SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA
(Sala cuarta ampliada)
de 17 de julio de 1998 *

En el asunto T-118/96,

Thai Bicycle Industry Co. Ltd, sociedad tailandesa, con domicilio social en Samutprakarn (Tailandia), representada por M^es^ Jean-François Bellis y Richard Luff, Abogados de Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^e^ Freddy Brausch, 11, rue Goethe,

parte demandante,

contra

Consejo de la Unión Europea, representado por los Sres. Antonio Tanca, Consejero Jurídico, en calidad de Agente, asistido por los Sres. Hans-Jürgen Rabe y Georg M. Berrish, Abogados de Hamburgo, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Alessandro Morbilli, Director General de la Dirección de Asuntos Jurídicos del Banco Europeo de Inversiones, 100, boulevard Konrad Adenauer,

parte demandada,

que tiene por objeto una solicitud de anulación del Reglamento (CE) n° 648/96 del Consejo, de 28 de marzo de 1996, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de bicicletas originarias de Indonesia, de Malasia y de Tailandia y por el que se perciben definitivamente los derechos provisionales establecidos (DO L 91, p. 1),

* Lengua de procedimiento: inglés.

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA
DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (Sala Cuarta ampliada),

integrado por la Sra. P. Lindh, Presidente, y los Sres. R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, J. D. Cooke y M. Jaeger, Jueces;

Secretaria: Sra. B. Pastor, administradora principal;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y después de celebrada la vista el 28 de enero de 1998,

dicta la siguiente

Sentencia

Hechos que originaron el litigio

1 El presente recurso pretende obtener la anulación del Reglamento (CE) nº 648/96 del Consejo, de 28 de marzo de 1996, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de bicicletas originarias de Indonesia, de Malasia y de Tailandia y por el que se perciben definitivamente los derechos provisionales establecidos (DO L 91, p. 1; en lo sucesivo, «Reglamento controvertido»). Dicho Reglamento tiene su origen en el Reglamento (CE) nº 2414/95 de la Comisión, de 13 de octubre de 1995, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de bicicletas originarias de Indonesia, de Malasia y de Tailandia (DO L 248, p. 12; en lo sucesivo, «Reglamento provisional»).

2 La demandante, Thai Bicycle Industry Co. Ltd, es una sociedad tailandesa que fabrica y exporta bicicletas a la Comunidad. También fabrica piezas sueltas de bicicletas y ciclomotores.

3 A raíz de una denuncia presentada por la Asociación Europea de Fabricantes de Bicicletas el 3 de febrero de 1994, la Comisión anunció la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de bicicletas originarias de Indonesia, de Malasia y de Tailandia (DO C 35, p. 3), con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, 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 209, p. 1; en lo sucesivo, «Reglamento de base»).

4 En el curso de la investigación, la Comisión envió a la demandante un cuestionario, al que esta última respondió mediante escritos de 21 y 23 de marzo de 1994. Otros tres fabricantes tailandeses de bicicletas cooperaron en el procedimiento de investigación: Bangkok Cycle Industrial Co. Ltd, Siam Cycle MGF Co. Ltd (en lo sucesivo, «Siam») y Victory Cycle Co. Ltd (en lo sucesivo, «Victory»).

5 El 26 y 27 de septiembre de 1994, la Comisión visitó los locales de la demandante a fin de verificar sus respuestas al cuestionario y obtener cualquier otra información pertinente (en lo sucesivo, «inspección *in situ*»).

6 El 13 de octubre de 1995, la Comisión adoptó el Reglamento provisional, que estableció un derecho antidumping provisional de un 13,2 % sobre las importaciones de bicicletas de la demandante.

7 Mediante escrito de 16 de octubre de 1995, la Comisión comunicó a la demandante los principales hechos y consideraciones en que se había basado para establecer el

derecho antidumping provisional (en lo sucesivo, «notificación provisional»). La demandante formuló sus observaciones sobre dicha notificación mediante escrito de 13 de noviembre de 1995.

8 Mediante escrito de 1 de febrero de 1996, la Comisión le comunicó los principales hechos y consideraciones en los que pensaba basarse para proponer al Consejo el establecimiento de un derecho antidumping definitivo (en lo sucesivo, «notificación definitiva»). La demandante formuló sus observaciones sobre dicha notificación mediante escrito de 12 de febrero de 1996.

9 El 28 de marzo de 1996, el Consejo adoptó el Reglamento controvertido, que estableció un derecho antidumping definitivo del 13 % sobre las importaciones de bicicletas de la demandante.

Reglamentos cuestionados

10 La investigación sobre las prácticas de dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1993 (punto 9 de la exposición de motivos del Reglamento provisional).

11 A fin de determinar el margen de dumping de las bicicletas de la demandante, la Comisión y el Consejo (en lo sucesivo, «Instituciones») compararon el valor normal de dichos productos con su precio de exportación a la Comunidad.

12 No fue posible determinar el valor normal basándose en el precio real cobrado en el mercado tailandés. En efecto, los modelos vendidos en dicho mercado no eran comparables a los modelos exportados a la Comunidad (puntos 37 y 38 de la exposición de motivos del Reglamento provisional). Por consiguiente, con arreglo a lo dispuesto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se determinó a partir de un valor calculado para los productos exportados a la Comunidad (punto 39 de la exposición de motivos del

Reglamento provisional y punto 28 de la exposición de motivos del Reglamento controvertido).

13 El valor calculado se obtuvo añadiendo a los costes de fabricación de los modelos exportados un importe razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos (en lo sucesivo, «gastos VGA») y un margen de beneficios razonable (punto 40 de la exposición de motivos del Reglamento provisional y punto 28 de la exposición de motivos del Reglamento controvertido).

14 Por lo que respecta a los costes de fabricación, la demandante había indicado en su respuesta al cuestionario que los costes de producción correspondientes a la fabricación de sus bicicletas ascendían a 318.542.803 THB. En la inspección *in situ*, la Comisión pudo comprobar que el importe de los costes de producción que aparecía en la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la demandante era de 362.704.018 THB. Habida cuenta de la diferencia, y con arreglo al apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, la Comisión decidió incrementar los costes de producción notificados por la demandante en un 2,4 % de su volumen de negocios (punto 5.4 de la notificación definitiva).

