisfactoriamente una relación directa entre tales diferencias y las ventas en cuestión. Este fue el caso en relación con las diferencias en las condiciones de crédito, fianzas, comisiones, salarios

pagados a los vendedores, envasados, transporte, seguro, mantenimiento y costes accesorios».

Canon no ha negado este hecho, de forma que debe admitirse que el motivo relativo a la supuesta negativa generalizada a efectuar los reajustes necesarios no afecta a la totalidad de los gastos VAG realizados por CSC, sino tan sólo a los gastos administrativos y generales.⁹

36. Ahora bien, como hemos visto ya, la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base establece expresamente que «por regla general» no se efectuará ningún reajuste por las diferencias existentes en los gastos administrativos y generales, incluidos los gastos de investigación y de desarrollo o de publicidad. Para que pueda realizarse un reajuste por tal concepto, Canon debería poder alegar, además de la relación directa entre las ventas de que se trata,

«la existencia de [una] circunstancia especial que pueda justificar una excepción a esa regla general».¹⁰

37. Estimo, al igual que el Consejo, que ninguno de los dos elementos invocados por Canon constituye una «circunstancia especial».

38. En el contexto del primer motivo alegado por Canon hemos visto ya que los gastos efectuados por CSC en relación con las ventas de PPC en el mercado japonés han podido quedar [en caso de que se aplique la

⁹ — Véanse los apartados 82 a 98 del escrito de recurso.

¹⁰ — Véase, en especial, la sentencia de 7 de mayo de 1987, Mi-nebea/Consejo, antes citada, apartado 45.

letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base] o ser [en caso de que se aplique el inciso ii) de la letra b) de la misma disposición] incluidos legalmente en el valor normal, ya que, para tales ventas, CSC desempeña las funciones de departamento de ventas de Canon. Ello se ajusta a la finalidad de las normas aplicables para la determinación del valor normal, que es determinar el precio de venta de un producto tal como sería si dicho producto se vendiera en el mercado de origen o de exportación o tal como sería si el citado producto se vendiera en dicho mercado en el curso de operaciones comerciales normales.¹¹ Sería contrario a dicha finalidad excluir ciertos gastos de este precio porque *sólo* guardan relación con las ventas realizadas en el mercado interior (y, por tanto, no estarían incluidos en el precio de exportación).

39. Esta necesidad tampoco puede imponerse a la vista de la afirmación de que CSC cumple para otros productos y/o para otras sociedades funciones idénticas a las que ejerce para las ventas de las PPC de Canon. Si así fuera, basta con repartir los gastos efectuados por CSC de forma que sólo se incluyan en el valor normal los gastos producidos por las ventas de las PPC de Canon. Tal es el caso en el presente asunto, pues se deduce del considerando 12 del Reglamento provisional, que fue corroborado por el considerando 12 del Reglamento definitivo, que para tener en cuenta el hecho de que CSC desempeñaba funciones distintas a las de un departamento de ventas en relación con las PPC de Canon, las Instituciones se cercioraron de que los costes ligados a estas otras funciones no aumentaban la imputación de costes de la venta de PPC al calcular esta imputación sobre el volumen total de negocios de CSC, lo que permite

expresamente el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base.

40. En cuanto al reajuste que Canon solicita por los *pagos por entrega* a cuenta de un aparato usado, considero lícito que el Consejo se niegue a realizarlo. En efecto, por una parte, una reducción por entrega no hace, por regla general, sino reflejar el «valor de la máquina usada para el exportador» (véase el considerando 14 del Reglamento provisional y el apartado 82 del escrito de contestación), que a decir verdad no concede ninguna reducción real sobre sus precios de venta sino que paga por el aparato devuelto. Así, este pago se distingue claramente de las reducciones ordinarias, como los descuentos por cantidad, mencionados expresamente en el inciso i) de la letra b) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, cuya concesión, motivada por el elevado número de productos vendidos, determina una disminución real del precio de tales productos. De ello se deduce que toda reducción por entrega debe incluirse, en principio, dentro del valor normal calculado según lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, pues el valor del aparato entregado constituye una parte del precio «realmente» pagado o por pagar por el comprador del producto nuevo. Por otra parte, la cuestión de su posible deducción con arreglo a la letra c) del apartado 10 del artículo 2 no podría plantearse si tal no fuera el caso.

