

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta)  
de 10 de marzo de 1992 \*

En el asunto C-175/87,

**Matsushita Electric Industrial Co. Ltd**, Osaka, Japón,

y

**Matsushita Electric Trading Co. Ltd**, Osaka, Japón, representadas por los Sres. David Vaughan, QC, e Ian Stewart Forrester, Abogado de Escocia, asistidos por los Sres. Jacques Buhart, asesor jurídico del despacho Coudert Frères, París, y Takaaki Nagashima, del despacho Masunaga Nagashima & Hashimoto, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M<sup>es</sup> Arendt y Harles, 4, avenue Marie-Thérèse,

partes demandantes,

contra

**Consejo de las Comunidades Europeas**, representado por los Sres. Hans-Jürgen Lambers, Director del Servicio Jurídico, y Erik Stein, Consejero Jurídico, en calidad de Agentes, asistidos por los Sres. Hans-Jürgen Rabe y Michael Schütte, Abogados de Hamburgo y Bruselas respectivamente, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Jörg Käser, Director de la Dirección de asuntos jurídicos del Banco Europeo de Inversiones, 100, boulevard Konrad Adenauer, Kirchberg,

parte demandada,

apoyada por

\* Lengua de procedimiento: inglés.

**Comisión de las Comunidades Europeas**, representada por los Sres. John Temple Lang, Consejero Jurídico, y Eric White, miembro del Servicio Jurídico, en calidad de Agentes, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Roberto Hayder, representante del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte coadyuvante,

y por

**Committee of European Copier Manufacturers (CECOM)**, Colonia, representado por los Sres. Dietrich Ehle y Volker Schiller, Abogados de Colonia, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M<sup>es</sup> Arendt y Harles, 4, avenue Marie-Thérèse,

parte coadyuvante,

que tiene por objeto que se anule el Reglamento (CEE) n<sup>o</sup> 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 Japón (DO L 54, p. 12), en la medida en que afecta a las demandantes,

#### EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta),

integrado por los Sres.: R. Joliet, Presidente de Sala; Sir Gordon Slynn, F. Grévisse, J. C. Moitinho de Almeida y M. Zuleeg, Jueces;

Abogado General: Sr. J. Mischo;

Secretario: Sra. D. Louterman-Hubeau, administrador principal;

habiendo considerado el informe para la vista;

oídos los informes de las partes en la vista celebrada el 3 de octubre de 1990, en la que las demandantes estuvieron representadas por los Sres. David Vaughan, QC, Ian Stewart Forrester, QC, Charles Kaplan, Barrister, y Jacques Buhart;

oídas las conclusiones del Abogado General, presentadas en audiencia pública el 13 de diciembre de 1990;

dicta la siguiente

## Sentencia

- 1 Mediante recurso presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 9 de junio de 1987, Matsushita Electric Industrial Co. Ltd (en lo sucesivo, «MEI») y Matsushita Electric Trading Co. Ltd (en lo sucesivo, «MET»), ambas del grupo Matsushita, con domicilio social en Osaka, solicitaron, con arreglo al párrafo segundo del artículo 173 del Tratado CEE, la anulación 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 fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón (DO L 54, p. 12; en lo sucesivo, «Reglamento impugnado»), en la medida en que afecta a las demandantes.
- 2 MEI cuenta con varios departamentos que fabrican y venden, cada uno de ellos, una categoría especial de productos. La fabricación y venta de fotocopiadoras de papel normal (en lo sucesivo, «PPC») se realiza a través del Office Equipment Division (en lo sucesivo, «OED»), asistido por el Industrial Sales Division y por las Industrial Sales Offices. En Japón, el OED vende las PPC, con la marca «Panasonic», a 59 sociedades, del grupo de MEI o de otras sociedades del grupo Matsushita (en lo sucesivo, «sociedades de venta del grupo»), que actúan como distribuidores regionales y venden las PPC a revendedores independientes.
- 3 MET es una sociedad mercantil filial de MEI que se encarga de la exportación de PPC. En la Comunidad, las PPC exportadas por MET son importadas, entre otras, por las sociedades Panasonic Deutschland GmbH, Panasonic UK Ltd y Panasonic Industrial UK Ltd, Panasonic France SA y Panasonic Belgium NV, que son filiales completamente controladas por MET o por MEI establecidas en Alemania, Reino Unido, Francia y Bélgica, respectivamente.
- 4 En cuanto a las ventas a los Original Equipment Manufacturers (que suministran con su propia marca productos fabricados por otras empresas, en lo sucesivo, «OEM»), las demandantes (en lo sucesivo, «Matsushita») destacan que, durante el período de referencia, no se produjo ninguna venta en el mercado japonés. En cambio, en la Comunidad, Matsushita vendió, durante este mismo período, PPC a los siguientes OEM: Roneo France, Roneo UK, Roneo Belgium y Olympia AG.

- 5 En julio de 1985, Matsushita fue objeto, junto a otros productores japoneses, de una denuncia presentada ante la Comisión por el Committee of European Copier Manufacturers, que le acusaba de vender sus productos en la Comunidad a precios de dumping.
- 6 El procedimiento antidumping iniciado por la Comisión en virtud 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 Europea (DO L 201, p. 1; EE 11/21, p. 3), determinó la adopción del Reglamento (CEE) n° 2640/86 de la Comisión, de 21 de agosto de 1986, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón (DO L 239, p. 5). El tipo de derecho antidumping provisional se fijó en un 15,8 % del precio neto franco frontera de la Comunidad para las importaciones de PPC fabricadas y exportadas por Matsushita. Mediante el Reglamento impugnado, adoptado a propuesta de la Comisión, el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo del 20 %.
- 7 Para una más amplia exposición de los hechos del litigio, del desarrollo del procedimiento así como de los motivos y alegaciones de las partes, la Sala se remite al informe para la vista. En lo sucesivo sólo se hará referencia a estos elementos en la medida exigida por el razonamiento del Tribunal.
- 8 En apoyo de su recurso, Matsushita invoca varios motivos: el cálculo erróneo del valor normal, la comparación errónea entre el valor normal y el precio de exportación, la ilegalidad de la disposición contenida en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento n° 2176/84, debido a su incompatibilidad con el Código antidumping de 1979, la evaluación incorrecta del perjuicio sufrido por la industria comunitaria, la apreciación indebida de los intereses de la Comunidad, el cálculo equivocado del derecho antidumping y el incumplimiento de la obligación de motivación.