15 Por lo que respecta a los gastos VGA, la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la demandante recogía una partida de «gastos de exportación» cuyo importe ascendía a 17.076.144 THB. Las Instituciones consideraron que la sociedad no había aportado explicaciones ni pruebas satisfactorias sobre la auténtica naturaleza de dichos gastos. Por consiguiente, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, decidieron distribuir el mencionado importe entre sus ventas nacionales y sus exportaciones a la Comunidad en proporción al volumen de negocios (punto 30 de la exposición de motivos del Reglamento controvertido). Tras dicha distribución, los gastos de exportación de la demandante ascendían a 10.610.898 THB.

16 Por lo que respecta al margen de beneficios, el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base dispone:

«[...] el beneficio se calculará en relación con [...] el beneficio del productor o exportador por las ventas lucrativas de productos similares en el mercado interior. Si no se puede disponer de esta información, o es poco fiable, o no se puede utilizar, se calculará en relación con los gastos y beneficios de otros productores o exportadores en el país de origen o de exportación, por ventas lucrativas de un producto similar [...]»

17 En el presente caso, las Instituciones consideraron que los beneficios de un productor o exportador sólo podían considerarse dato «fiable», a efectos de la citada disposición, si se habían obtenido en un número de ventas interiores del mismo suficientemente elevado y representativo. Posteriormente decidieron que el margen de beneficios real de un productor o de un exportador sólo podía utilizarse para determinar el valor normal calculado cuando el volumen de sus ventas interiores lucrativas representara al menos un 10 % del volumen total de sus ventas interiores del producto similar (punto 22 de la exposición de motivos del Reglamento provisional y punto 31 de la exposición de motivos del Reglamento controvertido; en lo sucesivo, «criterio del 10 %»).

18 La demandante no cumplía este requisito. Sus ventas interiores lucrativas sólo representaban un 9,26 % de sus ventas interiores totales. Por consiguiente, las Instituciones se negaron a utilizar su margen de beneficios, que era de un 4,14 %, y en sustitución de dicho margen utilizaron el margen de beneficios medio ponderado de Siam y de Victory —13,7 %—, para las que se había podido determinar un beneficio fiable (punto 31 de la exposición de motivos del Reglamento controvertido).

19 El precio de exportación de las bicicletas de la demandante se determinó a partir del precio realmente pagado o por pagar por las bicicletas exportadas a la Comunidad, conforme a lo dispuesto en la letra a) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base (punto 48 de la exposición de motivos del Reglamento provisional).

20 La comparación entre el valor normal y el precio de exportación se efectuó a un nivel de precios franco fábrica y transacción por transacción (punto 49 de la exposición de motivos del Reglamento provisional).

21 En su escrito de 21 de marzo de 1994, la demandante había solicitado un ajuste alegando que ella vendía la mayor parte de sus bicicletas exportadas a la Comunidad a «Original Equipment Manufacturers» (en lo sucesivo, «OEM»), es decir, a empresas que comercializan con su propia marca productos fabricados por otras empresas.

22 Su solicitud estaba redactada del siguiente modo:

«[...] como las exportaciones a la Unión Europea fueron generalmente ventas OEM, desearíamos [...] solicitar que se efectuara un ajuste a fin de tomar en consideración, cuando resulte procedente, las diferencias existentes entre las condiciones de venta».

23 El Consejo rechazó dicha solicitud en los siguientes términos (punto 50 de la exposición de motivos del Reglamento controvertido):

«En una carta explicativa que acompañaba a las respuestas [al cuestionario de la demandante, esta última solicitó] en términos imprecisos dicho ajuste [OEM]. Tal demanda no se hizo explícitamente en la respuesta al cuestionario ni se justificó, a pesar de las instrucciones específicas incluidas en el cuestionario en el sentido de alegar y justificar cualquier eventual petición de deducciones. Además, no se cumplen los requisitos básicos para tal ajuste: la mayoría de las ventas de exportación [de la demandante] no se hizo a un nivel que constituyese una venta de fabricante de equipos originales [OEM], es decir, normalmente un nivel intermedio entre la fabricación y la distribución, sino a un nivel en el mercado comunitario cuya función es, en general, solamente la de distribución. De la información disponible

no se deducía ninguna [diferencia manifiesta] de precios en las transacciones de exportación al fabricante concernido con respecto a las ventas a los distribuidores en la Comunidad. Así pues, a este respecto, no se justifica ningún ajuste de tal tipo.

Al examinar esta demanda de ajuste [OEM] se constató que no se cumplían los requisitos básicos para un [ajuste relacionado con la fase de comercialización] porque las ventas parecían hacerse a [una clientela con una composición similar tanto en las exportaciones como en el] mercado interior.»

24 En cuanto al margen de dumping, la Comisión declaró que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación mostraba la existencia de un dumping por parte de la demandante (punto 66 de la exposición de motivos del Reglamento provisional). Tras revisar los cálculos, el Consejo decidió que el margen era de un 13 % (puntos 54 y 55 de la exposición de motivos del Reglamento controvertido).

Procedimiento y pretensiones de las partes

25 La demandante interpuso el presente recurso mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 26 de julio de 1996.

26 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Cuarta ampliada) decidió iniciar la fase oral sin previo recibimiento a prueba. No obstante, mediante escrito de 21 de noviembre de 1997, el Tribunal de Primera Instancia instó a las partes para que aportaran determinados documentos y respondieran a determinadas preguntas, y así lo hicieron la demandante y el Consejo mediante escritos presentados en la Secretaría el 19 de diciembre de 1997, dentro del plazo fijado.

27 En la vista celebrada el 28 de enero de 1998 se oyeron los informes orales de los representantes de las partes y sus respuestas a las preguntas formuladas por el Tribunal de Primera Instancia.

28 La demandante solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Anule el Reglamento controvertido, en la medida en que le atañe.

— Condene en costas al Consejo.