41. Por otra parte, el hecho de que la reducción por entrega se conceda únicamente en las ventas de aparatos nuevos no obliga a considerar que el pago tenga una relación *directa* con la venta de tales productos. Como expone el Consejo en el apartado 59 de la dúplica, la reducción por entrega, por el contrario, está directamente relacionada con la operación de entrega y sólo indirectamente con la venta, que podría también llevarse a cabo sin la entrega. Proporciona así al productor/vendedor un beneficio suplementario distinto de la venta del pro-

11 — Véase, en este sentido, en lo que se refiere al cálculo del valor normal, la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, apartado 26.

ducto nuevo, es decir, el que obtiene de la devolución del aparato usado.

42. Considero que la validez de esta afirmación subsiste con independencia de la naturaleza o de la forma que revista este beneficio distinto de la venta. También estimo indiferente que, en el presente caso, el beneficio que la reducción por entrega proporciona al productor no sea el precio de reventa de los aparatos usados (dado que no existe mercado de segunda mano de PPC en Japón), sino el beneficio que el productor obtiene de su retirada del mercado y de la circulación. Como explica el Consejo en el párrafo segundo del considerando 13 del Reglamento impugnado, con ello

«la demanda de máquinas nuevas se mantiene al nivel más alto posible a unos precios que, por lo tanto, se fijan también a niveles más elevados que en el supuesto de que hubiera existido un mercado de segunda mano».

Por añadidura,

«la mayor demanda no sólo estimula los precios, sino también niveles de mayor producción que normalmente deberían provocar un incremento de las economías de escala y niveles de beneficios proporcionalmente más elevados».

43. Por otra parte, Canon no discute este hecho, pero aduce que el beneficio que suponen los precios más elevados se refleja íntegramente en los precios de PPC utilizados para calcular el valor normal. Ahora bien, los beneficios de que se trata no se traducen únicamente en precios elevados para las

PPC nuevas a falta de un mercado de segunda mano, pues consisten igualmente, debido a la retirada prematura del mercado de las PPC en servicio, en el mantenimiento de un nivel de producción importante, economías de escala considerables y márgenes de beneficios más elevados.

44. Concluyo de todo lo anterior que, habida cuenta de que el Consejo había declarado que

«el productor recibe un valor por el pago mediante entrega, aparte de la venta en sí misma [...] que representa efectivamente el valor que el productor obtiene de la retirada del mercado de las máquinas dadas como entrega» (véase el considerando 14 del Reglamento impugnado),

podía negarse legalmente a realizar el reajuste solicitado por tal concepto.

45. En cuanto al reajuste solicitado por Canon para tener en cuenta los *gastos de transporte* producidos a consecuencia de sus ventas a CSC, se debe recordar que del considerando 17 del Reglamento impugnado se deduce que se efectuaron reajustes para tener en cuenta diferencias en los costes de transporte que afectaban a la comparación entre los precios,

«si se podía demostrar satisfactoriamente una relación directa entre tales diferencias y las ventas en cuestión».

Ahora bien, el hecho de que las Instituciones hayan considerado a CSC como parte integrante de la entidad económica Canon y de que hayan, por consiguiente, podido determinar legalmente el valor normal a partir

de la primera venta a un comprador independiente significa que los gastos de transporte realizados con ocasión de las ventas a CSC no podían considerarse «directamente relacionados con las ventas consideradas». Estos gastos son en realidad gastos de transporte interno y se producen en una fase anterior a las «ventas consideradas». Por otro lado, la parte demandante se equivoca cuando afirma que al negarse a realizar un reajuste por los gastos de transporte el valor normal no se situó en la fase en fábrica (véase el apartado 128 del escrito de contestación). En cambio, como ya hemos visto en el contexto de los reajustes solicitados por diferencias de fase comercial, cuando las Instituciones tuvieron en cuenta la primera venta a un comprador independiente, determinaron el valor normal en la fase «en fábrica», lo que, a su vez, puede confirmar que los gastos de transporte interno del grupo Canon son anteriores a la fase «en fábrica» así determinada y que, en consecuencia, no está justificado un reajuste por tal concepto (véase la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, apartados 38 a 41).