#### **Motivo basado en el cálculo erróneo del valor normal**

- 9 Matsushita sostiene, en primer lugar, que las Instituciones vulneraron los apartados 3 y 7 del artículo 2 del Reglamento n° 2176/84 e incurrieron en error manifiesto

de apreciación al calcular el valor normal en función no de los precios facturados por MEI a las 59 sociedades de venta del grupo, a través de las cuales comercializa sus productos en Japón, sino de los precios facturados por estas sociedades a los revendedores independientes.

- 10 A este respecto, Matsushita alega, en primer lugar, que, en la medida en que consideraron que las ventas entre MEI y las sociedades de venta del grupo no se habían producido en el curso de operaciones comerciales normales, las Instituciones hubieran debido, conforme a lo dispuesto en la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, calcular el valor normal mediante la adición de los costes, de los gastos de venta, gastos administrativos y demás gastos generales soportados por MEI, y de un margen de beneficios razonable de MEI. Alega después que, al considerar que MEI formaba junto con las sociedades de venta del grupo una entidad económica única, las Instituciones ignoraron, en primer lugar, la especificidad de la organización comercial de Matsushita, y en especial el importante papel que desempeña el OED, con la asistencia del Industrial Sales Division y de las Industrial Sales Offices, en el campo de las ventas, y, en segundo lugar, la diferencia entre las funciones de las sociedades de venta del grupo y las de los departamentos de venta internos y, para finalizar, la diferencia entre los gastos soportados por estas sociedades y por la propia MEI y que las Instituciones incluyeron equivocadamente en el valor normal.
- 11 Respecto al cálculo del valor normal a partir de los precios de las sociedades de venta del grupo, se debe hacer constar que, según se deduce de los autos, Matsushita controla económicamente a las sociedades que distribuyen sus productos en Japón y les confía tareas que normalmente corresponden a un departamento de ventas interno de la organización del productor.
- 12 Como el Tribunal de Justicia ha destacado ya, en especial en su sentencia de 5 de octubre de 1988, Brother/Consejo (250/85, Rec. p. 5683), apartado 16, el reparto de las actividades de producción y venta en el interior de un grupo formado por sociedades jurídicamente distintas nada quita al hecho de que se trata de una entidad económica única que organiza de esta manera un conjunto de actividades ejercidas, en otros casos, por una entidad que también es única desde el punto de vista jurídico.

- 13 Las alegaciones expuestas por Matsushita a fin de demostrar que ella y las sociedades de venta de su grupo no deben ser consideradas como una entidad económica única no pueden acogerse.
- 14 En efecto, la apreciación que llevó a las Instituciones a declarar, en el presente caso, la existencia de una entidad económica única no puede cambiar por el hecho de que el propio productor haya podido desempeñar determinadas funciones de venta. Las Instituciones pueden declarar que el productor forma una entidad económica con una o con varias sociedades de distribución controladas por él, aunque ejerza determinadas funciones de venta. Además, se deduce de los autos que dichas funciones, ejercidas principalmente por el departamento de MEI denominado OED, sólo son funciones complementarias de las ejercidas por las sociedades de venta del grupo, y que MEI no ha efectuado por sí misma ninguna venta a clientes independientes.
- 15 Se deduce de lo anterior que la totalidad de los gastos soportados por estas sociedades, al igual que los soportados por MEI, por la venta de PPC en el mercado interior y que están manifiestamente englobados en el precio de venta cuando esta venta se efectúa por un departamento de ventas incluido en la organización del productor, deben incluirse en el valor normal.
- 16 Ante tales circunstancias, el hecho de que las Instituciones se hayan basado en los precios pagados por el primer comprador independiente a las sociedades de venta de su grupo está justificado, ya que es lícito considerar estos precios como los precios realmente pagados o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales, conforme a lo dispuesto en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.
- 17 Se debe recordar, a este respecto que, como declaró el Tribunal de Justicia en la sentencia de 5 de octubre de 1988, Canon/Consejo (asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731), apartado 11, éstos son los precios que hay que tomar en cuenta con carácter prioritario para establecer el valor normal, y las demás soluciones indicadas en los incisos i) e ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 sólo tienen carácter subsidiario. Procede pues admitir que, en el presente caso, el Consejo no podía, conforme a Derecho, establecer un valor normal calculado.

- 18 Matsushita sostiene, en segundo lugar, que, en el cálculo del valor normal, las Instituciones infringieron la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento n° 2176/84, al sumar al precio facturado por las sociedades de venta del grupo el importe de la reducción por la entrega a cuenta de la unidad principal que estas sociedades conceden a los revendedores, ya que esta reducción es una reducción ordinaria.
- 19 Matsushita subraya que la reducción controvertida se concede a los revendedores sin exigir la prueba de la entrega ni verificar que ésta se ha producido. En consecuencia, esta reducción tiene lugar con independencia de que se haya realizado efectivamente la entrega de una PPC usada o de la retirada del mercado de dicha PPC. Matsushita añade que el Consejo no ha demostrado que esta reducción corresponda a un valor pagado por los revendedores a Matsushita o a las sociedades de venta del grupo.
- 20 A este respecto, se debe afirmar, en primer lugar, que de los informes orales pronunciados ante el Tribunal de Justicia se deduce que, en el presente caso, las reducciones objeto de litigio corresponden, en el 90 % de los casos, a la entrega de aparatos usados.
- 21 Procede subrayar, seguidamente, que, según el considerando 13 del Reglamento impugnado, la reducción concedida por la entrega de una máquina antigua al comprador de una máquina nueva corresponde al beneficio que el productor obtiene de la retirada del mercado de las máquinas aceptadas a cuenta y de la falta de un mercado de PPC de segunda mano en Japón. En efecto, según el Consejo, «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», y «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».
- 22 En estas circunstancias, las reducciones de que se trata, que corresponden al valor que el fabricante atribuye a la retirada de las PPC usadas del mercado, deben considerarse como una parte del precio realmente pagado o por pagar por el comprador y, por consiguiente, deben tenerse en cuenta para determinar el valor normal con arreglo al apartado 3 del artículo 2 del Reglamento n° 2176/84.