29 El Consejo solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene en costas a la demandante.

Sobre el fondo del asunto

30 En apoyo a su recurso, la demandante invoca dos motivos:

— Infracción del Reglamento de base, error manifiesto de apreciación y violación del principio de no discriminación, al haberse negado el Consejo a utilizar el margen de beneficios real de la demandante para determinar el valor normal calculado de sus productos exportados a la Comunidad.

— Infracción del Reglamento de base, al haberse negado el Consejo a efectuar un ajuste en el cálculo del margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado de sus productos vendidos en la Comunidad a compradores OEM (en lo sucesivo, «ajuste OEM»).

31 En la fase escrita del procedimiento, la demandante ha alegado igualmente que la Comisión había violado su derecho de defensa. En la vista ha precisado, sin embargo, que dicha alegación no constituía un motivo de anulación.

32 Con carácter preliminar, procede recordar que, 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 (sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de mayo de 1991, Nakajima/Consejo, C-69/89, Rec. p. I-2069, apartado 86, y de 29 de mayo de 1997, Rotexchemie, C-26/96, Rec. p. I-2817, apartado 10; sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 28 de septiembre de 1995, Ferchimex/Consejo, T-164/94, Rec. p. II-2681, apartado 131; de 5 de junio de 1996, NMB France y otros/Comisión, T-162/94, Rec. p. II-427, apartado 72; de 18 de septiembre de 1996, Climax Paper/Consejo, T-155/94, Rec. p. II-873, apartado 98, y de 25 de septiembre de 1997, Shanghai Bicycle/Consejo, T-170/94, Rec. p. II-1383, apartado 63).

33 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 adaptar la resolución impugnada, de la falta de error manifiesto en la apreciación de estos hechos o de la falta de desviación de poder (sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de mayo de 1987, NTN Toyo Bearing y otros/Consejo, 240/84, Rec. p. 1809, apartado 19, y Nippon Seiko/Consejo, 258/84, Rec. p. 1923, apartado 21; de 14 de marzo de 1990, Gestetner Holdings/Consejo y Comisión, C-156/87, Rec. p. I-781, apartado 63; Rotexchemie, antes citada, apartado 11, y sentencias, antes citadas, Climax Paper/Consejo, apartado 98, y Shanghai Bicycle/Consejo, apartado 64).

1. *Sobre el primer motivo, basado en una infracción del Reglamento de base, un error manifiesto de apreciación y una violación del principio de no discriminación, al haberse negado el Consejo a utilizar el margen de beneficios real de la demandante para determinar el valor normal calculado de sus productos exportados a la Comunidad*

34 La demandante alega que, para determinar el valor normal calculado de sus productos, el Consejo habría debido utilizar su margen de beneficios real, y no el margen de beneficios medio ponderado de Siam y de Victory.

35 El presente motivo está dividido en cuatro partes. En la primera, la demandante alega que el motivo invocado por el Consejo para negarse a utilizar su margen de beneficios es manifiestamente erróneo; en la segunda impugna por infundados los ajustes de sus costes de producción de bicicletas y de sus gastos VGA; en la tercera y cuarta sostiene, respectivamente, que el Consejo no podía utilizar el margen de beneficios de Siam ni el de Victory.

Primera parte: el margen de beneficios de la demandante

Alegaciones de las partes

36 La demandante reconoce que, por lo que respecta a las cuestiones económicas complejas, el Consejo dispone de una amplia facultad de apreciación. Considera, sin embargo, que dicha Institución sobrepasó los límites de dicha facultad al negarse a utilizar el margen de beneficios real de aquélla, basándose en que el volumen de sus ventas interiores lucrativas representaba menos de un 10 % del volumen total de sus ventas interiores.

37 En apoyo de su tesis presenta seis alegaciones.

38 Alega, en primer lugar, que la jurisprudencia del Tribunal de Justicia exige que el margen de beneficios se calcule preferentemente en función del beneficio conseguido por el fabricante en sus ventas interiores lucrativas del producto similar (sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de febrero de 1992, Goldstar/Consejo, C-105/90, Rec. p. I-677, apartados 36 a 38).

39 Alega, en segundo lugar, que el criterio del 10 % no figura en el Reglamento de base. El Consejo ha impuesto, pues, un requisito totalmente nuevo. Desde 1985, la práctica constante de dicha Institución ha sido la de utilizar el margen de beneficios del fabricante afectado cuando sus ventas interiores lucrativas representaban al menos un 5 % de sus exportaciones a la Comunidad. Ahora bien, la demandante cumple dicho requisito, ya que sus ventas interiores lucrativas representan un 5,35 % de sus exportaciones a la Comunidad.

40 Alega, en tercer lugar, que el criterio del 10 % es arbitrario. Los fabricantes podrían eludir la aplicación del mismo ocultando determinadas informaciones. Así, si la demandante hubiera decidido no notificar los costes de producción de ciertos modelos de bicicletas vendidos con pérdidas en el mercado interior, las Instituciones habrían comprobado que el volumen de sus ventas interiores lucrativas representaba más de un 10 % del volumen total de sus ventas interiores.

41 Alega, en cuarto lugar, que, en términos absolutos, sus ventas interiores lucrativas han sido claramente superiores a la suma de las ventas lucrativas de Siam y de Victory. De hecho, representaron más del 60 % de las ventas lucrativas realizadas en el mercado interior. Por lo tanto, el Consejo no podía afirmar con arreglo a la lógica que las ventas interiores lucrativas de Siam y de Victory eran más fiables que las de la demandante.

42 Alega, en quinto lugar, que, en términos de valor, sus ventas interiores lucrativas cumplían el criterio del 10 %, ya que representaban un 10,6 % del valor total de sus ventas interiores. La aplicación del criterio del 10 % al volumen y no al valor de las ventas interiores provoca resultados absurdos. Es perfectamente posible que el volumen de ventas interiores lucrativas de un fabricante represente más de un 10 % del volumen total de sus ventas interiores pero sólo constituya, debido al bajo precio de los productos vendidos con beneficio, una ínfima proporción (por ejemplo, el 1 %) del volumen de negocios correspondiente a sus ventas interiores. En semejante caso, resultaría ilógico llegar a la conclusión de que sus ventas interiores lucrativas constituyen un dato fiable para determinar el valor normal calculado.