tos administrativos y generales tendría el carácter de excepción a una norma redactada en términos absolutamente generales, que además confiere a las Instituciones una amplia facultad de apreciación, es evidente que debería justificarse tras examinar cada caso concreto. Tampoco basta declarar que las Instituciones reconocieron en asuntos anteriores que los gastos de viaje de los vendedores pueden tener una relación directa con las ventas para acreditar que así sea en el presente caso. Aceptar esta forma de proceder supondría exigir a las Instituciones que demostraran en cada ocasión las razones precisas por las cuales han abandonado una postura adoptada en asuntos anteriores e invertir la carga de la prueba que, en esta materia, como he dicho con anterioridad, incumbe a la parte que solicita un reajuste con arreglo al apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Antes tales circunstancias, sólo puedo concluir que la parte demandante no ha logrado demostrar ni la existencia de una circunstancia especial que justifique una excepción a la norma que impide operar reajustes por gastos administrativos y generales ni la de una relación directa de los gastos de que se trata con las ventas consideradas.

46. Respecto a los *gastos efectuados por los vendedores*, es decir, los gastos de viaje, de aparcamiento y de seguro de sus vehículos así como los gastos de formación para la venta, procede afirmar que forman parte de los gastos administrativos y generales, los cuales, por regla general, salvo la existencia de «una circunstancia especial», no merecen ningún reajuste. Aparte de afirmar que en el asunto de las máquinas de escribir electrónicas, que dio lugar a la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, se concedió un reajuste por este concepto ante la presentación de medios de prueba idénticos, Canon no ha aportado todavía ninguna prueba de la existencia de una «circunstancia especial». Ahora bien, como la realización de un reajuste por gas-

47. Añadiré que el importe de los gastos por los que se solicita un reajuste es mínimo, de manera que carece de incidencia significativa sobre el margen de dumping comprobado en el caso de Canon y, *a fortiori*, sobre el tipo del derecho antidumping establecido.

48. Por consiguiente, procede igualmente desestimar en su conjunto el motivo basado en la comparación incorrecta entre el valor normal y el precio de exportación.

D. Perjuicio

49. Los argumentos invocados por Canon en apoyo del motivo fundado en la evaluación incorrecta del perjuicio realizada por las Instituciones por no haberse basado en todos los segmentos del mercado no son nuevos pues ya los alegó durante la investigación y el Consejo definió expresamente su postura al respecto en los considerandos 28 a 31 del Reglamento impugnado. Para decirlo de una vez, estimo que Canon no ha logrado demostrar, en el procedimiento seguido ante el Tribunal de Justicia, que al desestimar dichos argumentos en su totalidad por las razones indicadas el Consejo se hubiera basado en hechos materialmente inexactos o hubiera incurrido en error manifiesto de apreciación.

50. El principal fallo de la argumentación de la parte demandante reside en el hecho de que se basara en muy amplia medida en consideraciones relativas a las cuotas de mercado que poseen los productores comunitarios en las diferentes categorías de PPC, que van desde la fotocopidora personal (en lo sucesivo, «PC») a la del segmento 5. Partiendo de que, durante el período comprendido entre 1982 y 1984, las cuotas de mercado de las denunciantes aumentaron en cada una de estas categorías, exceptuando la de las PPC del segmento 2, cuyo único fabricante comunitario, Rank Xerox, había suspendido la producción entre 1983 y 1985, Canon llega a la conclusión de que el único medio que permitiría a las Instituciones comunitarias determinar la existencia de un perjuicio sería fusionar todos los segmentos y tratar las fotocopadoras de todos los segmentos como «productos similares»

con arreglo a lo dispuesto en el apartado 12 del artículo 2 del Reglamento de base.¹²

51. Ahora bien, este modo de proceder es contrario al que debe prevalecer para la determinación del perjuicio y que las Instituciones han seguido en el presente caso. A tenor del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base,

«únicamente se determinará la existencia de perjuicio cuando las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones causen un perjuicio [...] importante a un determinado sector económico establecido en la Comunidad o retrasen sensiblemente el establecimiento del mismo».

Para verificar si tal es el caso, el apartado 4 de la misma disposición establece que

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

Del apartado 2 del artículo 4 se deduce que este examen debe incluir diversos factores y, entre ellos, los efectos que las importaciones de que se trata han tenido especialmente sobre las cuotas de mercado del sector económico comunitario afectado.

52. De estos textos se infiere que procede determinar la «producción del producto similar de la Comunidad» antes de comprobar si ésta ha sufrido un perjuicio importante

12 — Véase, en particular, el apartado 155 del escrito de réplica.

debido a los efectos del dumping o de la subvención.