- 23 Matsushita añade, sin embargo, que el Consejo incurrió en error manifiesto de apreciación al calcular el valor de la reducción por la entrega a cuenta de la unidad principal basándose en una media ponderada entre, por una parte, el valor de dicha reducción concedida por Osaka NOA y, por otra, la de la reducción por la entrega a cuenta de la unidad principal, así como el valor de la reducción por la entrega a cuenta de la unidad principal concedida a los revendedores independientes por otras sociedades de venta del grupo. Ahora bien, sólo debería haberse tenido en cuenta el valor de la reducción por la entrega a cuenta de la unidad principal calculado en función de las ventas efectuadas por Osaka NOA, dado que sólo esta reducción representaba para Matsushita el valor correspondiente a la retirada del mercado de los aparatos entregados.
- 24 Esta alegación no puede admitirse. En efecto, en cuanto a las sociedades de venta del grupo distintas de Osaka NOA, el Consejo no disponía de ningún elemento que le permitiera distinguir las dos reducciones controvertidas. Por otra parte, las cifras correspondientes a Osaka NOA no eran representativas, ya que las ventas de esta sociedad sólo constituían el 22,5 % del total de las ventas efectuadas durante el período de la investigación.
- 25 Matsushita alega, en tercer lugar, que las Instituciones vulneraron el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, por cuanto el importe de gastos de venta, gastos administrativos y demás gastos generales incluido en el valor normal calculado para las ventas efectuadas a compradores OEM no era razonable.
- 26 A este respecto, Matsushita sostiene, en particular, que de las pruebas presentadas por ella y por los importadores OEM se deduce que, al determinar el valor normal calculado, el Consejo no hubiera debido incluir costes tales como, en primer lugar, los gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales de las sociedades de venta del grupo, dado que, si se hubieran efectuado ventas a los OEM en el mercado japonés, no habrían sido realizadas por estas sociedades; en segundo lugar, los gastos de publicidad y de promoción que pagó Matsushita por las ventas de PPC efectuadas con su propia marca, y que no habría soportado en caso de ventas OEM, y, por último, el valor de la reducción por entrega a cuenta de la unidad principal, que Matsushita no habría concedido a los compradores OEM para que éstos pudieran llevar a cabo operaciones mediante entrega, si se hubieran producido ventas a los OEM en el mercado interior.

- 27 Matsushita sostiene igualmente que el reajuste efectuado por el Consejo consistente en aplicar un margen de beneficios del 5 % al valor normal calculado para los OEM, inferior al tipo del 14,6 % aplicado a las ventas realizadas con la marca de los fabricantes, es inadecuado e insuficiente para cubrir las diferencias de costes existentes entre las ventas a los OEM y las ventas de PPC con la marca de Matsushita.
- 28 Por último, para acreditar que si se hubieran producido ventas OEM en el mercado japonés no habrían sido realizadas por estas sociedades de venta, Matsushita presentó dos acuerdos celebrados entre MEI y clientes OEM.
- 29 Respecto a este último punto, se debe afirmar que las Instituciones hicieron bien al ignorar estos acuerdos, ya que Matsushita no ha revelado ni la identidad de los compradores OEM ni el tipo de productos de que se trata, y que por ello las Instituciones no han podido valorar la importancia de dichos acuerdos.
- 30 Por lo que se refiere a la alegación de que, en el supuesto de que se hubieran realizado ventas OEM en Japón, habrían tenido lugar sin la intervención de las sociedades de venta del grupo, procede recordar que, en atención a las consideraciones que preceden, estas sociedades desempeñan las funciones de un departamento de ventas incluido en la organización del productor y que, en consecuencia, los gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales de estas sociedades deben incluirse en el valor normal.
- 31 En cuanto a las pruebas correspondientes a los gastos de publicidad o de promoción invocadas por Matsushita, debe declararse que sólo se referían a ventas realizadas a OEM en el mercado comunitario.
- 32 Ahora bien, de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (véase, en especial, la sentencia de 5 de octubre de 1988, 250/85, antes citada, apartado 18) se deduce que el cálculo del valor normal trata de determinar el precio de venta que un producto tendría si dicho producto fuera vendido en su país de origen o de exportación, y que, por consiguiente, son los gastos correspondientes a las ventas en el

mercado interior los que deben tenerse en cuenta, aunque en él no se venda dicho producto sino que se destine a la exportación. En consecuencia, hay que recordar que las Instituciones se negaron acertadamente a utilizar datos correspondientes a un mercado distinto del mercado interior del país de origen o de exportación.

- 33 Por último, en cuanto a la reducción por entrega a cuenta de la unidad principal, basta hacer constar, como afirma Matsushita, que esta reducción no se habría concedido a los OEM si se hubieran realizado ventas en el mercado interior y que, en consecuencia, el precio sería superior en esa misma medida. Procedía, por tanto, incluir dicha reducción en el valor normal.
- 34 Procede recordar, por último, respecto a la alegación de que el margen de beneficios del 5 % computado en la determinación del valor normal calculado para los OEM es insuficiente, que, al resolver sobre una alegación similar dirigida contra el mismo Reglamento del Consejo, el Tribunal de Justicia declaró en la sentencia de 14 de marzo de 1990, *Nashua Corporation/Comisión y Consejo* (asuntos acumulados C-133/87 y C-150/87, Rec. p. I-719), apartado 33, que las Instituciones tomaron en consideración la diferencia entre los costes y los beneficios obtenidos en el marco de las ventas a los OEM y los correspondientes a las otras ventas. No obstante, habida cuenta de la imposibilidad en la que aquéllas se encontraron de valorar esta diferencia con precisión, a la hora de calcular el valor normal de los OEM fijaron el margen de beneficios en un 5 % y no al tipo medio de éste, estimado en un 14,6 % y aplicaron aquel margen a las ventas realizadas con la marca de los fabricantes.
- 35 Del conjunto de las consideraciones que preceden se deduce que procede desestimar el motivo basado en el cálculo erróneo del valor normal.