43 Alega, en sexto lugar, que, habida cuenta de que el criterio del 10 % constituye una novedad absoluta, ha sido aplicado de un modo demasiado estricto. La demandante indica que sólo le ha faltado un 0,74 % para que sus ventas interiores lucrativas cumplieran dicho criterio. Además, en varios modelos de bicicletas, más del 50 % y, en algunos casos, más del 80 % de sus ventas interiores fueron lucrativas.

44 El Consejo impugna dichas alegaciones.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

45 Procede recordar que, con arreglo al apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base:

«[...] se entenderá por valor normal [...] el precio comparable realmente pagado o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales por el producto similar destinado al consumo en el país de exportación o de origen [en lo sucesivo, "precio real"] [...] o [...] el valor calculado».

46 Según el texto y el sistema de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 de dicho Reglamento, es el precio real lo que hay que tener en cuenta preferentemente para determinar el valor normal (sentencias del Tribunal de Justicia de 5 de octubre de 1988, Canon y otros/Consejo, asuntos acumulados 277/85 y 300/85, Rec. p. 5731, apartado 11, y Goldstar/Consejo, antes citada, apartado 12). En efecto, según lo dispuesto en la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del mismo 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.

47 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 (sentencia Goldstar/Consejo, antes citada, apartado 13).

48 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 [véanse los puntos 21 y 22 de la exposición de motivos del Reglamento provisional, el punto 19 de la exposición de motivos del Reglamento controvertido y el punto 18 de la exposición de motivos del Reglamento (CE) nº 2140/97 de la Comisión, de 30 de octubre de 1997, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de máquinas de fax portátiles originarias de la República Popular de China, Japón, República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwan y Tailandia (DO L 297, p. 61)].

49 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 (sentencia Goldstar/Consejo, antes citada, apartado 15).

50 Según la jurisprudencia, se cumple dicho requisito siempre que las ventas efectuadas por el fabricante considerado en el mercado interior superen el 5 % de las ventas para la exportación a la Comunidad (sentencia Goldstar/Consejo, antes citada, apartados 16 y 17).

51 En el presente caso, las Instituciones no pudieron determinar el valor normal de las bicicletas de la demandante tomando como base el precio real, porque los modelos que esta última había vendido en el mercado tailandés no eran comparables con los que había exportado a la Comunidad, y por consiguiente han determinado el valor normal tomando como base un valor calculado para los productos exportados a la Comunidad.

52 A tenor de lo dispuesto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base:

«El valor calculado [se obtendrá] mediante la adición del coste de producción y de un margen de beneficios razonable. El coste de producción se calculará basándose en el conjunto de los costes, tanto fijos como variables, referidos a los materiales y a la fabricación, en el curso de operaciones comerciales normales, en el país de origen, incrementados en un importe razonable por los gastos [VGA]. El importe de los gastos [VGA] y el beneficio se calcularán en relación con los gastos y el beneficio del productor o exportador por las ventas lucrativas de productos similares en el mercado interior. Si no se puede disponer de esta información, o es poco fiable, o no se puede utilizar, se calculará, en relación con los gastos y beneficios de otros productores o exportadores en el país de origen o de exportación, por ventas lucrativas de un producto similar. Si no se puede aplicar ninguno de estos dos métodos, los gastos y los beneficios se calcularán en relación con las ventas efectuadas por el exportador u otros fabricantes o exportadores del mismo sector de negocios en el país de origen o de exportación, o sobre cualquier otra base razonable.»

53 El inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 recoge, pues, tres métodos de cálculo del valor calculado. Habida cuenta del modo en que está formulada dicha disposición, los tres métodos deben aplicarse en el orden en que se proponen (sentencias Nakajima/Consejo, antes citada, apartado 61, y Goldstar/Consejo, antes citada, apartado 35).

54 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. Unicamente 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 (sentencia Goldstar/Consejo, antes citada, apartado 36).

55 En el presente caso, las Instituciones han considerado que, 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 por tanto «no se pueden utilizar» para calcular el margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado.

56 Procede verificar, pues, si, al utilizar dicho criterio, las Instituciones han infringido el Reglamento de base o incurrido en un error manifiesto de apreciación.

— Sobre la adopción del criterio del 10%

57 Las imputaciones que procede examinar son las de que: a) las Instituciones han impuesto un nuevo requisito, b) el criterio del 10 % es arbitrario y c) dicho criterio contradice la práctica seguida anteriormente por las Instituciones.

a) Sobre la imposición de un nuevo requisito

58 La demandante sostiene que, al adoptar el criterio del 10 %, las Instituciones han impuesto un nuevo requisito que no figuraba en el Reglamento de base.

59 Se deduce del tenor literal del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del citado Reglamento que todos los métodos de cálculo del margen de beneficios deben aplicarse de manera que dicho cálculo siga siendo razonable (véase la sentencia Nakajima/Consejo, antes citada, apartados 35 y 36).

60 Cuando un fabricante vende un número excesivo de productos en el mercado interior a un precio inferior al coste de producción, sus ventas no pueden considerarse celebradas en condiciones comerciales normales (véanse los apartados 47 y 48 *supra)*. Por lo tanto, las Instituciones no pueden tomar en consideración los beneficios obtenidos por él en dichas ventas para calcular el margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado. Si los tomaran en consideración, la consecuencia sería que el primer método de cálculo del margen de beneficios dejaría de ser razonable.

61 Pues bien, el criterio del 10 % pretende garantizar que los beneficios del fabricante proceden de un número suficientemente elevado de ventas interiores del producto similar.

62 Por lo tanto, al adoptar dicho criterio, las Instituciones han interpretado correctamente las disposiciones del inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

b) Sobre la arbitrariedad del criterio del 10%

63 La demandante alega que el criterio del 10 % es arbitrario.

64 En el marco del concepto de operaciones comerciales normales, las Instituciones consideran que, cuando el volumen de ventas interiores lucrativas de un fabricante

es inferior al 10 % del volumen total de sus ventas interiores del producto similar, el precio real no constituye una base apropiada a efectos de determinar el valor normal (véanse los apartados 47 y 48 *supra*).

