Recopilación de la Jurisprudencia

CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL
SR. GIOVANNI PITRUZZELLA
presentadas el 11 de noviembre de 2021 [1]

Asunto C-79/20 P

Yieh United Steel Corp.
contra

Comisión Europea

«Recurso de casación — Dumping — Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1429 — Artículo 2, apartado 2, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 [actualmente artículo 2, apartado 2, del Reglamento (UE) 2016/1036] — Determinación del valor normal — Ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador — Exclusión de las ventas en el mercado interno destinadas a la exportación de la determinación del valor normal»

1. ¿Cuál es, en materia de derecho antidumping el alcance del requisito según el cual para el cálculo del valor normal, usado posteriormente para determinar el dumping, procede en principio utilizar las ventas del producto similar «destinado al consumo en el mercado interno» del país exportador? ¿Exige dicho requisito que se demuestre que concurre un elemento subjetivo en el productor vendedor del producto de que se trata?

2. Esta es, en esencia, la cuestión jurídica objeto de las presentes conclusiones, que versan sobre un recurso de casación por el que Yieh United Steel Corp. (en lo sucesivo, «Yieh United») solicita la anulación de la sentencia del Tribunal General de 3 de diciembre de 2019, Yieh United/Comisión (T-607/15, en lo sucesivo, «sentencia recurrida», EU:T:2019:831), mediante la que dicho Tribunal desestimó el recurso de anulación interpuesto por esa sociedad contra el Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1429 de la Comisión, de 26 de agosto de 2015, que establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la República Popular China y Taiwán (en lo sucesivo, «Reglamento controvertido»). [2]

[1] Lengua original: italiano.

[2] DO 2015, L 224, p. 10.

I. Marco jurídico

3. En el momento en que se produjeron los hechos del litigio principal, las disposiciones que regulaban la adopción de medidas antidumping por la Unión Europea figuraban en el Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea (en lo sucesivo, «Reglamento de base»). [3]

4. El artículo 1 del Reglamento de base establecía, en sus apartados 1 y 2, lo siguiente:

«1. Podrá aplicarse un derecho antidumping a todo producto objeto de dumping, cuyo despacho a libre práctica en la [Unión] cause un perjuicio.

2. Se considerará que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación a la [Unión] sea inferior, en el curso de operaciones comerciales normales, al precio comparable establecido para el producto similar en el país de exportación.»

5. A tenor de lo dispuesto en el artículo 2, apartados 1 y 2, del Reglamento de base:

«1. El valor normal se basará en principio en los precios pagados o por pagar, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes en el país de exportación. […]

2. Para determinar el valor normal se utilizarán en primera instancia las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador, siempre que dichas ventas representen como mínimo el 5 % de las ventas en la [Unión] del producto considerado. Sin embargo, podrá utilizarse un volumen inferior al 5 % cuando, por ejemplo, los precios cobrados se consideren representativos del mercado de que se trate.»

II. Hechos y Reglamento controvertido

6. Yieh United es una sociedad domiciliada en Taiwán que se dedica, en particular, a la fabricación y a la distribución de productos planos de acero inoxidable laminados en frío.

7. A raíz de la denuncia presentada por Eurofer, Association européenne de l'acier, ASBL (en lo sucesivo, «Eurofer»), la Comisión inició el 26 de junio de 2014 un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la República Popular de China y Taiwán. [4] La investigación relativa al dumping y al perjuicio resultante del mismo abarcó el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2013.

8. El 24 de marzo de 2015, la Comisión estableció, mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2015/501 [5] (en lo sucesivo, «Reglamento provisional»), un derecho antidumping provisional del 10,9 % sobre el producto de que se trata en lo que concierne a Yieh United.

[3] DO 2009, L 343, p. 51; corrección de errores en DO 2010, L 7, p. 22. Dicho Reglamento fue derogado por el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea (DO 2016, L 176, p. 21).

[4] Véase el anuncio de inicio del procedimiento publicado en DO 2014, C 196, p. 9.

[5] Reglamento de Ejecución de la Comisión, de 24 de marzo de 2015, que impone un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la República Popular China y Taiwán (DO 2015, L 79, p. 23).

9. El 26 de agosto de 2015 la Comisión adoptó el Reglamento controvertido.

10. Por lo que se refiere específicamente al método de cálculo del valor normal para las importaciones del producto afectado originarias de Taiwán, del Reglamento controvertido se desprende que el método utilizado inicialmente en el Reglamento provisional no tenía en cuenta las ventas nacionales a distribuidores y comerciantes. [6]

11. A raíz de las alegaciones formuladas por algunos de los productores exportadores objeto de la investigación antidumping, la Comisión, aun considerando que el desconocimiento del destino final de una venta no era un elemento determinante, analizó nuevamente la situación basándose en las pruebas disponibles en la investigación. [7] Tras examinar las observaciones y la información adicional recibida después de la comunicación provisional, [8] la Comisión revisó las ventas que se debían excluir de la determinación del valor normal con el fin de reflejar con la mayor precisión posible la situación de cada uno de los productores exportadores investigados. A raíz de dicho análisis se utilizaron para el cálculo del valor normal, cuando estuvo justificado, algunas de las ventas que se habían excluido en la fase provisional para calcular el valor normal. [9]

12. Del considerando 59 del Reglamento controvertido resulta que «en lugar de excluir las ventas a los distribuidores en su conjunto al asumir que todas las ventas a los distribuidores estaban destinadas a la exportación, la Comisión solo excluyó las ventas a los distribuidores para las que había pruebas objetivas suficientes de que en realidad eran exportaciones. La Comisión examinó las ventas declaradas en cuestión y las clasificó como nacionales o de exportación basándose en la situación específica y los datos de cada uno de los productores exportadores afectados. La existencia de descuentos orientados a la exportación, por ejemplo, se utilizó como prueba pertinente. Por el contrario, elementos subjetivos, como la intención o el conocimiento, o su ausencia, no desempeñaron ningún papel en la evaluación objetiva por parte de la Comisión.»