#### **Motivo referente a la comparación errónea entre el valor normal y el precio de exportación**

- 36 Matsushita alega, con carácter subsidiario respecto de su primer motivo de anulación, que el Consejo vulneró los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84, por no haber concedido reajustes suplementarios al valor normal por las diferencias de fase comercial, después de haberse efectuado los otros reajustes con arreglo al apartado 10 del artículo 2 del mismo Reglamento.

- 37 Estas diferencias resultan, según Matsushita, del hecho de que el precio de exportación comprendía los costes soportados por Matsushita para poner las PPC a disposición de los importadores en su establecimiento, en tanto que el valor normal comprendía no sólo los gastos soportados por Matsushita por las ventas efectuadas a las sociedades de venta del grupo, sino también los gastos soportados por estas últimas para poner las PPC a disposición de los revendedores en sus establecimientos. Ante tales circunstancias, el Consejo procedió a una comparación errónea entre un precio de exportación calculado en la fase en fábrica y un valor normal correspondiente a la fase de distribución regional.
- 38 Se debe afirmar, a este respecto, que el valor normal y el precio de exportación fueron calculados ambos en función del precio al que el producto se vendió al primer comprador independiente.
- 39 Debe subrayarse seguidamente que Matsushita no ha acreditado que las ventas, sobre las que fueron calculados el valor normal y los precios de exportación, afectarían a categorías distintas de compradores y que se situarían, por tanto, en fases comerciales diferentes que pudieran justificar los reajustes solicitados. En consecuencia, las Instituciones no estaban obligadas a concederlos.
- 40 Así pues, procede desestimar el motivo basado en la comparación errónea entre el valor normal y el precio de exportación.

**Motivo basado en la incompatibilidad de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 con el Código antidumping del GATT de 1979**

- 41 Matsushita sostiene que, en el supuesto de que la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 debiera interpretarse en el sentido de que autoriza al Consejo a negarse a efectuar reajustes cuando el valor normal y el precio de exportación no son comparables en cuanto a la fase comercial, esta disposición es incompatible con el apartado 6 del artículo 2 del Código antidumping, que exige que la comparación entre estos dos elementos se efectúe en la misma fase comercial.

- 42 En este sentido, basta destacar que la letra c) del apartado 10 del artículo 2 no debe interpretarse en el sentido de que permite a las Instituciones negarse a efectuar reajustes para tener en cuenta diferencias de fase comercial, exigidos por el Código antidumping. No obstante, Matsushita no ha demostrado que el valor normal y el precio de exportación no hayan sido comparados en la misma fase comercial.
- 43 Por tanto, procede desestimar el motivo basado en la incompatibilidad de la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84 con el Código antidumping del GATT de 1979.

**Motivo basado en la evaluación incorrecta del perjuicio sufrido por la industria comunitaria**

*A. Apreciación errónea de la similitud de las PPC*

- 44 Se debe subrayar, con carácter previo, que las Instituciones han afirmado que todas las PPC, al menos las pertenecientes a segmentos contiguos, desde la copiadora personal hasta las clasificadas en el segmento 5 de Dataquest, deben tratarse como productos similares, quedando excluidas de la investigación las máquinas del segmento 6, que no se fabrican en la Comunidad (considerando 31 del Reglamento impugnado).
- 45 Procede hacer constar en este sentido que, según las clasificaciones de PPC realizadas por Info-Markt y Dataquest, a las que las Instituciones se han referido en el presente asunto, el sector de las PPC comprende diferentes segmentos definidos en función de las características técnicas y de las prestaciones de estas máquinas. No obstante, como indica el considerando 31 del Reglamento impugnado, durante el período de referencia, los productores japoneses exportaron únicamente PPC del segmento de las copiadoras personales y de los segmentos 1 al 4.
- 46 Matsushita sostiene que las Instituciones incurrieron en un error al ignorar la segmentación del mercado de las PPC y tratar a todas estas máquinas como productos similares, con arreglo al apartado 12 del artículo 2 del Reglamento

nº 2176/84. Para acreditar la falta de similitud entre las PPC de segmentos contiguos, Matsushita afirma que el comprador de una PPC del segmento 1 no compraría una PPC personal porque el coste por fotocopia y la utilidad relativa de esta última disminuyen a medida que el volumen de copias aumenta.

- 47 Matsushita alega, por otra parte, que no existe ninguna similitud entre las PPC de los segmentos denominados no contiguos. En este sentido, se refiere, en primer lugar, a la Decisión 88/88/CEE de la Comisión, de 22 de diciembre de 1987, relativa a la empresa común Canon/Olivetti (DO L 52, p. 51), según la cual las PPC se distribuyen en tres mercados distintos: las PPC de la gama baja (desde las copiadoras personales hasta el segmento 2 de la clasificación Dataquest), la gama media (segmentos 3 y 4) y la gama alta (segmentos 4 a 6). Subraya después que la segmentación del mercado, admitida por la Comisión, es el resultado de la competencia existente entre las PPC de un mismo segmento y que es muy superior a la que se produce entre PPC de segmentos diferentes.
- 48 Procede destacar, a este respecto, que según el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, «únicamente se determinará la existencia de perjuicio cuando las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones causen un perjuicio, es decir, causen o amenacen causar, debido a los efectos del dumping o de la subvención, un perjuicio importante a un determinado sector económico establecido en la Comunidad o retrasen sensiblemente el establecimiento del mismo». A tenor del apartado 4 del mismo artículo, «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 [...]». Además, según el apartado 12 del artículo 2 del Reglamento de base, «se entenderá por producto similar un producto idéntico, es decir, semejante en todos los aspectos al producto considerado, o, a falta del mismo, otro producto que presente características que se asemejen en gran medida a las del producto considerado».
- 49 Basándose en los estudios de mercado elaborados por Info-Markt y Dataquest, las Instituciones afirmaron que, si bien todas las PPC no eran similares, al menos las PPC de segmentos contiguos, desde la copiadora personal hasta las clasificadas

