

Asunto T-118/96

Thai Bicycle Industry Co. Ltd contra Consejo de la Unión Europea

«Dumping — Valor normal — Valor calculado — Costes de fabricación —
Gastos de venta, gastos administrativos y otros gastos generales —
Margen de beneficios — Ajuste OEM»

Sentencia del Tribunal de Primera Instancia (Sala Cuarta ampliada) de 17 de julio
de 1998 II - 2995

Sumario de la sentencia

1. *Política comercial común — Defensa contra las prácticas de dumping — Facultad de apreciación de las Instituciones — Control jurisdiccional — Límites*
2. *Política comercial común — Defensa contra las prácticas de dumping — Margen de dumping — Determinación del valor normal — Elemento que debe tenerse en cuenta con carácter prioritario — Precio practicado en las operaciones comerciales normales — Utilización de otros elementos — Requisitos — Falta de ventas en el mercado interior efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales o que permitan una comparación válida — Operaciones comerciales normales — Ventas que permitan una comparación válida — Concepto [Reglamento (CEE) n° 2423/88 del Consejo, art. 2, ap. 3, letras a) y b)]*

3. *Política comercial común — Defensa contra las prácticas de dumping — Margen de dumping — Determinación del valor normal — Utilización del valor calculado — Orden de prioridad que debe seguirse entre los diferentes métodos de cálculo — Cálculo del margen de beneficios — Utilización preferente del beneficio conseguido por el productor o el exportador de que se trate en sus propias ventas interiores lucrativas del producto similar — Utilización de los beneficios conseguidos por otros productores o exportadores en sus ventas interiores lucrativas del producto similar — Requisitos*
[Reglamento (CEE) n° 2423/88 del Consejo, art. 2, ap. 3, letra b), inciso ii)]

4. *Política comercial común — Defensa contra las prácticas de dumping — Margen de dumping — Determinación del valor normal — Valor calculado — Gastos de venta, generales y administrativos — Régimen diferente del aplicable al calcular el precio de exportación*
[Reglamento (CEE) n° 2423/88 del Consejo, art. 2, ap. 3, y art. 7, ap. 7, letra b)]

5. *Procedimiento — Invocación de nuevos motivos una vez iniciado el procedimiento — Requisitos — Motivo nuevo — Concepto*
[Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, art. 44, ap. 1, letra c), y art. 48, ap. 2]

6. *Política comercial común — Defensa contra las prácticas de dumping — Margen de dumping — Determinación del valor normal — Utilización del valor calculado — Ventas para la exportación a Original Equipment Manufacturers (OEM) — Ajuste del margen de beneficios empleado para determinar el valor normal calculado de dichas ventas — Requisitos*
[Reglamento (CEE) n° 2423/88 del Consejo, art. 2, ap. 3, letra b), inciso ii)]

1. Al adoptar, de conformidad con los Reglamentos de base, acciones concretas de protección antidumping, las Instituciones disponen de una amplia facultad de apreciación, debido a la complejidad de las situaciones económicas, políticas y jurídicas que deben analizar. De ello se deduce que el control de dichas apreciaciones por parte del Juez comunitario 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.

Por otra parte, al utilizar el margen de apreciación que les confiere el Regla-

mento de base, las Instituciones no se encuentran obligadas a explicar en detalle y de antemano los criterios que piensan aplicar en cada situación, ni siquiera en los casos en que opten por establecer nuevos principios.

2. Según el texto y el sistema de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento n° 2423/88, Reglamento antidumping de base, es el precio real cobrado en el mercado interior lo que hay que tener en cuenta preferentemente para determinar el valor normal. En efecto, según lo dispuesto en la letra b) del apartado 3 del

artículo 2 de dicho Reglamento, sólo cabe aceptar una excepción a este principio cuando no se realice ninguna venta del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales o cuando tales ventas no permitan una comparación válida.