53. Se deduce igualmente que si las Instituciones tuvieran razón al considerar que el sector afectado en el presente caso era el de las PPC de todos los segmentos, sin distinción, no cabe extraer ningún argumento del hecho de que la cuota de mercado de éste, en cualquiera de estos segmentos, puede haber aumentado durante el período de referencia. En el asunto Gestetner/Consejo y Comisión, antes citado, el Tribunal de Justicia se basó en un razonamiento idéntico para desestimar una alegación relativa a la inclusión de Rank Xerox en el sector económico de la Comunidad con arreglo al apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base. En efecto, en el apartado 56 de su sentencia de 14 de marzo de 1990, consideró irrelevante que el valor añadido de las PPC de baja capacidad fabricadas por Rank Xerox en el Reino Unido fuera muy inferior al de la totalidad de los segmentos, por cuanto el Consejo había afirmado con acierto, en el considerando 58 del Reglamento impugnado, que

«dado que el producto similar en el procedimiento se ha definido como todas las fotocopadoras, desde las copadoras personales hasta las máquinas clasificadas en el segmento 5 de Dataquest, no sería adecuado analizar si un productor comunitario debería ser parte del sector económico comunitario únicamente en términos de su producción de un modelo o de una gama limitada de modelos».

54. ¿Es acertada esta definición de «producto similar» adoptada por el Consejo?

55. Estimo útil precisar a este respecto que al evaluar el perjuicio debe comprobarse, en primer lugar, si existe en la Comunidad una producción de productos que puedan considerarse «similares» a los que en ella se importan en condiciones de dumping. En consecuencia, lo que interesa en un principio no es saber si diferentes tipos de un mismo producto, con independencia de su origen, pueden calificarse como «productos similares», sino comparar los productos importados con los productos fabricados en la Comunidad.

56. Ahora bien, la parte demandante no ha discutido que, durante el período de referencia, existía en la Comunidad una producción de PPC en todos los segmentos, que abarcaba desde el PC hasta el segmento 5, y que las exportaciones japonesas de PPC abarcaban hasta el segmento 4. En la medida en que la propia demandante se basa, al igual que las Instituciones, en la segmentación de Dataquest y que no alega que determinados tipos de PPC no pertenecen al «buen» segmento, procede afirmar que existía en la Comunidad una producción de productos «similares en todos los aspectos a los productos considerados» o, al menos, en el supuesto de que existieran ligeras divergencias entre ciertos productos de un mismo segmento, de

«productos que presentan características que se asemejen en gran medida a las del producto considerado» (véase el texto del apartado 12 del artículo 2 del Reglamento de base).

57. La única cuestión que habría podido plantearse en este contexto es la de si fue correcto incluir las PPC del segmento 5 en la definición de producción de «productos similares» en la Comunidad, dado que en el período de referencia no existían exporta-

ciones japonesas de PPC de esta categoría. Ahora bien, como ha afirmado el Consejo acertadamente (en el apartado 104 del escrito de contestación), esta cuestión es más bien teórica, pues de cualquier forma no se ha reconocido que las PPC del segmento 5 hayan sufrido un perjuicio (véanse los considerandos 79 y 80). Además, la Comisión ya había definido su postura a este respecto en el Reglamento provisional (véanse los considerandos 37 y 38) y el Consejo, en la medida en que consideró, de forma general, que las PPC de segmentos contiguos son también «productos similares», confirmó de forma implícita que las PPC (comunitarias) del segmento 5 son similares a las PPC (japonesas) del segmento 4.

58. Respecto a si las Instituciones han llegado a evaluar el perjuicio de la totalidad del sector comunitario de PPC que abarca desde la PC hasta las PPC del segmento 5, se debe recordar que las cuotas de mercado son sólo uno de los factores económicos que deben tenerse en cuenta para medir los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre el sector económico comunitario afectado. Además, la lista de factores económicos que figura en la letra c) del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento de base tiene un valor meramente indicativo, de forma que las Instituciones no están obligadas a valorar cada uno de ellos en todos los casos (véase, en este sentido, la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo, antes citada, apartado 56). Por último, los efectos de las importaciones sobre los factores económicos de que se trata sólo constituyen, a su vez, uno de los factores que deben ponderarse para la determinación del perjuicio, junto al volumen y a los precios de las importaciones (véase, en este sentido, la sentencia de 5 de octubre de 1988, Technointorg/Comisión y Consejo, asuntos acumulados 294/86 y 77/87, Rec. p. 6077, apartado 41). De ello se deduce, por una parte, que los errores que pudieran cometerse en la

apreciación de las cuotas de mercado no deben conducir necesariamente a una evaluación global del perjuicio diferente y, por otra, que un posible aumento de la cuota de mercado de los productores comunitarios no excluye forzosamente que se declare la existencia de un perjuicio.