por Dataquest en el segmento 5, debían considerarse como tales. En efecto, de los autos se deduce que, en los estudios citados, los segmentos no estaban claramente definidos, en la medida en que, por una parte, determinadas fotocopadoras pueden ser clasificadas en varios segmentos diferentes por sus características y datos técnicos, y que, por otra, existe competencia tanto entre las PPC de segmentos contiguos como entre las PPC clasificadas en los diferentes segmentos antes mencionados.

- 50 Las diferencias de velocidad y de capacidad de copia entre PPC de un solo o de diferentes segmentos no basta para demostrar que las PPC no cumplen funciones idénticas o no responden a las mismas necesidades. Como indica, por otra parte, el párrafo tercero del considerando 30 del Reglamento impugnado, el hecho de que la elección de los clientes pueda depender de factores como la decisión de centralizar o descentralizar sus instalaciones de copia confirma la existencia de una competencia entre máquinas de diferentes categorías.
- 51 Se debe destacar que, debido a las superposiciones entre los distintos segmentos antes citados, la velocidad de copia no puede servir de criterio de distinción entre las PPC. En efecto, de los autos se deduce que las PPC que producen entre 40 y 45 copias por minuto pueden pertenecer al segmento 3 (de 31 a 45 copias) o al segmento 4 (de 40 a 75 copias). Lo mismo puede decirse de las fotocopadoras personales que producen un máximo de 12 copias por minuto, en tanto que las pertenecientes a los segmentos 1a y 1b producen, respectivamente, un máximo de 20 y de 15 a 20 copias por minuto.
- 52 En lo que se refiere a la alegación de Matsushita relativa a la definición de los mercados controvertidos resultante de la Decisión 88/88, procede admitir, con la Comisión, que esta definición no excluye una cierta compatibilidad entre PPC de las tres gamas que se discuten ni que ésta sea menor que la que existe entre las PPC de un mismo segmento. En efecto, de las consideraciones que preceden se deduce que los segmentos definidos en la Decisión antes citada, al igual que los segmentos de la clasificación de Dataquest y de Info-Markt, no representan mercados distintos.

- 53 En atención a las consideraciones anteriores, procede afirmar que Matsushita no ha acreditado que las Instituciones hayan incurrido en un error de apreciación al considerar que, en el presente caso, la producción del producto similar en la Comunidad, prevista en el apartado 4 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, era la producción global de PPC en todos sus segmentos.
- 54 Por consiguiente, procede desestimar el motivo de la apreciación errónea de la similitud de los productos.

#### *B. Definición equivocada del sector económico de la Comunidad*

- 55 Matsushita alega que, en atención a las numerosas importaciones procedentes de Japón efectuadas por Rank Xerox, Océ y Olivetti, las Instituciones no deberían haber incluido a estas sociedades entre los productores que forman el sector económico de la Comunidad, a efectos del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, modificando con ello la postura que habían adoptado en varios asuntos precedentes. Según Matsushita, ningún productor de la Comunidad podía alegar la existencia de un perjuicio causado por las importaciones de fotocopadoras pequeñas procedentes de Japón. En cualquier caso la producción europea en ese sector era, según Matsushita, reducida o inexistente.
- 56 Respecto a Rank Xerox, Matsushita recuerda, en primer lugar, que esta empresa posee alrededor del 50 % del capital de Fuji Xerox, sociedad japonesa que, por una parte, le suministra grandes cantidades de PPC totalmente acabadas con la etiqueta Rank Xerox, «kits» y componentes, y, por otra, le presta asistencia técnica y ayuda en la concepción del producto. Al comprar PPC a Fuji Xerox en estas condiciones, Rank Xerox tenía la posibilidad tanto de obtener un beneficio como de influir en el precio de cesión de los aparatos de que se trata. Así pues, la inclusión de Rank Xerox en la categoría de los productores de la Comunidad sólo podía falsear la apreciación del perjuicio alegado.

- 57 Se debe destacar, a este respecto, que, al pronunciarse sobre esta misma alegación invocada a la sazón por Gestetner, el Tribunal de Justicia destacó, en la sentencia de 14 de marzo de 1990, Gestetner/Consejo y Comisión (C-156/87, Rec. p. I-781), apartado 57, que, con respecto a la importación de PPC procedentes de Japón y facilitadas por Fuji Xerox, las Instituciones consideraron que Rank Xerox no había aportado la prueba de que hubiera tenido que comprar las máquinas por razones de autoprotección. De acuerdo con las informaciones obtenidas, se trataba de una decisión empresarial adoptada a nivel del grupo Xerox. No obstante, el volumen de dichas importaciones fue mínimo con respecto a toda la gama de PPC producidas por Rank Xerox en la Comunidad, así como con respecto al conjunto del mercado comunitario (1 %) y los precios de reventa fueron idénticos a los de las máquinas equivalentes producidas por Rank Xerox.
- 58 Matsushita impugna después que la producción de Rank Xerox haya sido considerada como parte de la producción comunitaria, ya que una parte de su actividad consistía en realidad en montar o fabricar productos en la Comunidad, a partir de piezas o materiales procedentes de Japón. Alega, a este respecto, que el apartado 10 del artículo 13, añadido al texto del Reglamento nº 2176/84 por el Reglamento (CEE) nº 1761/87 del Consejo, de 22 de junio de 1987 (DO L 167, p. 9), denominado «Reglamento destornillador», prevé la posibilidad de imponer derechos antidumping en este tipo de situaciones. Estima que, al someter al ámbito de aplicación de esta disposición exclusivamente a las sociedades instaladas en Japón y al incluir, por otra parte, a las sociedades establecidas en la Comunidad dedicadas a las mismas actividades de ensamblaje entre los productores comunitarios, las Instituciones trataron de forma distinta situaciones similares.
- 59 Esta alegación no puede admitirse. En efecto, se debe destacar, a este respecto, que el apartado 10 del artículo 13 del Reglamento nº 2176/84 se introdujo en una fecha posterior a la adopción del Reglamento impugnado y se refiere al establecimiento de un derecho antidumping sobre los productos montados o fabricados en la Comunidad a partir de piezas o de materiales originarios del o de los países exportadores de que se trata y no a la definición del sector económico de la Comunidad.