III. Procedimiento ante el Tribunal General y sentencia recurrida

13. El 27 de octubre de 2015, Yieh United interpuso recurso de anulación contra el Reglamento controvertido ante el Tribunal General.

14. En apoyo de su recurso, Yieh United invocó dos motivos, relativos, respectivamente, a la infracción del artículo 2, apartados 3 y 5, del Reglamento de base y a la infracción del artículo 2, apartados 1 y 2, de dicho Reglamento. [10]

15. En particular, en el marco de su segundo motivo, Yieh United alegó, en esencia, que la Comisión había infringido el artículo 2, apartados 1 y 2, del Reglamento de base, al considerar, sin una justificación adecuada, que determinadas ventas del producto afectado a compradores independientes, realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en el país exportador, debían descartarse a efectos de la determinación del valor normal por el mero hecho de que los productos de que se trata habían sido exportados posteriormente. A su parecer, habida cuenta, en particular, del tenor del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, según el cual las

6 Véase el considerando 50 del Reglamento controvertido, que se remite expresamente a los considerandos 63 a 66 del Reglamento provisional.

7 Véase el considerando 56 del Reglamento controvertido.

8 Véase el considerando 57 del Reglamento controvertido.

9 Véase el considerando 56 del Reglamento controvertido.

10 Actualmente artículo 2, apartados 3 y 5, del Reglamento 2016/1036 y artículo 2, apartados 1 y 2, del Reglamento 2016/1036.

ventas del producto de que se trata «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» se utilizarán en primera instancia para determinar el valor normal, la Comisión solo habría podido descartar válidamente dichas ventas del cálculo del valor normal después de haber probado que el vendedor tenía conocimiento, en el momento de la venta, de la exportación de los productos de que se trata o que este había previsto que el comprador los exportaría.

16. En la sentencia recurrida, tras desestimar el primer motivo,[11] el Tribunal General también desestimó el segundo motivo en los apartados 114 a 145.

17. El Tribunal General señaló antes de nada que, desde un punto de vista literal, varias versiones lingüísticas del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base hacen referencia al «destino» del producto de que se trata sin referirse a la intención del productor por lo que respecta a dicho destino en el momento de la venta.[12] A este respecto, en la sentencia recurrida,[13] el Tribunal General consideró que, contrariamente a lo que aduce Yieh United, no se podía extraer ninguna conclusión definitiva, ni de un asunto resuelto por el grupo especial de la Organización Mundial del Comercio (OMC),[14] ni de un Reglamento anterior de la Comisión de 1997 por el que se establecía un derecho antidumping provisional sobre determinados productos.[15]

18. A continuación, el Tribunal General estimó que la interpretación de la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» según la cual no es necesario buscar una intención o un conocimiento específico del vendedor en cuanto al destino final del producto de que se trata queda corroborada por un análisis del contexto de la disposición controvertida. En efecto, ni el concepto de «dumping» ni los de «perjuicio» y de «elusión», en el sentido del Reglamento de base, implican, como requisito de aplicación, la constatación de una determinada intención en la parte interesada, sino que exigen que concurran una serie de condiciones objetivas con independencia de que esa parte tenga algún tipo de intención o conocimiento.[16]

19. El Tribunal General consideró asimismo que dicha interpretación se ajusta a la finalidad de la investigación antidumping que consiste, para las instituciones de la Unión, en buscar elementos de prueba objetivos, utilizando las herramientas puestas a su disposición por el Reglamento de base y sobre la base de una cooperación voluntaria de los operadores económicos. Según el Tribunal General, tal interpretación también es compatible con los principios de previsibilidad y de seguridad jurídica.[17]

20. Por lo que se refiere al presente asunto, el Tribunal General señaló, en un primer momento, que en el Reglamento controvertido la Comisión había sustituido el enfoque inicial adoptado en el Reglamento provisional por un enfoque basado en la existencia de pruebas objetivas de la exportación del producto de que se trata por el distribuidor en cuestión.[18] Concretamente, el Tribunal General observó a continuación, en primer lugar, que un determinado número de ventas declaradas por Yieh United como nacionales habían sido objeto de un descuento

[11] Véanse los apartados 29 a 113 de la sentencia recurrida.

[12] Véanse los apartados 128 y 129 de la sentencia recurrida.

[13] Véanse los apartados 130 y 131.

[14] Informe de 16 de noviembre de 2007 en el asunto «Comunidades Europeas — Medida antidumping sobre el salmón de piscifactoría procedente de Noruega» (WT/DS 337/R), en particular nota 339.