59. Procede destacar, seguidamente, que el Consejo nunca ha mantenido que *todas* las PPC sean «productos similares». La Comisión había precisado expresamente esta evidencia en el considerando 38 del Reglamento provisional, al añadir que

«las copiadoras personales y las máquinas manejadas con consola de mando de elevado volumen evidentemente no son productos similares».

Pero, si no todas las PPC son «productos similares», «al menos» pueden considerarse como tales las PPC de segmentos contiguos. Esta afirmación es corroborada por el Consejo en el considerando 31 del Reglamento impugnado.

60. En mi opinión, las consideraciones en que el Consejo basa esta afirmación, reproducidas en el considerando 30 del Reglamento impugnado, son perfectamente válidas y no manifiestamente erróneas. Las Instituciones valoraron los hechos basándose en los trabajos de los institutos independientes de investigación y estudio Dataquest e Info-Markt, de los que se deduce, por una parte, que no existen fronteras claras y definidas entre los diferentes segmentos, que en

ocasiones se superponen, pues, por sus características técnicas, ciertas PPC pueden clasificarse en segmentos diferentes, y, por otra, que las PPC de segmentos contiguos compiten entre sí.

61. Por consiguiente, el hecho de que PPC pertenecientes a distintos segmentos, o al mismo segmento, puedan diferir fundamentalmente en lo que se refiere a la velocidad de copia, no obsta para que cumplan funciones idénticas y respondan a las mismas necesidades. La afirmación, no discutida por la parte demandante (véase el apartado 162 del escrito de réplica), de que la elección del cliente depende con frecuencia de que desee centralizar o descentralizar sus instalaciones de copia, es decir instalar una PPC de alto volumen o varias de baja capacidad, basta para demostrarlo. Al afirmar que

«en muy gran medida, el éxito japonés se debe al desarrollo de segmentos del mercado que habían sido ampliamente ignorados por otras compañías» (apartado 144 del escrito de recurso),

Canon reconoce, por otra parte, de forma implícita que el desarrollo de ciertos segmentos puede hacerse en detrimento de otros segmentos, aunque sólo sea privando a estos últimos de mercados que de otro modo habrían podido ocupar.

62. Lo mismo puede decirse de las copadoras personales y de las PPC del segmento 1, por lo que Canon se equivoca cuando afirma que al introducir su PC creó un mer-

cado nuevo. El Consejo subrayó acertadamente que, a lo sumo, Canon amplió el mercado de las PPC existente y suscitó una demanda creciente de PPC de baja capacidad. Por otra parte, según cifras de Canon, la cuota de mercado que ocupan las denunciadas en el segmento de las PC aumentó tan sólo de un 0 a un 0,8 %, de forma que no cabe descartar que, en este segmento concreto, el importante retraso en el establecimiento del sector económico comunitario pueda constituir un perjuicio.

63. Ante tales circunstancias, considero lícita la afirmación del Consejo de que

«las máquinas de segmentos contiguos son lo suficientemente *parecidas* como para que se les considere “productos similares” en el contexto del presente procedimiento» (considerando 31 del Reglamento impugnado).

En consecuencia, no puede acogerse el motivo fundado en la evaluación incorrecta del perjuicio.

E. Vicios sustanciales de forma

64. Considero que el motivo referente a la insuficiencia de motivación es infundado en los tres aspectos alegados por Canon.

65. Canon expone en primer lugar que, para poder calcular el valor normal según lo dispuesto en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, las Instituciones hubieran debido declarar expresamente que los precios utilizados eran

«comparables» a los empleados para el cálculo del precio de exportación.