- 60 En cuanto a Océ y Olivetti, que también importaban PPC de Japón, si bien a través de proveedores independientes, Matsushita alega que sus importaciones representaban entre el 35 y el 40 % de sus ventas y alquileres de máquinas en la CEE y que por esta razón también hubieran debido ser excluidas del sector económico comunitario.
- 61 No puede acogerse esta alegación. En efecto, como declaró el Tribunal de Justicia en la sentencia de 14 de marzo de 1990, C-156/87, antes citada, apartado 47, Olivetti y Océ importaban PPC procedentes de Japón para poder ofrecer a sus clientes un gama completa de modelos. Las PPC correspondientes a los segmentos 1 y 2 se vendían a precios superiores a los de sus proveedores y representaban entre el 35 y el 40 % de las ventas y alquileres de estos nuevos aparatos en el mercado, durante el período comprendido entre 1981 y julio de 1985. Los intentos de estos dos fabricantes de poner a punto y sacar al mercado una gama completa de modelos fracasaron, sin embargo, por el hecho del hundimiento de los precios del mercado causado por las importaciones japonesas.
- 62 La alegación de Matsushita relativa a la práctica seguida anteriormente por las Instituciones no puede admitirse. En efecto, como declaró el Tribunal de Justicia en la misma sentencia, C-156/87, antes citada, apartado 43, respecto a la aplicación del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84, corresponde a las Instituciones en el ejercicio de su facultad de apreciación, examinar si deben excluir del sector económico de la Comunidad a los productores que tengan vínculos con los exportadores o los importadores o que sean ellos mismos importadores del producto objeto de dumping. Esta facultad de apreciación debe ejercerse en cada caso en función de todos los hechos concurrentes.
- 63 Ahora bien, procede hacer constar que, de los documentos obrantes en autos y de los informes orales pronunciados ante el Tribunal de Justicia se deduce que, cuando, en los casos mencionados por la demandante, las Instituciones han excluido o incluido a un productor comunitario del sector económico de la Comunidad, lo han hecho en el ejercicio de esta facultad de apreciación.
- 64 Por último, respecto a la alegación de Matsushita de que el sector económico comunitario en la categoría de las fotocopiadoras pequeñas era reducido o inexistente, basta afirmar que en el presente caso las Instituciones consideraron correcta-

mente como producto similar todas las PPC de segmentos contiguos, desde la copiadora personal hasta las clasificadas por Dataquest en el segmento 5, y que, por consiguiente, para definir el sector económico de la Comunidad no basta tener en cuenta únicamente el sector económico comunitario de las fotocopadoras pequeñas.

- 65 En atención a las consideraciones anteriores, el motivo basado en la definición errónea del sector económico de la Comunidad es infundado y, por consiguiente, procede desestimarlo.

### *C. Apreciación equivocada de los factores del perjuicio*

- 66 Matsushita impugna el análisis de los distintos factores efectuado por las Instituciones para evaluar el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario, así como la existencia misma del perjuicio, que, según Matsushita, causaron no las importaciones objeto de litigio, sino la política seguida por las empresas comunitarias y la inferioridad de sus aparatos frente a las PPC japonesas.
- 67 En este sentido, procede remitirse a las disposiciones del Reglamento nº 2176/84, que indican los métodos que hay que seguir para determinar el perjuicio, y en especial al apartado 1 del artículo 4 del mismo Reglamento. Según esta disposición, por una parte, únicamente se determinará la existencia de perjuicio cuando las importaciones que sean objeto de dumping causen un perjuicio, es decir, causen o amenacen causar, debido a los efectos del dumping, un perjuicio importante a un determinado sector económico establecido en la Comunidad y, por otra, los perjuicios causados por otros factores no deben atribuirse a las importaciones que sean objeto de dumping.
- 68 El apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 2176/84 enumera los factores que deben tenerse en cuenta en el examen del perjuicio: a) el volumen de las importaciones que sean objeto de dumping, b) el precio de las importaciones, y c) el efecto que de ello resulte sobre el sector económico afectado. Esta misma disposición precisa sin embargo que ninguno de ellos por separado, ni tampoco varios de ellos combinados, constituyen necesariamente una base de juicio determinante.