65 Por lo tanto, resulta lógico que, al determinar el valor normal calculado, las Instituciones consideren que los beneficios obtenidos por dicho productor en tales ventas tampoco constituyen una base apropiada para calcular el margen de beneficios.

66 Por consiguiente, lejos de ser arbitrario, el criterio del 10 % revela la coherencia del método adoptado por las Instituciones a efectos de determinar el valor normal. Resulta obvio que la demandante no puede alegar seriamente que la posibilidad de que un productor oculte determinadas informaciones que le conciernen permite calificar de arbitrario el mencionado criterio.

c) Sobre la existencia de una práctica anterior

67 La demandante alega que, a efectos de determinar el valor normal calculado, la práctica seguida por las Instituciones consiste en calcular el margen de beneficios a partir de los beneficios obtenidos por el productor de que se trate en sus ventas interiores lucrativas cuando dichas ventas representen más de un 5 % de sus exportaciones a la Comunidad.

68 Procede recordar que, al utilizar el margen de apreciación que les confiere el Reglamento 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 decidan optar por una nueva línea de conducta (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 5 de octubre de 1988, Brother/Consejo, 250/85, Rec. p. 5683, apartados 28 y 29, y Nakajima/Consejo, antes citada, apartado 118).

69 Por lo tanto, en todo caso, y sin necesidad de pronunciarse sobre la práctica alegada por la demandante, la existencia de dicha práctica no privaría en sí misma a las Instituciones de la posibilidad de adoptar el criterio controvertido.

70 Se deduce de las consideraciones precedentes que, al adoptar el criterio del 10 %, las Instituciones no infringieron el Reglamento de base ni incurrieron en un error manifiesto de apreciación.

71 A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia pone de relieve que, ante la falta de disposiciones legales específicas, este criterio ofrece a los operadores económicos interesados una cierta seguridad jurídica en lo que se refiere a la apreciación por parte de las Instituciones de la representatividad de los beneficios obtenidos por un fabricante en sus ventas interiores lucrativas de productos similares. A causa de esta garantía, el criterio del 10 % debe ser mantenido *y* únicamente pueden aceptarse excepciones al mismo en circunstancias excepcionales (véase, por analogía, la sentencia Goldstar/Consejo, antes citada, apartado 17).

— Sobre la aplicación del criterio del 10 % a la demandante

72 Procede examinar las críticas de la demandante relativas a a) sus ventas interiores lucrativas en términos absolutos, b) sus ventas interiores lucrativas en términos de valor y c) la estricta aplicación del criterio del 10 %.

a) Sobre las ventas de la demandante en términos absolutos

73 La demandante afirma que, en términos absolutos, sus ventas interiores lucrativas han sido claramente superiores a la suma de las ventas lucrativas de Siam y de

Victory. De hecho han representado, según ella, más de un 60 % del total de ventas lucrativas efectuadas en el mercado interior.

74 El criterio del 10 % pretende garantizar que los beneficios obtenidos por un fabricante dado en sus ventas interiores del producto similar constituyan una base razonable para calcular el margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado. El dato esencial en dicho criterio es, pues, la proporción existente entre las ventas interiores lucrativas de dicho fabricante y sus ventas interiores totales.

75 Por consiguiente, el volumen global de ventas lucrativas efectuadas por el demandante en el mercado interior carece de pertinencia, y no afecta en modo alguno a la constatación de que sus ventas interiores lucrativas representaban menos del 10 % de sus ventas interiores totales. Carece igualmente de pertinencia la comparación de sus ventas interiores lucrativas con las de Siam y Victory, habida cuenta de que dichos fabricantes, a su propia escala, obtenían beneficios en un número de ventas interiores suficientemente representativo.

b) Sobre las ventas de la demandante en términos de valor

76 La decisión de aplicar el porcentaje del 10 % al volumen y no al valor de las ventas interiores fue adoptada por las Instituciones en el ejercicio de su amplia facultad de apreciación.

77 Según la demandante, dicha decisión podría producir consecuencias absurdas. Menciona en este sentido el ejemplo de un fabricante cuyo volumen de ventas interiores lucrativas podría representar más de un 10 % del volumen total de sus

ventas interiores pero sólo constituiría, debido al bajo precio de los productos vendidos con beneficio, una ínfima proporción (por ejemplo, el 1 %) del volumen de negocios correspondiente a sus ventas interiores.

78 Este ejemplo, por lo demás hipotético, no basta para poner en duda la idoneidad de la decisión antes mencionada. En efecto, corresponde a las Instituciones analizar, en cada situación concreta, si existen circunstancias especiales que exijan o justifiquen establecer una excepción al criterio del 10%.

79 Además, las Instituciones han adoptado su decisión dentro de los límites de su facultad de apreciación. Procede observar que los criterios utilizados por ellas en lo relativo al concepto de operaciones comerciales normales (véanse los apartados 47 y 48 *supra)* y a la valoración de la representatividad de las ventas en el mercado interior (véanse los apartados 49 y 50 *supra)* también se aplican al volumen de las ventas del producto similar.

c) Sobre la estricta aplicación del criterio del 10%

80 La demandante considera que el criterio del 10 % le ha sido aplicado de un modo demasiado estricto.

81 En el presente caso, ha quedado acreditado que el volumen de sus ventas interiores lucrativas representaba un 9,26 % del volumen total de sus ventas interiores del producto similar.

82 No afecta a esta constatación el hecho de que, en varios modelos de bicicletas, la mayoría de sus ventas interiores fueran lucrativas. Por otra parte, no constituyen circunstancias excepcionales que permitan establecer una excepción al criterio del

10 % ni la novedad de dicho criterio ni el hecho de que sólo haya faltado un 0,74 % a las ventas interiores lucrativas de la demandante para adaptarse al mismo.

83 Se deduce de las consideraciones anteriores que, al aplicar el criterio del 10 % a la demandante, las Instituciones no infringieron el Reglamento de base ni incurrieron en un error manifiesto de apreciación.