[15] Reglamento (CE) n.º 1023/97 de la Comisión, de 6 de junio de 1997, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre determinadas importaciones de paletas de madera originarias de Polonia y por el que se aceptan compromisos ofrecidos por determinados exportadores con respecto a dichas importaciones (DO 1997, L 150, p. 4).

[16] Véase el apartado 132 de la sentencia recurrida.

[17] Véanse los apartados 133 a 135 de la sentencia recurrida.

[18] Véanse los apartados 137 y 138 de la sentencia recurrida.

orientado por exportación con arreglo a un sistema destinado a proporcionar un incentivo a los distribuidores que exportaban sus productos siderúrgicos; en segundo lugar, que había quedado demostrado que Yieh United aplicaba efectivamente dicho descuento por exportación, en particular, a una parte sustancial de las ventas a su comprador independiente, cuya inclusión en el cálculo del valor normal esta rechazaba, y, en tercer lugar, que se habían podido reunir otras pruebas objetivas de que dicho comprador había exportado efectivamente la gran mayoría de los productos objeto de tales ventas, declaradas como ventas nacionales. [19]

21. Sobre la base de estas consideraciones, el Tribunal General concluyó que la Comisión podía legítimamente, sin incurrir en ningún error manifiesto de apreciación, excluir las ventas en cuestión de la determinación del valor normal con arreglo al artículo 2, apartados 1 y 2, del Reglamento de base. [20]

IV. Pretensiones de las partes

22. Mediante su recurso de casación, Yieh United solicita al Tribunal de Justicia que anule la sentencia recurrida, que estime el recurso interpuesto en primera instancia y, en consecuencia, anule el Reglamento controvertido en la parte en que se refiere a ella, y que condene a la Comisión y a Eurofer a cargar con las costas del procedimiento en primera instancia y de casación.

23. La Comisión solicita al Tribunal de Justicia que desestime el recurso y que condene a Yieh United a cargar con las costas.

24. Eurofer solicita al Tribunal de Justicia que desestime el recurso de casación; con carácter subsidiario, que desestime el recurso interpuesto en primera instancia; con carácter subsidiario de segundo grado, que devuelva el asunto al Tribunal General, y que condene a Yieh United a cargar con las costas, incluidas las del procedimiento en primera instancia.

V. Análisis del recurso de casación

A. Sobre el recurso de casación interpuesto por Yieh United

25. En apoyo de su recurso de casación, Yieh United invoca tres motivos. Mediante los motivos de casación primero y segundo dicha sociedad alega que, en la sentencia recurrida, el Tribunal General infringió, respectivamente, el artículo 2, apartado 3, y el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base. Mediante el tercer motivo de casación, Yieh United aduce, en cambio, que el Tribunal General infringió el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base.

26. Conforme a la solicitud del Tribunal de Justicia, centraré mi análisis en el tercer motivo de casación.

[19] Véanse los apartados 138 a 142 de la sentencia recurrida.

[20] Véase el apartado 144 de la sentencia recurrida.

B. Sobre el tercer motivo de casación

1. Alegaciones de las partes

27. Con su tercer motivo de casación, que tiene por objeto impugnar los apartados 129 a 135 de la sentencia recurrida, Yieh United alega que el Tribunal General infringió el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. En su opinión, el Tribunal General declaró erróneamente que dicha disposición, y en particular la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador», no exigía a la Comisión demostrar una intención o un conocimiento específico del productor vendedor en cuanto al destino final de los productos de que se trata. Según la interpretación del Tribunal General, dicha disposición permitía legítimamente a la Comisión excluir del cálculo del valor normal las ventas nacionales a un comprador independiente por el mero hecho de que los productos afectados habían sido exportados posteriormente, y ello sin tener que examinar si el productor vendedor había tenido la intención o, cuando menos, conocimiento, de que esos productos vendidos al comprador nacional serían finalmente exportados.

28. A su parecer, la posición del Tribunal General, que según dicha sociedad viene a confirmar la adoptada por la Comisión, tiene como consecuencia que un productor deberá, siempre e irremediablemente, responder por las políticas comerciales de sus compradores independientes, aun cuando dicho productor no ejerza ningún control sobre esos compradores e ignore el destino final real del producto. A su juicio, tal interpretación permite a la Comisión imponer derechos antidumping a un productor con independencia de sus políticas de precios, lo que es contrario al objetivo general del Reglamento antidumping.

29. Yieh United impugna los tres motivos en los que se basó el Tribunal General en la sentencia recurrida para confirmar la interpretación efectuada por la Comisión del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base.

30. En primer lugar, Yieh United niega que el análisis de las distintas versiones lingüísticas del Reglamento de base, efectuado en los apartados 129 y 130 de la sentencia recurrida, pueda válidamente llevar a la conclusión alcanzada por el Tribunal General según la cual procede tener en cuenta la prueba del destino final del producto y no el conocimiento o la intención del productor, en el momento de la venta, respecto de ese destino final. En efecto, a su modo de ver, nada en la expresión «destinado al» impide evaluar la percepción del productor vendedor con respecto al destino del producto de que se trata en el momento de la venta. Afirma, además, que las versiones lingüísticas mencionadas por el Tribunal General en el apartado 129 de la sentencia recurrida no contienen la expresión «destino final», sino que exigen más bien que el productor vendedor evalúe correctamente el destino de los productos resultantes de su venta.