66. Se debe precisar, a este respecto, que si la motivación exigida por el artículo 190 del Tratado debe mostrar, de forma clara e inequívoca, el razonamiento de la autoridad comunitaria que adoptó el acto en cuestión, de manera que permita a los interesados, para que éstos puedan defender sus derechos, conocer las razones de la medida tomada, y al Tribunal ejercer su control (véase, en especial, la sentencia de 7 de mayo de 1987, Minebea/Consejo, antes citada, apartado 23),

«sin embargo, no cabe exigir que la motivación de los reglamentos especifique los diferentes elementos de hecho o de derecho recogidos en los reglamentos, a veces muy numerosos y complejos, siempre y cuando se integren dentro de la sistemática del conjunto del que forman parte» (véase, principalmente, la sentencia de 2 de mayo de 1990, Scarpe, C-27/89, Rec. p. I-1701, apartado 27).

Por otra parte, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia,

«la motivación de un acto normativo puede deducirse no sólo de su tenor, sino también del conjunto de normas jurídicas que regulan la materia de que se trata» (véase la sentencia de 23 de febrero de 1978, An Board Baine, 92/77, Rec. p. 497, apartado 36) (*traducción provisional*).

67. Ahora bien, de una comparación entre los considerandos 5 y 6 del Reglamento definitivo, que se remiten a los considerandos concordantes del Reglamento provisional, y los considerandos siguientes del Capítulo consagrado al valor normal, se deduce que

este último se ha calculado unas veces con arreglo a la letra a) y otras según lo dispuesto en la letra b) del apartado 3 del artículo 2. En este contexto, considero que el párrafo primero del considerando 7 del Reglamento provisional, que fue corroborado expresamente por el considerando 6 del Reglamento impugnado, muestra de manera suficientemente clara y explícita la aplicación que han dado las Instituciones a la letra a) del apartado 3 del artículo 2. En efecto, este considerando reza como sigue:

«A pesar de algunas quejas en sentido contrario por parte de los exportadores, la Comisión consideró que no sería apropiado tener en cuenta los precios de cesión interna entre compañías relacionadas o sucursales de cualquier exportador cuando se estableciera el valor normal por medio de los precios interiores, ya que estos precios no son los que se pagan o se podrían pagar en el curso de operaciones comerciales normales por un producto similar. Por ello, para determinar el valor normal se utilizaron únicamente los precios de compradores independientes.»

68. Como, por otra parte, en el caso de que una filial del exportador haya intervenido en la venta en el mercado comunitario, los precios aplicados al primer comprador independiente han sido también utilizados para el cálculo del precio de exportación, y ello debido a que los precios entre el exportador en Japón y su filial en la Comunidad fueron considerados como precios de cesión poco fiables (véanse los considerandos 15 y 16 del Reglamento definitivo), un lector atento ha podido comprender sin duda alguna que al utilizar los precios aplicados a los compradores independientes para calcular el valor normal el Consejo ha pretendido satisfacer el requisito del carácter comparable impuesto por la letra a) del apartado 3 del artículo 2. En todo caso, Canon no se dejó engañar y planteó, como primer motivo de fondo en apoyo de su recurso, el hecho de

que el Consejo se basó indebidamente en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 para determinar el valor normal. Demostró así ser plenamente capaz de defender sus derechos, máxime si se tiene en cuenta que la postura del Consejo se limitaba a confirmar la de la Comisión, que Canon pudo conocer con ocasión del procedimiento antidumping.

69. La parte demandante alega después que las Instituciones se negaron a examinar las pruebas presentadas sobre las funciones desempeñadas por CSC y que demostraban, principalmente, que CSC no es sólo un organismo de ventas de PCC de Canon.

70. Ahora bien, de las observaciones realizadas en el contexto del primer motivo suscitado por Canon se deduce que, en el caso de un reparto de las actividades de producción y de venta entre dos sociedades jurídicamente distintas pero vinculadas económicamente, los precios aplicados por el organismo de ventas a los primeros compradores independientes pueden utilizarse legalmente para el cálculo del valor normal, de manera que cuando el Consejo pudo darse cuenta de que, en relación con las PPC de Canon, CSC desempeñaba las funciones que corresponden normalmente a un organismo de ventas, ya no estaba obligado a examinar las pruebas relativas a las otras funciones realizadas por CSC. Por otra parte, el Consejo nunca ha negado que CSC desempeñara efectivamente otras funciones.