84 De ello se deduce que la primera parte del motivo carece de fundamento.

Segunda parte: los ajustes de los costes de producción y de los gastos VGA

85 Si no se hubieran producido el ajuste de los costes de producción o el de los gastos VGA de la demandante, el volumen de ventas interiores lucrativas de la misma habría sido igual o superior al 10 % del volumen total de sus ventas interiores del producto similar.

86 Es preciso, por tanto, verificar si dichos ajustes resultaban justificados.

87 Con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento de base, cuando una parte afectada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite en un plazo razonable, la Comisión podrá formular conclusiones preliminares o definitivas basándose en los datos disponibles. El apartado 11 del artículo 2 de dicho Reglamento dispone que «todos los cálculos de costes se basarán en los datos contables disponibles, repartidos normalmente, si fuera necesario, en proporción al volumen de negocios».

Sobre el ajuste de los costes de producción de la demandante

— Alegaciones de las partes

88 La demandante afirma que el ajuste de sus costes de producción de bicicletas resulta injustificado. En la inspección *in situ*, ella explicó claramente que la diferencia entre el importe de los costes de producción indicado en su respuesta al cuestionario y el que figuraba en la cuenta de pérdidas y ganancias correspondía a los costes de fabricación de piezas sueltas de bicicletas y ciclomotores.

89 En su opinión, el ajuste es además discriminatorio. El Consejo habría debido ajustar también los costes de producción de Victory.

90 En el caso de la demandante, la Comisión afirmó que los costes de producción de bicicletas representaban un 87,8 % del total de sus costes de producción, mientras que el volumen de negocios procedente de la venta de bicicletas representaba un 90,2 % de su volumen de negocios total. El ajuste controvertido consistió en incrementar sus costes de producción en el importe correspondiente a la diferencia detectada, es decir, en un 2,4 % de su volumen de negocios. En el caso de Victory, la demandante ha calculado que, al igual que en su caso, el porcentaje de los costes de producción correspondiente a las bicicletas era inferior al porcentaje del volumen de negocios correspondiente a las ventas de dichas bicicletas. Ahora bien, a pesar de esta diferencia, el Consejo no realizó ajuste alguno.

91 Además, para justificar no haber realizado este ajuste, las Instituciones han invocado razones contradictorias. En la notificación definitiva, la Comisión indicó que el porcentaje de costes de producción de bicicletas de Victory era en realidad superior al porcentaje de su volumen de negocios. Ahora bien, en el presente procedimiento, el Consejo sostiene que Victory había explicado satisfactoriamente por qué el importe de los costes de producción mencionado en su respuesta al cuestionario era diferente del que figuraba en su cuenta de pérdidas y ganancias.

92 El Consejo impugna estas alegaciones.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

93 Ha quedado acreditado que el importe de los costes de producción de bicicletas que indicó la demandante en su respuesta al cuestionario era inferior al que aparecía en su cuenta de pérdidas y ganancias. Es cierto que, en la inspección *in situ*, esta última explicó que dicha diferencia correspondía a los costes de fabricación de piezas sueltas de bicicletas y ciclomotores.

94 Sin embargo, el examen de los autos revela que la demandante no aportó prueba alguna que permitiera a las Instituciones verificar la exactitud de su explicación.

95 En consecuencia, las Instituciones actuaron lícitamente al ajustar sus costes de producción aplicando, con arreglo al apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, un reparto proporcional al volumen de negocios a partir de los datos contables disponibles.

96 En cuanto al principio de no discriminación, invocado también por la demandante, dicho principio se opone a que situaciones comparables sean tratadas de manera diferente y a que situaciones diferentes sean tratadas de la misma manera, a no ser que tal trato esté justificado objetivamente (sentencia del Tribunal de Justicia de 5 de octubre de 1994, Crispoltoni y otros, asuntos acumulados C-133/93, C-300/93 y C-362/93, Rec. p. I-4863, apartado 51, y sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 13 de julio de 1995, O'Dwyer y otros/Consejo, asuntos acumulados T-466/93, T-469/93, T-473/93, T-474/93 y T-477/93, Rec. p. II-2071, apartado 113, y NMB France y otros/Comisión, antes citada, apartado 116).

97 En el presente caso, el Consejo ha explicado que, al igual que ocurrió con la demandante, el importe de los costes de producción indicado por Victory en su

respuesta al cuestionario era diferente del que figuraba en su cuenta de pérdidas y ganancias. Sin embargo, al contrario que la demandante, Victory explicó la diferencia presentando pruebas satisfactorias.

98 Ahora bien, la demandante no ha aportado prueba alguna que permita poner en duda dicha explicación.

99 Dadas las circunstancias, es preciso reconocer, pues, que la situación de Victory no era comparable a la de la demandante. Por tanto, esta última no puede reprochar a las Instituciones el que no hayan repartido también los costes de producción de bicicletas de Victory en proporción a su volumen de negocios.

100 De ello se deduce que, al ajustar los costes de producción de bicicletas de la demandante, las Instituciones no cometieron un error manifiesto de apreciación ni violaron el principio de no discriminación.

Sobre el ajuste de los gastos VGA de la demandante

— Alegaciones de las partes

101 La demandante alega que el ajuste de sus gastos VGA resulta injustificado. Sostiene haber demostrado que sus gastos de exportación eran auténticos presentando una lista de todas sus ventas para la exportación, en la que se recoge el importe exacto de los gastos de exportación realmente soportados en cada transacción. La suma de estos gastos corresponde al importe de 17.076.144 THB que aparece en la partida «gastos de exportación» de su cuenta de pérdidas y ganancias.

102 El ajuste también es, a su juicio, arbitrario. Al determinar el precio de exportación a la Comunidad de sus bicicletas, las Instituciones comprobaron que sus gastos de exportación eran auténticos, y llegaron a la conclusión de que representaban un importe de 12.540.882 THB. Resulta pues ilógico haber atribuido a dichos gastos un importe de 10.610.898 THB a la hora de calcular los gastos VGA de la demandante necesarios para determinar el valor normal calculado de sus productos.

103 El Consejo rechaza estas alegaciones.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

104 A fin de determinar si las alegaciones de la demandante eran fundadas, el Tribunal de Primera Instancia instó a las partes a presentar determinados documentos y a responder a diversas preguntas, tanto escritas como orales. De la información recibida se deduce que los hechos pertinentes son los siguientes.