- 69 En consecuencia, la obligación de analizar los factores antes mencionados y de elegir de entre los elementos de apreciación, enumerados a tal fin en la citada disposición, los que se consideren oportunos en cada caso concreto forma parte del ejercicio de la facultad de apreciación de que gozan las Instituciones. En el asunto presente, las Instituciones procedieron a un examen detallado de los factores mencionados por esta disposición.
- 70 En cuanto al volumen de las importaciones japonesas, se debe observar que, si las ventas y alquileres de nuevos aparatos fabricados por los productores comunitarios aumentaron un 74 % entre 1981 y 1984, su cuota de mercado disminuyó del 21 % en 1981 al 11 % durante el período de referencia, mientras que la cuota de mercado comunitario de los productores japoneses pasó del 70 % al 78 % durante el mismo período. Ante tales circunstancias, las Instituciones pudieron llegar a la conclusión de que las importaciones japonesas, que aumentaron en más de un 120 % entre 1981 y 1984, habían impedido una evolución más favorable de las ventas y alquileres de PPC para las empresas comunitarias.
- 71 En lo que respecta a la reducción de los precios a los que estos productos fueron importados, basta hacer constar que, a pesar de las características y de las prestaciones suplementarias de las PPC fabricadas en Japón frente a las PPC comparables fabricadas en la Comunidad, sus precios eran iguales o incluso inferiores a los de las PPC de los productores comunitarios (considerandos 44, 47 y 49 del Reglamento impugnado).
- 72 En cuanto al efecto de las importaciones a bajo precio sobre el sector económico afectado, se debe destacar, junto a una reducción importante de las cuotas de mercado de los productores comunitarios, a que antes se ha hecho referencia, que durante el período de referencia también disminuyó la rentabilidad de las actividades de los productores comunitarios afectados.
- 73 Procede subrayar, a este respecto, que las Instituciones no estaban obligadas, como supone Matsushita, a tener en cuenta los beneficios o pérdidas realizados por los productores comunitarios en todas las actividades que desarrollan en el sector de la fotocopia. En efecto, según el apartado 4 del artículo 4 del Reglamento n° 2176/84, el efecto de las importaciones que sean objeto de dumping deberá

evaluarse en relación con la producción del producto similar en la Comunidad. Por lo tanto, el Consejo acertó al tener en cuenta esta producción, tal como se ha definido, para evaluar el efecto de las importaciones japonesas sobre la rentabilidad de los productores comunitarios.

- 74 Matsushita aduce, por otra parte, que la evolución del mercado europeo de las fotocopiadoras demuestra que las Instituciones atribuyeron indebidamente a las importaciones objeto de litigio un perjuicio causado por otros factores, y en particular por la decisión de las empresas comunitarias de no fabricar fotocopiadoras pequeñas, debido a los costes y a las dificultades tecnológicas que implica el desarrollo de esos nuevos modelos.
- 75 Esta alegación no puede acogerse. Así, en lo que se refiere a Rank Xerox, el Consejo expone en el considerando 85 del Reglamento impugnado que, desde 1982-1983, las dificultades con que se había enfrentado esta sociedad para desarrollar un nuevo modelo quedaron resueltas y que, efectivamente, se llevó a cabo un lanzamiento efectivo. Por lo tanto, el Consejo no ha incurrido en error de apreciación al considerar que tales dificultades eran ajenas al perjuicio infligido por otra parte a Rank Xerox por las importaciones procedentes de Japón.
- 76 En cuanto a Océ y Olivetti, se debe recordar, como se ha indicado anteriormente (apartado 61), que los intentos de estos dos fabricantes de poner a punto y sacar al mercado una gama completa de modelos fracasaron por el hundimiento de los precios del mercado causado por las importaciones japonesas.
- 77 Por último, respecto a la alegación relativa a la supuesta superioridad de las PPC japonesas, a la gama de sus aparatos, a su calidad y fiabilidad, se debe hacer constar que no se han aportado pruebas que la sustenten.

- 78 A la luz de las consideraciones que anteceden, procede desestimar el motivo de la apreciación equivocada de los factores del perjuicio.

### **Motivo basado en la apreciación indebida del interés de la Comunidad**

- 79 Matsushita sostiene que la evaluación del interés de la Comunidad ha sido falseada, ya que Rank Xerox, Océ y Olivetti, que dependían y se beneficiaban de las importaciones japonesas, fueron consideradas como parte del conjunto de productores que integran el sector económico de la Comunidad y que las Instituciones no compararon su interés con el de los importadores OEM, como Gestetner, Agfa-Gevaert y otros. Alega, a este respecto, que Rank Xerox, Océ y Olivetti, junto con Tetras, poseían únicamente el 3 % del mercado comunitario de las fotocopadoras pequeñas, en tanto que los importadores OEM antes citados, que empleaban un número muy elevado de personas, eran muy activos en el ámbito de las fotocopadoras pequeñas.
- 80 Matsushita considera que, visto que el sector económico comunitario era exiguo y la gama de productos ofrecidos en el campo de las fotocopadoras pequeñas muy reducida, la apreciación realizada por las Instituciones sobre si el interés de la Comunidad necesitaba una acción comunitaria era incorrecta, en la medida en que, al decidir proteger a los fabricantes de una cantidad muy pequeña de productos, no tuvieron en cuenta las consecuencias que ello produciría.
- 81 Procede recordar que, como declaró el Tribunal de Justicia en la sentencia de 14 de marzo de 1990, C-156/87, antes citada, apartado 63, la cuestión de si los intereses de la Comunidad necesitaban una actuación comunitaria supone la apreciación de situaciones económicas complejas y que el control jurisdiccional de semejante apreciación debe limitarse a la comprobación del respeto de las normas de procedimiento, de la exactitud material de los hechos tenidos en cuenta para adoptar la resolución impugnada, de la falta de error manifiesto en la apreciación de estos hechos o de la falta de desviación de poder.

- 82 Hay que recordar, en este sentido, que, según las Instituciones, si no existieran derechos antidumping, es dudoso que pudiera subsistir un sector económico comunitario e independiente de PPC, necesario para el mantenimiento y desarrollo de las técnicas que requiere la fabricación de los productos de reprografía así como para el mantenimiento de un elevado número de empleos. Esta preocupación se suscitó principalmente por la venta de la empresa de uno de los productores comunitarios a un fabricante japonés, realizada en el curso de la investigación. En consecuencia, las Instituciones consideraron que la necesidad de protección de la industria comunitaria era más importante que la protección de los intereses inmediatos de los consumidores, como indica el considerando 99 del Reglamento impugnado, y que la protección de los importadores.
- 83 Habida cuenta de que las Instituciones no han cometido ningún error manifiesto al apreciar el interés de la Comunidad, se debe desestimar el motivo invocado a este respecto.