31. En segundo lugar, Yieh United impugna la interpretación contextual y teleológica del Reglamento de base efectuada por el Tribunal General en los apartados 132 y 135 de la sentencia recurrida. En su opinión, por un lado, el hecho de que el dumping, el perjuicio y la elusión puedan constatarse con independencia de la intención del productor o del exportador no justifica que no se hayan tenido en cuenta las ventas nacionales de Yieh United. A su modo de ver, en el ámbito del antidumping debe haber un elemento subjetivo, ya que se trata de sancionar un comportamiento «desleal» de los productores/exportadores afectados. Por el otro lado, la interpretación alternativa del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, propuesta por Yieh United, no impide a la Comisión encontrar pruebas objetivas de las condiciones que permiten establecer un derecho antidumping. Afirma, además, que otros instrumentos de defensa comercial previstos, en

particular, en otras disposiciones del Reglamento de base, en los acuerdos de la OMC o en las normas antisubvenciones, exigen a la autoridad encargada de la investigación comprobar el conocimiento subjetivo y la intención de los productores/exportadores. Por lo tanto, considera que no cabe sostener, como afirma el Tribunal General, que dicha prueba sea «aleatoria» o imposible de aportar.

32. En tercer lugar, considera que el razonamiento seguido por el Tribunal General en el apartado 134 de la sentencia recurrida es circular. En efecto, a su parecer, si un productor exportador gestiona adecuadamente sus precios y aplica precios similares para sus ventas nacionales y para las destinadas a la exportación, no existiría ningún dumping.

33. La Comisión y Eurofer impugnan las alegaciones de Yieh United y sostienen que el tercer motivo de casación debe desestimarse.

2. Apreciación

a) Observaciones preliminares

34. Con su tercer motivo de casación, Yieh United afirma que el Tribunal General infringió el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Dicha sociedad pone en entredicho, en particular, la interpretación de la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» efectuada por el Tribunal General en los apartados 129 a 135 de la sentencia recurrida.

35. A este respecto procede, antes de nada, recordar que en el marco del artículo 2 del Reglamento de base, que establece las disposiciones relativas a la determinación del dumping, los apartados 1 a 7 prevén las disposiciones que permiten identificar el valor normal que será posteriormente objeto de una comparación adecuada con el precio a la exportación con el fin de determinar el dumping. [21]

36. A tenor de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se basará en principio en los precios pagados o por pagar, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes en el país de exportación. Con arreglo al apartado 2 de dicho artículo, «para determinar el valor normal se utilizarán en primera instancia las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador […]».

37. De esta última disposición se desprende, a contrario, que para el cálculo del valor normal no se tienen, sin embargo, normalmente en cuenta las ventas del producto similar por parte de los productores del país exportador efectuadas en el mercado interno cuando los productos objeto de esas ventas no están destinados al consumo en dicho mercado, sino que tienen otro destino, como la exportación.

38. En su recurso de casación, Yieh United aduce, en esencia, que la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» que figura en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base supone un elemento subjetivo, es decir, la intención o el conocimiento del productor vendedor en cuanto al destino final del producto de que se trata. Según el enfoque defendido por Yieh United, para poder excluir de la determinación del valor normal ventas del

[21] Véase el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.

producto similar efectuadas en el mercado interno, la Comisión debería demostrar la intención del productor vendedor, o al menos su conocimiento específico, en el momento en que se efectuaron tales ventas, del hecho de que tales productos serían posteriormente exportados.

39. Por lo tanto, para responder al tercer motivo de casación invocado por Yieh United procede examinar, a la luz de las alegaciones formuladas por dicha sociedad, la interpretación efectuada por el Tribunal General de la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» prevista en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base.

b) Sobre el artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping

40. No obstante, con carácter preliminar es preciso observar, como por lo demás señala el propio Tribunal General,[22] que la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» prevista en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base corresponde a las expresiones utilizadas en el artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping[23] de la OMC, en sus tres lenguas oficiales, a saber, «destined for consumption» en inglés, «destiné à la consommation» en francés y «destinado al consumo» en español.

41. En este contexto, de la jurisprudencia se desprende que las disposiciones del Reglamento de base deben interpretarse, en la medida de lo posible, a la luz de las disposiciones correspondientes del Acuerdo Antidumping,[24] teniendo asimismo en cuenta la interpretación adoptada por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC de las diferentes disposiciones de dicho Acuerdo.[25]

42. Además, a este respecto, el único asunto en el que los órganos de la OMC han ofrecido indicaciones sobre el alcance de la expresión «*destined for consumption*» prevista en el artículo 2.1. del Acuerdo Antidumping parece ser el mencionado en el apartado 131 de la sentencia recurrida y en el punto 17 anterior,[26] en el que el grupo especial de la OMC observó, en una nota, que «cuando un productor vend[ía] un producto a un exportador (o a un comerciante) independiente sabiendo que ese producto ser[ía] exportado, dicha venta no [podía] […] considerarse una venta destinada al consumo interno».

43. En mi opinión, de dicha observación se infiere que el conocimiento por parte del productor vendedor del destino a la exportación de los productos objeto de las ventas es relevante para determinar si dichos productos pueden o no considerarse «destined for consumption» en el sentido del artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping y si, por lo tanto, las ventas correspondientes pueden o no tenerse en cuenta a efectos de la determinación del valor normal. En efecto, de la citada observación se desprende que el conocimiento efectivo por parte del productor vendedor de ese destino se opone a que los bienes de que se trata puedan calificarse de «*destined for consumption*» y a que, por lo tanto, las ventas correspondientes se incluyan en el cálculo del valor normal.