105 En el contexto de la determinación del valor normal, la demandante había indicado a la Comisión, antes de la inspección *in situ*, que sus gastos VGA ascendían a un total de 49.215.903 THB. De dichos gastos, 17.076.144 THB correspondían exclusivamente a la partida «gastos de exportación».

106 Ahora bien, a pesar de la importancia de dicha partida, la demandante no presentó un desglose de dichos gastos en ninguna de las fases del procedimiento administrativo. Tampoco aportó y ni siquiera preparó medio de prueba alguno que permitiera a las Instituciones comprobar efectivamente que los gastos eran auténticos.

107 En el contexto de la determinación del precio de exportación, la demandante había enviado a la Comisión, unos días antes de la inspección *in situ*, una lista de sus

exportaciones a la Comunidad, en la que se indicaban los gastos pretendidamente soportados en cada transacción. Los gastos ascendían en total a 7.743.186 THB. Sin embargo, la lista contenía numerosos errores, por lo que, en tales condiciones, no podía servir de base para determinar el precio de exportación a la Comunidad de las bicicletas de la demandante. La Comisión se vio obligada por tanto a determinar dicho precio basándose en los datos contables disponibles, con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento de base.

108 Para ello procedió a examinar, durante la verificación *in situ*, la totalidad de las facturas relativas a los gastos de exportación realmente soportados por la demandante en una decena de exportaciones. Basándose en esta muestra, la Comisión elaboró una nueva lista de exportaciones de la demandante a la Comunidad. Dicha lista indicaba que los gastos de seguro y transporte de los productos de la demandante ascendían a 12.540.882 THB.

109 Contrariamente a lo alegado por la demandante, dicho importe no debía necesariamente servir de base para el cálculo de sus gastos de exportación, deduciéndose de sus gastos VGA al determinar el valor normal calculado de sus productos.

110 En primer lugar, dicho importe consistía en una mera extrapolación de sus gastos de exportación, basada en los datos contables disponibles. Por tanto, no constituía en absoluto una prueba de que los gastos de exportación realmente soportados por la demandante fueran ésos.

111 En segundo lugar, es jurisprudencia reiterada que la determinación del valor normal y la del precio de exportación obedecen a reglas distintas, independientes las unas de las otras (véanse, en particular, las sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de mayo de 1987, Nachi Fujikoshi/Consejo, 255/84, Rec. p. 1861, apartados 14 y 15, y Minebea/Consejo, 260/84, Rec. p. 1975, apartados 8 y 9; de 5 de octubre de 1988, TEC/Consejo, asuntos acumulados 260/85 y 106/86, Rec. p. 5855, apartado 31; de 10 de marzo de 1992, Canon/Consejo, C-171/87, Rec. p. I-1237, apartado 15, y Minolta Camera/Consejo, C-178/87, Rec. p. I-1577, apartado 12). Pues bien,

el importe de 12.540.882 THB se calculó con la finalidad específica de determinar el precio neto de exportación a la Comunidad de las bicicletas de la demandante a un nivel «franco fábrica». Por consiguiente, las Instituciones no estaban obligadas a tener en cuenta dicho importe al determinar el valor normal calculado de los productos de aquélla.

112 Las Instituciones actuaron, pues, lícitamente al efectuar un ajuste sobre los gastos de exportación alegados por la demandante, repartiéndolos en proporción al volumen de negocios a partir de los datos contables disponibles, con arreglo al apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base.

113 De ello se deduce que la segunda parte del presente motivo carece de fundamento.

Tercera parte: el margen de beneficios de Siam

Alegaciones de las partes

114 La demandante considera que, para calcular el margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado de sus productos, el Consejo no podía lícitamente utilizar los beneficios obtenidos por Siam en sus ventas interiores lucrativas del producto similar. En efecto, las Instituciones aplicaron el criterio del 10 % únicamente a las ventas interiores sobre las que dicho fabricante había aportado información relativa a los costes de producción de las bicicletas. Ahora bien, si hubieran tenido en cuenta la totalidad de las ventas interiores de Siam, habrían podido comprobar que sus ventas lucrativas sólo representaban un 9,45 % de sus ventas interiores totales.

115 El Consejo sostiene que la alegación de la demandante no es pertinente. En efecto, aun suponiendo que los beneficios de Siam fueran «inutilizables» a efectos de calcular el margen de beneficios, dicha Institución afirma que en ningún caso habría utilizado los beneficios obtenidos por la demandante en sus propias ventas interiores, sino que se habría limitado a recurrir a otro de los métodos de cálculo previstos en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

116 Procede rechazar el argumento del Consejo. El control jurisdiccional pretende verificar la exactitud material de los hechos que las Instituciones han tenido en cuenta y la inexistencia de error manifiesto en la apreciación de tales hechos. Si resultara que el cálculo del margen de beneficios utilizado para determinar el valor normal calculado de las bicicletas de la demandante se basaba en hechos inexactos o era el resultado de un error manifiesto de apreciación, dicho cálculo afectaría a la validez del cálculo del margen de dumping e implicaría por consiguiente la anulación del Reglamento controvertido.

117 Durante el período de investigación, Siam vendió [...] [1] unidades en el mercado tailandés, y sólo aportó a la Comisión datos sobre sus costes de producción en lo relativo a [...] unidades. Basándose en dicha información, las Instituciones llegaron a la conclusión de que había vendido con beneficios [...] unidades.

118 Procede subrayar que, al afirmar que si se hubiera aplicado el criterio del 10 % al total de ventas interiores de Siam [(...) unidades] se habría observado que sus ventas interiores lucrativas [(...) unidades] sólo representaban un 9,45 % del total, la demandante está suponiendo necesariamente que todas las ventas interiores sobre las que dicho fabricante no transmitió información a la Comisión [(...) unidades] fueron ventas con pérdidas.

1 — Se omiten ciertas cifras a fin de proteger la información confidencial relativa a Siam y a Victory.

119 En el presente caso, las Instituciones no han incurrido en un error manifiesto de apreciación al aplicar el criterio del 10 % únicamente a las ventas de las unidades sobre cuyos costes de producción Siam había aportado datos [(...) unidades].