El concepto de operaciones comerciales normales se refiere al carácter de las ventas consideradas en sí mismas. Trata de excluir, para la determinación del valor normal, las situaciones en las que las ventas en el mercado interior no se hayan celebrado en condiciones comerciales normales, especialmente cuando un producto se venda a un precio inferior a los costes de producción.

A estos efectos, las Instituciones consideran que cuando el volumen de ventas interiores lucrativas de un fabricante es inferior a un 10 % del volumen total de sus ventas interiores del producto similar, el precio real no constituye una base apropiada para determinar el valor normal.

El requisito según el cual las ventas interiores deben permitir una comparación válida se encuentra relacionado con la cuestión de si dichas ventas son suficientemente representativas para servir de base a la determinación del valor normal. Las transacciones celebradas en el mercado interior deben reflejar, en efecto, un comportamiento normal de los compradores y ser consecuencia de una formación normal de los precios. Se cumple dicho requisito siempre que las ventas

efectuadas por el fabricante de que se trate en el mercado interior superen el 5 % de las ventas para la exportación a la Comunidad.

3. Los tres métodos de determinación del valor normal calculado previstos en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento n° 2423/88, Reglamento antidumping de base, deben aplicarse en el orden en que se proponen.

El margen de beneficios debe calcularse, pues, preferentemente en función del beneficio conseguido por el fabricante de que se trate en sus ventas interiores lucrativas del producto similar. Únicamente si no se puede disponer de esta información o si es poco fiable o no se puede utilizar, el margen de beneficios se calculará en función de los beneficios de otros productores en sus ventas interiores del producto similar.

Salvo en circunstancias excepcionales, cuando un productor obtiene beneficios en un porcentaje de sus ventas interiores inferior al 10 % del volumen total de sus ventas interiores del producto similar, dichos beneficios carecen de fiabilidad y no se pueden utilizar para calcular el margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado de los productos de que se trate.

4. La determinación del valor normal y la del precio de exportación obedecen a reglas distintas, independientes las unas de las otras. Por consiguiente, al determinar el valor normal calculado, las Instituciones no están obligadas a tener en cuenta el importe de los gastos de seguro y transporte calculado con la finalidad específica de determinar el precio neto de exportación a un nivel «franco fábrica» de los productos objeto de dumping.
 5. Se deduce de lo dispuesto en la letra c) del apartado 1 del artículo 44 del Reglamento de Procedimiento, puesto en relación con el apartado 2 del artículo 48 de dicho Reglamento, que la demanda que inicia el procedimiento debe contener la cuestión objeto del litigio y la exposición sumaria de los motivos invocados, y que en el curso del proceso no podrán invocarse motivos nuevos, a menos que se funden en razones de hecho y de Derecho que hayan aparecido durante el procedimiento. No obstante, procede declarar la admisibilidad de un motivo que constituye una ampliación de un motivo invocado anteriormente, directa o implícitamente, en el escrito de demanda y que presenta un estrecho vínculo con éste.
 6. La diferencia esencial entre las ventas a Original Equipment Manufacturers (OEM) y las de productos con marca se sitúa en la comercialización. En efecto, los dos tipos de ventas se dirigen a clientelas diferentes que actúan generalmente en fases de comercialización distintas. Un OEM tiene unas funciones especiales, comparadas con las de los distribuidores ordinarios: compra los productos a un fabricante y los vende a continuación con su propia marca, al tiempo que asume la responsabilidad del fabricante y los costes inherentes a la comercialización de los mismos. La especial naturaleza de estas funciones se refleja esencialmente en el sistema de precios que el fabricante aplica a los compradores OEM, pues dichos precios son generalmente inferiores a los cobrados a los distribuidores ordinarios.
- Por lo tanto, el Consejo no ha infringido el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base al exigir, para aplicar un ajuste OEM, que el fabricante demuestre que sus exportaciones a la Comunidad a compradores OEM se han realizado a un precio y con un margen de beneficios inferiores a los de sus ventas interiores de productos con marca.