22 Véase el apartado 130 de la sentencia recurrida y jurisprudencia citada

23 Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (DO 1994, L 336, p. 103).

24 Sentencia de 9 de enero de 2003, Petrotub y Republica (C-76/00 P, EU:C:2003:4), apartado 57.

25 Véanse, por analogía, la sentencia de 6 de octubre de 2020, Comisión/Hungría (Enseñanza superior) (C-66/18, EU:C:2020:792), apartado 92, así como, por lo que se refiere al artículo 3, apartados 1, 2 y 3, del Reglamento 2016/1036, mis recientes conclusiones presentadas en el asunto Comisión/Hubei Xinyegang Special Tube (C-891/19 P, EU:C:2021:533), punto 24.

26 Se trata de la nota 339 del asunto citado en la nota 14 anterior.

44. Sentado lo anterior, coincido no obstante con el análisis efectuado por el Tribunal General en el mencionado apartado 131 de la sentencia recurrida, según el cual de esta única observación no cabe deducir, en sentido contrario, que la falta de pruebas del conocimiento efectivo por parte del productor vendedor del destino a la exportación de los productos de que se trata deba llevar necesariamente a considerar que esos productos están destinados al consumo interno. Dicho de otro modo, el hecho de que el conocimiento por parte del productor vendedor del destino a la exportación de los productos pueda justificar la exclusión de las ventas correspondientes del cálculo del valor normal no implica necesariamente que, si la autoridad encargada de la investigación no demuestra este conocimiento efectivo, tales ventas deban incluirse inevitablemente en ese cálculo.

45. En efecto, el conocimiento efectivo del productor vendedor en el momento de la venta del hecho de que los productos objeto de dicha venta serán exportados posteriormente permite suponer que el precio y las condiciones de la venta (destinada a la exportación) no son propios del mercado interno, lo que justifica la exclusión de dicha venta del cálculo del valor normal, el cual debe reflejar con la mayor exactitud posible el precio de venta en el país exportador. Sin embargo, lo contrario no tiene por qué ser cierto. Como se expondrá con mayor detalle a continuación, es perfectamente posible que la exclusión de ventas del cálculo del valor normal pueda justificarse sobre la base de elementos objetivos relativos a esas ventas independientes de la prueba de la voluntad o del conocimiento efectivo del productor vendedor del hecho de que los productos serán posteriormente exportados.

46. Este es pues el contexto en el que procede examinar la interpretación efectuada por el Tribunal General de la disposición del Derecho de la Unión prevista en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, y en particular de la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» que figura en el mismo.

c) Sobre la interpretación de la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» que figura en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base.

47. A este respecto, como ha señalado el Tribunal General, por lo que atañe a la interpretación de las disposiciones del Derecho de la Unión, de reiterada jurisprudencia se desprende que procede tener en cuenta no solo su tenor, sino también su contexto y los objetivos que pretende alcanzar la normativa de la que forman parte. [27]

48. A este respecto, por lo que se refiere, en primer lugar, a la interpretación literal de la disposición controvertida, procede señalar, como también observa por lo demás el Tribunal General, [28] que la versión inglesa del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base utiliza —de una forma que se aleja, además, de la versión inglesa del artículo 2.1. del Acuerdo Antidumping — la expresión «intended for domestic consumption», la cual puede interpretarse en el sentido de que la intención del vendedor en cuanto al destino del producto objeto de la venta debe ser el criterio pertinente. Sin embargo, ni las demás versiones lingüísticas de la disposición controvertida recordadas por el Tribunal General ni el texto mencionado de las tres versiones oficiales del artículo 2.1. del Acuerdo Antidumping hacen referencia expresa a dicha intención, sino que más bien aluden al «destino».

[27] Véanse, en particular, la sentencia de 29 de julio de 2019, Vethanayagam y otros (C-680/17, EU:C:2019:627), apartado 42, y el apartado 127 de la sentencia recurrida y jurisprudencia citada.

[28] Véanse, en particular, los apartados 128 a 130 de la sentencia recurrida impugnados por Yieh United.

49. A este respecto, de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia se desprende que la determinación del significado y del alcance de los términos no definidos por el Derecho de la Unión, como sucede en el presente asunto, debe efectuarse conforme al sentido habitual de estos en el lenguaje corriente, teniendo también en cuenta el contexto en el que se utilizan y los objetivos perseguidos por la normativa correspondiente. [29]

50. El término «destinar» proviene del término latino *destinare* y significa, propiamente, «establecer de manera firme, irrevocable, como acto de una voluntad superior». [30] Esta referencia a la voluntad superior e inevitable se refleja claramente en el término «destino», que se corresponde con los términos, en inglés, «destiny», en francés, «destin», y en español y portugués «destino». En sentido más figurado, el término «destinar» tiene en el lenguaje corriente el significado, que no alude a la voluntad superior, de «asignado», «reservado» o «dirigido» a un fin determinado. [31]

51. Entendida en este sentido, la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» significa que, para que las ventas en el país exportador puedan incluirse en el cálculo del valor normal, los productos objeto de esas ventas deben «asignarse», «reservarse» y «dirigirse» al consumo nacional.