71. Por último, en cuanto a la motivación de la negativa a considerar determinados gastos como directamente relacionados con las ventas, basta remitirse al considerando

26 del Reglamento provisional, que fue confirmado por el considerando 20 del Reglamento impugnado. En él las Instituciones indican expresamente que, para poder considerar que las diferencias en las condiciones de venta tienen «una relación directa con las ventas consideradas», tal como establece la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, es preciso que se refieran a «costes que son estrictamente necesarios para cumplir las condiciones de venta en cuestión» y que éstos tengan «una relación funcional directa con las ventas consideradas», esto es, que se «producen porque se lleva a cabo una venta particular». Y añaden que, «en general, los gastos administrativos y generales, donde quiera que se produzcan, no tienen tal relación funcional directa y por ello no son admisibles» y que, «en el presente caso, no hay razón para separarse de esta directriz». Por lo que se refiere, en particular, a los pagos por entrega a cuenta de un aparato usado, recordaré que el Consejo expuso la postura de las Instituciones de forma bastante detallada en los considerandos 13 y 14 del Reglamento impugnado.

72. En consecuencia, no cabe mantener que las Instituciones no han explicado lo que entienden por «gastos que tienen una relación directa» con las ventas ni indicado las razones que les llevaron a no conceder los reajustes por los distintos tipos de gastos invocados por la parte demandante. Si su interpretación es correcta y si podían legalmente negarse a conceder los reajustes solicitados son temas que deberían tratarse en el contexto del tercer motivo, referente a la aplicación de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, examinado con anterioridad.

73. En aras de la exhaustividad, añadiré que la supuesta contradicción en el precio de exportación calculado para las ventas de Ca-

non a los OEM, alegada por la parte demandante al final de su escrito de réplica, se debe a un malentendido de esta última. Canon aduce que de los considerandos 16 y 92 del Reglamento impugnado se infiere claramente que, para tales ventas, el precio de exportación era el precio aplicado a los clientes OEM, y ello en contra de lo afirmado por el Consejo durante el procedimiento seguido ante el Tribunal de Justicia, esto es, que habían aplicado la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base a todas las ventas realizadas por Canon a los OEM en el interior de la Comunidad.

74. La segunda frase del considerando 16 del Reglamento impugnado indica que,

«en relación con el tema de las ventas a los OEM, que se discute en el punto 18 de dicho Reglamento [provisional], el Consejo ratifica las conclusiones de la Comisión en el sentido de que los precios de exportación en tales condiciones deberían ajustarse adecuadamente para tener en cuenta la función de la filial del exportador al realizar tales ventas».

El Consejo ya había explicado con anterioridad, tanto en el considerando 15 como en el inicio del 16, por qué y cómo había aplicado la letra b) del apartado 8 del artículo 2 a las ventas en la Comunidad en las que intervenían filiales de los exportadores. Exponía, en particular, que el precio válido entre el exportador en Japón y su filial en la Comunidad, que era el precio pagado para exportar y que debería haber servido de precio de exportación de acuerdo con la reglamentación antidumping, era un precio de cesión poco fiable y que, en consecuencia, el precio

de exportación debía calcularse sobre el precio de reventa al primer comprador independiente. Situada en este contexto, la expresión «precios de exportación» que figura en la segunda frase del considerando 16 sólo puede referirse al citado precio de reventa, utilizado para el cálculo del precio de exportación. Este precio de reventa es el que se «ajusta adecuadamente para tener en cuenta la función de la filial del exportador al realizar tales ventas» a los OEM. Como hemos visto con anterioridad, en la sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner/Consejo y Comisión, antes citada, el Tribunal de Justicia consideró legal la aplicación de la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base a las ventas a los OEM.

75. Por lo que respecta al pasaje del considerando 92 del Reglamento impugnado, que establece que

«el precio pagado para la exportación a la Comunidad es el precio pagado por el OEM al productor japonés de que se trata»,

debe entenderse dentro de su propio contexto, es decir, el de si podía tratarse a los OEM como a los exportadores para los que pudieron calcularse márgenes de dumping separados. Por lo tanto, ello no prejuzga en modo alguno la forma en que debe calcularse el precio de exportación en un caso concreto. Nada indica, por otra parte, que en el supuesto de que las filiales de los exportadores no hubieran intervenido en las ventas a los OEM en el interior de la Comunidad, las Instituciones no hubieran adoptado como precio de exportación el «precio pagado por el OEM al productor de que se trata».

Conclusión

76. Habida cuenta de que no puede acogerse ninguno de los motivos invocados por la parte demandante, propongo al Tribunal de Justicia que desestime el recurso y condene a Canon al pago de las costas, incluidas las de las partes coadyuvantes.