### **Motivo basado en el cálculo erróneo del derecho antidumping**

- 84 Matsushita alega, por último, que al fijar los derechos antidumping definitivos en el 20 % del precio neto franco frontera, las Instituciones vulneraron el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento nº 2176/84, según el cual el importe de estos derechos no puede sobrepasar lo necesario para hacer desaparecer el perjuicio.
- 85 En este sentido, Matsushita afirma, en primer lugar, que la Comisión se equivocó al considerar que se necesitaba un margen de beneficios del 12 % para asegurar unos beneficios o ingresos razonables en las ventas de fotocopiadoras. Este margen es a todas luces excesivo, dado que las fotocopiadoras pequeñas se venden siempre con un beneficio inferior al de las otras actividades relacionadas con las ventas de fotocopiadoras. Destaca, seguidamente, que el derecho se calculó así para suprimir la reducción de precios que, por la razones ya expuestas, no existió. Matsushita estima, por último, que la descripción del método de cálculo que figura en el considerando 107 del Reglamento impugnado no es clara.

- 86 Respecto a la alegación de que el margen de beneficios del 12 % es excesivo, procede hacer constar que, según el considerando 103 del Reglamento impugnado, el tipo adoptado debía permitir a los productores comunitarios en conjunto obtener un beneficio razonable, en proporción al riesgo que supone el desarrollo de nuevos productos. Las Instituciones consideraron, a este respecto, que era inadecuado tener en cuenta los beneficios obtenidos gracias a los suministros o a otros negocios relacionados con las fotocopiadoras.
- 87 Ni de los documentos obrantes en autos ni de los informes orales pronunciados ante el Tribunal de Justicia se deduce que las Instituciones hayan ejercido su facultad de apreciación de forma indebida. Por otra parte, Matsushita no ha acreditado en qué medida un margen de beneficios inferior para las fotocopiadoras pequeñas afectó al importe del derecho antidumping establecido.
- 88 La alegación según la cual la reducción de precios, que el derecho antidumping debía suprimir, no existió nunca, no puede admitirse. En efecto, como indica el considerando 110 del Reglamento impugnado, no cabe duda de que los exportadores japoneses practicaron cierta forma de reducción de precios (apartado 71), pero, dada la imposibilidad de cuantificarla, no se incluyó en el cálculo del derecho antidumping ningún factor que la tuviera en cuenta.
- 89 En lo que respecta, por último, a la descripción del método de cálculo del derecho, baste hacer constar que el considerando 107 del Reglamento impugnado describe de forma detallada todas las operaciones de cálculo efectuadas por las Instituciones y que Matsushita no ha precisado las razones por las cuales éstas eran ininteligibles.
- 90 De las consideraciones que preceden se deduce que debe desestimarse el motivo basado en el cálculo erróneo del derecho antidumping.

**Motivos relativos a la motivación de la decisión impugnada**

- 91 Matsushita estima que el Consejo ha incumplido la obligación que le incumbe en virtud del artículo 190 del Tratado CEE, por cuanto la motivación aducida para el cálculo del valor normal es insuficiente, incluso inexistente. Así, en primer lugar, su decisión de considerar a las sociedades del grupo como un elemento de la sociedad Matsushita a efectos del cálculo del valor normal no puede justificar que el Consejo no aplicara las disposiciones previstas en los apartados 3 y 7 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84; en segundo lugar, su decisión de incluir en el valor normal la reducción por entrega a cuenta de la unidad principal no puede justificarse por el hecho de que Matsushita haya podido beneficiarse involuntariamente de la falta de un mercado de segunda mano, y, por último, la decisión del Consejo de incluir determinados costes y el valor de la reducción por la entrega a cuenta de la unidad principal en el valor normal calculado para las ventas efectuadas a los OEM no ha sido motivada.
- 92 La primera alegación debe ser desestimada, pues el Consejo estimó acertadamente que Matsushita y sus sociedades de venta constituían una entidad económica única. Además, el requisito de motivación impuesto por el artículo 190 del Tratado se cumplía por las razones expuestas en el considerando 7 del Reglamento nº 2640/86, corroborado por el considerando 6 del Reglamento impugnado, que indican claramente las razones por las que las Instituciones han utilizado los precios aplicados a vendedores independientes para calcular el valor normal y se negaron a aplicar el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento nº 2176/84.
- 93 Lo mismo puede decirse de la segunda alegación invocada por Matsushita. En efecto, del considerando 13 del Reglamento impugnado se deduce que, en el presente caso, la falta de un mercado de segunda mano prueba que la retirada de los aparatos entregados se produjo en la gran mayoría de los casos y que, por consiguiente, Matsushita gozaba de las mismas ventajas que los otros productores.

- 94 Respecto a la tercera alegación, se deduce del considerando 11 del Reglamento impugnado que, ante la falta de ventas a los OEM en el mercado japonés y la imposibilidad de estimar con exactitud las diferencias de costes o de beneficios obtenidos en el marco de las ventas a los OEM y los correspondientes a las otras ventas, las Instituciones, al calcular el valor normal de los OEM, fijaron un margen de beneficios del 5 %.
- 95 Se deduce de todo lo anterior que procede desestimar los motivos referentes a la motivación de la decisión impugnada y, por ende, el recurso en su totalidad.

### **Costas**

- 96 A tenor del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la parte demandante, procede condenarla en costas, incluidas las de CECOM, parte coadyuvante, que así lo ha solicitado. Conforme a lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, la Comisión cargará con sus propias costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta)

decide:

**1) Desestimar el recurso.**

- 2) Condenar en costas a la parte demandante, incluidas las de CECOM, parte coadyuvante.**

Joliet

Slynn

Grévisse

Moitinho de Almeida

Zuleeg

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 10 de marzo de 1992.

El Secretario

El Presidente de la Sala Quinta

J.-G. Giraud

R. Joliet