52. De ello se sigue que, en línea con lo expuesto en los puntos 42 y 43 anteriores, la voluntad y el conocimiento del exportador en cuanto al destino efectivo del producto final son elementos pertinentes en el análisis que tiene por objeto determinar si el producto similar objeto de ciertas ventas está o no «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador». En efecto, el productor vendedor puede decidir, o en cualquier caso conocer, el destino final del producto objeto de las ventas, el cual puede influir en el precio y en las condiciones de venta, por lo que dicho productor vendedor puede condicionar ese precio y esas condiciones.

53. No obstante, contrariamente a lo que alega Yieh United en su recurso de casación, la prueba de la voluntad o del conocimiento efectivo del productor vendedor en cuanto destino específico de los productos objeto de las ventas no es un elemento necesario para excluir las ventas del cálculo del valor normal. En efecto, es perfectamente posible que, con independencia de que se demuestre dicha voluntad o dicho conocimiento efectivo, la conclusión relativa al hecho de que tales productos están destinados, es decir, «asignados» o «dirigidos», a la exportación pueda deducirse objetivamente sobre la base de determinados elementos relativos a las ventas o al comprador que adquiere esos productos. En este sentido, por ejemplo, la prueba de que las ventas se han efectuado a un precio o con arreglo a condiciones particulares cuyo objeto es favorecer las exportaciones, o la prueba de que las ventas se han efectuado a un cliente que se dedica fundamentalmente a exportar los productos objeto de las ventas pueden ser, desde mi punto de vista, suficientes para poder considerar que tales ventas se refieren a productos «destinados» a la

[29] Véase, en particular, la sentencia de 26 de mayo de 2016, Envirotec Denmark (C-550/14, EU:C:2016:354), apartado 27 y jurisprudencia citada.

[30] Véase Treccani.it («stabilire in maniera ferma, irrevocabile, come atto di una volontà superiore»).

[31] *Ibidem*. De manera similar, en francés el verbo «*destiner*» se define como «*fixer la destination de quelque chose, le réserver à cet usage, à cet emploi; affecter*» (Larousse.fr) y en inglés el verbo «*to destine*» se define como «*[with object] intend or choose for a particular purpose or end*» [Oxford Dictionary of English, 3ª ed. (revista), Oxford University Press, 2015].

exportación y que, por lo tanto, procede excluir esas ventas del cálculo del valor normal.[32] La prueba de estas circunstancias es suficientemente independiente de la prueba de la voluntad o del conocimiento del productor vendedor acerca del destino de los bienes.

54. Basándose en la prueba de tales elementos, la Comisión puede, por lo tanto, suponer que las ventas habían tenido por objeto productos cuyo destino era distinto del consumo en el mercado interno del país exportador y, en consecuencia, excluir tales ventas del cálculo del valor normal, sin que sea necesario que demuestre que el productor vendedor conocía efectivamente el destino de esos productos. No obstante, es necesario que se demuestre la existencia de un elemento de conexión objetiva entre las ventas y el destino de los productos de que se trata distinta del consumo en el mercado interno del país exportador que pueda justificar la exclusión de dichas ventas del cálculo del valor normal.

55. A mi modo de ver, esta interpretación de la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» que figura en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base según la cual, si bien la intención o el conocimiento específico del productor vendedor en cuanto al destino de los productos objeto de las ventas no es irrelevante, no es sin embargo necesario, cuando se acredite la existencia de uno o más elementos de conexión objetiva entre la venta y la exportación posterior, que la Comisión demuestre que concurre un elemento subjetivo en el productor vendedor para excluir las ventas del cálculo del valor normal, queda confirmada por el análisis contextual y el objetivo de dicha disposición.

56. Desde un punto de vista contextual, como se ha expuesto en el punto 35 anterior, esta disposición se inscribe en el marco de los apartados 1 a 7 del artículo 2 del Reglamento de base, que establecen las disposiciones que permiten identificar el valor normal que debe ser objeto de una comparación adecuada con el precio a la exportación con el fin de determinar el dumping. De ninguna de estas disposiciones se desprende que, para el cálculo del valor normal a efectos de la determinación del dumping, sea necesario demostrar que concurre el elemento subjetivo a que se refiere Yieh United. Además, como expuso el Tribunal General en el apartado 132 de la sentencia recurrida, sin que ello haya sido rebatido por Yieh United en su recurso de casación, el texto del artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, relativo a la determinación del precio a la exportación tampoco contiene ninguna referencia al criterio del «conocimiento» del interesado.

57. Desde un punto de vista teleológico, procede señalar que la referencia al destino de los productos similares al consumo en el mercado interno del país exportador que figura en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base es inherente a la determinación del valor normal y tiene la finalidad de garantizar que el valor normal se corresponda al máximo con el precio normal del producto similar en el mercado interno del exportador.[33] Esta correspondencia es necesaria para garantizar una comparación adecuada con el precio a la exportación del producto de que se trata con el fin de determinar el dumping. De ello que sigue que las ventas que se refieren a

[32] Como se expone con mayor detalle en el punto 61 y en la nota 38 posterior, la jurisprudencia americana relativa a la disposición interna de derecho antidumping sobre la determinación del valor normal ha adoptado un enfoque similar, aunque no idéntico. Véase, en particular, v. United States Court of International Trade de 3 de febrero de 1997, *INA Walzlager Schaeffler KG v. United States* [957 F. Supp. 251 (Ct. Int'l Trade 1997) p. 265].

[33] Véanse, por analogía, en relación con el concepto de «operaciones comerciales normales» previsto en el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base, las conclusiones del Abogado General Mengozzi presentadas en el asunto Consejo/Alumina (C-393/13 P, EU:C:2014:2105), punto 43, recordado expresamente por el Tribunal de Justicia en el apartado 28 de la correspondiente sentencia de 1 de octubre de 2014, Consejo/Alumina (C-393/13 P, EU:C:2014:2245).

productos que no están destinados al consumo en el mercado interno del país exportador no constituyen una base adecuada para el cálculo del valor normal y deben, por lo tanto, excluirse del cálculo de dicho valor. [34]

58. De ese objetivo de la disposición controvertida se desprende la necesidad de demostrar la existencia de una conexión entre la venta interna y un destino distinto del consumo interno para poder excluir dicha venta del cálculo del valor normal. En cambio, de tal objetivo no se deduce en modo alguno la exigencia de que la Comisión demuestre necesariamente la concurrencia de un elemento subjetivo en el productor vendedor para poder efectuar dicha exclusión.

59. Por lo demás, Yieh United no basa en ningún elemento jurídico concreto su afirmación de carácter general según la cual «debe haber un elemento subjetivo en el ámbito del antidumping». Por el contrario, tal como alega la Comisión y según se desprende de la jurisprudencia, la finalidad del establecimiento de un derecho antidumping, a la que es inherente la determinación del valor normal, no es sancionatoria, sino que tiene por objeto restablecer unas condiciones de mercado justas en la Unión. [35] De ello se sigue que, en este ámbito del Derecho, no es necesario, en principio, determinar un elemento subjetivo.

60. Además, como expone fundamentalmente el Tribunal General en los apartados 133 y 134 de la sentencia recurrida, supeditar la exclusión de las ventas de productos de los que cabe presumir su posterior exportación de la determinación del valor normal del producto de que se trata exclusivamente a la prueba de la intención o del conocimiento efectivo del vendedor en el momento de la venta en cuanto al destino final del producto de que se trata sería contrario al propio objetivo de la investigación antidumping. A este respecto, por un lado, ya he tenido ocasión de señalar que, contrariamente a lo que ocurre en otros ámbitos del Derecho de la Unión, como por ejemplo en materia de vulneración del Derecho de la competencia, en las investigaciones antidumping las instituciones de la Unión disponen de facultades más bien limitadas y, por lo tanto, dependen de la cooperación voluntaria de las partes interesadas para aportarles la información necesaria para la determinación de la investigación. [36] Por otro lado, coincido con el Tribunal General en que exigir dicha prueba a las instituciones, la cual puede resultar imposible de aportar en ese contexto procesal, equivaldría en definitiva a permitir que se tengan en cuenta, a efectos de la determinación del valor normal con arreglo al artículo 2 del Reglamento de base, precios de productos exportados que podrían falsear y comprometer la determinación correcta de dicho valor normal. [37]

61. Por último, con carácter meramente incidental, he de señalar que la interpretación de la disposición prevista en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base según la cual, para determinar si un producto similar, objeto de ventas, está «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» la voluntad o el conocimiento efectivo del productor vendedor en cuanto al destino a la exportación puede ser relevante, pero no es un elemento decisivo, siempre que se demuestre la existencia de elementos de conexión objetiva entre la venta y la posterior exportación que puedan justificar la exclusión del destino al consumo en el mercado interno del

[34] Véase, también por analogía, *ibidem*.

[35] Véanse, al respecto, en este sentido, la sentencia de 3 de octubre de 2000, Industrie des poudres sphériques/Consejo (C-458/98 P, EU:C:2000:531), apartado 91, y las conclusiones del Abogado General Van Gerven presentadas en el asunto Nölle (C-16/90, no publicadas, EU:C:1991:233), punto 11.

[36] Véanse mis conclusiones presentadas en el asunto Comisión/Kolachi Raj Industrial (C-709/17 P, EU:C:2019:303), punto 46, en el que se incluyen otras referencias.

[37] Véase el apartado 134 de la sentencia recurrida.

país exportador de los productos objeto de la venta es, en esencia, coherente con la interpretación adoptada en la práctica administrativa y jurisdiccional en los Estados Unidos de la disposición interna de derecho antidumping sobre la determinación del valor normal. [38]

62. Procede analizar la sentencia recurrida a la luz de todas las consideraciones anteriores.

d) Sobre la sentencia recurrida

63. En la sentencia recurrida, en el marco del análisis del segundo motivo invocado por Yieh United, el Tribunal General interpretó, en un primer momento, en los apartados 127 a 135, el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base y la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» que figura en dicho artículo. A continuación, en los apartados 136 a 144 de la sentencia recurrida, el Tribunal General examinó el presente asunto y llegó a la conclusión de que la Comisión no había incurrido en ningún error manifiesto de apreciación al excluir, en el Reglamento controvertido, las ventas efectuadas por Yieh United a su mayor cliente en Taiwán.

64. Es preciso observar a este respecto, en primer lugar, que, en su tercer motivo de casación, Yieh United impugna exclusivamente los apartados 129 a 135 de la sentencia recurrida en los que, como se ha expuesto en el punto anterior, el Tribunal General interpretó la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» que figura en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. No obstante, de la lectura de esos apartados se desprende que, en esencia, el Tribunal General se limitó a comprobar y a rechazar la interpretación de dicha disposición propuesta por Yieh United según la cual, para poder excluir determinadas ventas del cálculo del valor normal, la Comisión está obligada a demostrar la voluntad o el conocimiento específico del vendedor en cuanto al destino a la exportación del producto objeto de las ventas. En su alegación formulada en el marco del tercer motivo de casación, Yieh United se limita a aducir que, al rechazar dicha interpretación, el Tribunal General incurrió en error de Derecho.

65. Sin embargo, del análisis efectuado en los puntos 47 a 60 anteriores se desprende, en mi opinión, que la interpretación propuesta por Yieh United de la disposición controvertida debe rechazarse y que, aunque la intención y el conocimiento efectivo del productor vendedor en cuanto al destino final de los bienes no son elementos irrelevantes, su prueba no es un elemento necesariamente decisivo para determinar si el producto objeto de ventas en el país del exportador está o no «destinado al consumo en el mercado interno» en el sentido del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base.

66. De lo anterior se desprende que, al rechazar en los apartados 129 a 135 de la sentencia recurrida la interpretación de la disposición controvertida propuesta por Yieh United, el Tribunal General no incurrió en ningún error de Derecho. En mi opinión, esta consideración es

[38] A saber, el 19 U. S. Code § 1677b y, en particular, la letra a) del apartado 1 de dicho artículo. En efecto, de la jurisprudencia relativa a la citada disposición se desprende que se aplica un criterio según el cual la autoridad encargada de la investigación antidumping debe demostrar que el productor «*knew or should have known that the merchandise was not for home consumption based upon the particular facts and circumstances surrounding the sales*» (es decir, sabía o *debería haber sabido* que los bienes no estaban destinados al consumo en el mercado interno sobre la base de los hechos y circunstancias particulares relativos a las ventas; véanse United States Court of International Trade de 3 de febrero de 1997, *INA Walzlager Schaeffler KG v. United States* [957 F. Supp. 251 (Ct. Int'l Trade 1997) p. 264] y de 3 de julio de 2001, *Tung Mung Development Co. Ltd. y Yieh United Steel Corp. v. United States* [219 F. Supp. 2d 1333 (Ct. Int'l Trade 2002) p. 46]. Esta jurisprudencia ha sido confirmada, en lo esencial, en la sentencia de 17 de junio de 2020, *Coalition of American Flange Producers v. United States* [448 F. Supp. 3d 1340 (Ct. Int'l Trade 2020) p. 1354 y ss]. Por consiguiente, de dicha jurisprudencia se desprende que no es necesario demostrar el conocimiento efectivo del productor exportador del destino a la exportación de los productos objeto de las ventas cuando dicho conocimiento pueda deducirse sobre la base de elementos objetivos (*constructive knowledge*) que llevan a concluir que el productor «debería haber sabido» que los productos serían exportados.

suficiente para desestimar el tercer motivo de casación, puesto que, como se ha señalado, en dicho motivo Yieh United se limita a poner en entredicho esa parte de la sentencia proponiendo de nuevo tal interpretación de la norma en cuestión.

67. Con carácter complementario, he de observar, en segundo lugar, que, tal y como se desprende del análisis efectuado en los puntos 47 a 60 anteriores, la interpretación realizada por el Tribunal General en los apartados 129 a 135 de la sentencia recurrida de la expresión «destinado al consumo en el mercado interno del país exportador» que figura en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base debe ser completada y aclarada en el sentido de que la voluntad o el conocimiento efectivo del productor vendedor en cuanto al destino a la exportación puede ser relevante, pero no un elemento decisivo, cuando se demuestre la existencia de elementos de conexión objetiva entre las ventas de que se trate y el destino distinto del consumo en el mercado interno del país exportador de los productos objeto de la venta que puedan excluir la consideración de esas ventas del cálculo del valor normal.

68. En tercer lugar y también con carácter complementario, es preciso señalar que de los apartados 138 a 143 de la sentencia recurrida —apartados que no han sido impugnados por Yieh United— se desprende que, en el presente asunto, la Comisión excluyó del cálculo del valor normal las ventas efectuadas por Yieh United a su mayor cliente en Taiwán basándose en el hecho probado de que, por un lado, una parte significativa de las ventas de que se trata [39] habían sido objeto de un descuento orientado por exportación y de que, por otro lado, dicho cliente se dedicaba fundamentalmente a exportar los productos objeto de las ventas. [40]

69. En estas circunstancias, a la luz de la interpretación de la disposición controvertida efectuada en los puntos 47 a 60 anteriores, considero que el Tribunal General concluyó acertadamente que la Comisión no había incurrido en ningún error manifiesto de apreciación al excluir las ventas a dicho cliente del cálculo del valor normal.

VI. Conclusión

70. Habida cuenta del conjunto de consideraciones anteriores, propongo al Tribunal de Justicia que desestime por infundado el tercer motivo de casación invocado por Yieh United.

[39] Del apartado 141 de la sentencia recurrida se desprende que, por ejemplo, tales ventas correspondían al 40 % de las ventas a dicho cliente durante diciembre de 2013.

[40] En efecto, del apartado 142 de la sentencia recurrida resulta que había quedado demostrado que ese cliente solo había vendido una cantidad insignificante del producto de que se trata en el mercado interno.