120 En primer lugar [...] unidades representaban un volumen significativo, a saber, un 46,1 % de las ventas del producto similar realizadas por Siam en el mercado interior [(...) unidades]. En segundo lugar, de las informaciones disponibles se deducía que el volumen de ventas interiores lucrativas de Siam [(...) unidades] representaba más del 20 % del volumen total de sus ventas interiores del producto similar [(...) unidades]. En tercer lugar, las Instituciones no tenían razones para dudar de la fiabilidad de los datos aportados por Siam. En efecto, el Consejo ha explicado, sin que la demandante lo contradijera, que el motivo por el que Siam no presentó información sobre los costes de producción de las [...] unidades controvertidas no era que dichas unidades se hubieran vendido con pérdidas —como supone la demandante— sino que se habían fabricado en un ejercicio contable anterior al período de investigación.

121 De ello se deduce que las Instituciones no cometieron un error manifiesto al utilizar, a efectos de calcular el margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado de los productos de la demandante, los beneficios obtenidos por Siam en sus ventas interiores lucrativas del producto similar.

122 Por consiguiente, la tercera parte del presente motivo carece de fundamento.

Cuarta parte: el margen de beneficios de Victory

Alegaciones de las partes

123 La demandante alega que, para calcular el margen de beneficios necesario para determinar el valor calculado de sus productos, el Consejo no podía lícitamente

utilizar los beneficios obtenidos por Victory en sus ventas interiores lucrativas del producto similar. En efecto, según ella, las informaciones relativas a dicho fabricante eran inutilizables.

124 En primer lugar, en su respuesta al cuestionario, Victory no aportó dato alguno que permitiera a la Comisión calcular su margen de beneficios. Incluso durante la inspección *in situ*, dicha empresa presentó información sobre sus costes de producción únicamente en lo relativo a un número de ventas interiores de la misma muy limitado.

125 En segundo lugar, el precio medio de venta de las bicicletas Victory en el mercado interior se calculó a partir de una simple muestra de 110 facturas. Dicha muestra representaba únicamente un 15 % del total de ventas interiores de Victory.

126 En tercer lugar, Victory realizó sus ventas interiores en una fase de comercialización diferente de la de la demandante, según afirma esta última. Aquélla vendía sus productos en pequeñas cantidades a pequeños minoristas, mientras que la demandante vendía sus productos en grandes cantidades a grandes distribuidores.

127 En cuarto lugar, los costes de producción de bicicletas de Victory eran manifiestamente inutilizables.

128 La demandante alega a este respecto que los costes de producción que dicho fabricante declaró a la Comisión eran erróneos. Como prueba de lo anterior, la demandante presenta un cuadro en el que se comparan, para determinados modelos de bicicletas, sus precios medios de venta y sus costes medios de producción con los de Victory (anexo 6 de la réplica). A su juicio, dos cosas se deducen de dicha comparación. Por una parte, el precio medio de venta de las bicicletas de Victory en el mercado interior supera en un porcentaje que oscila entre el 25 % y el 45 %

el coste medio de producción de dichas bicicletas. Ahora bien, para unos modelos idénticos vendidos a un precio similar, el margen de beneficios de la demandante es, en general, negativo. El margen de beneficios de Victory no es por tanto realista. Por otra parte, en unos modelos de bicicleta idénticos y vendidos a precios similares, los costes de producción de Victory son considerablemente inferiores a los de la demandante. Ahora bien, los resultados globales de explotación de ambos fabricantes son equivalentes. Por consiguiente, los costes de producción declarados por Victory son incorrectos.

129 Por otra parte, en opinión de la demandante, la Comisión incurrió en un error manifiesto al calcular los costes de producción de las bicicletas de Victory sin tomar en consideración un importe de [...] THB correspondiente a la compra de piezas sueltas de bicicletas. La consecuencia de dicha omisión fue un aumento del margen de beneficios de Victory y, por tanto, del valor normal calculado de los productos de la demandante.

130 El Consejo considera que las alegaciones de la demandante no son pertinentes. Aun suponiendo que los beneficios obtenidos por Victory fueran «inutilizables» a efectos de calcular el margen de beneficios, dicha Institución afirma que en ningún caso habría utilizado los beneficios obtenidos por la demandante en sus propias ventas interiores, sino que se habría limitado a recurrir a otro de los métodos de cálculo previstos en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

131 En cuanto a la cuarta alegación de la demandante, constituye en su opinión un motivo nuevo, del que procede declarar la inadmisibilidad con arreglo al apartado 2 del artículo 48 del Reglamento de procedimiento. En efecto, la cuestión de la exactitud de los costes de producción de Victory y del cálculo de los mismos ha sido planteada por primera vez por la demandante en su escrito de réplica.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

132 Por las razones que se indicaron en el apartado 116 *supra*, procede rechazar el primer argumento del Consejo.

133 A fin de apreciar la fundamentación de la cuarta parte del motivo, el Tribunal de Primera Instancia instó al Consejo a responder a determinadas preguntas y a presentar, entre otros documentos, las notificaciones provisional y definitiva enviadas a Victory. Por su parte, la demandante ha aportado, en el anexo 1 de su réplica, la respuesta de Victory al cuestionario.

134 Las alegaciones de la demandante se analizarán en el orden en que fueron presentadas.

— Sobre la información aportada por Victory

135 En contra de lo que afirma la demandante, en su respuesta al cuestionario, Victory aportó informaciones precisas sobre las cantidades y el valor de los productos vendidos por ella en el mercado interior durante el período de investigación. De las notificaciones provisional y definitiva enviadas a dicho fabricante se deduce que tales informaciones fueron completadas durante la inspección *in situ*. La Comisión pudo pues considerar lícitamente que la información obtenida de Victory era suficiente para determinar el valor normal de sus productos.

136 Por consiguiente, procede desestimar la primera alegación de la demandante.

— Sobre el precio medio de venta de las bicicletas de Victory

137 Para determinar el precio medio de venta de las bicicletas de Victory en el mercado interior, la Comisión seleccionó una muestra de 110 facturas emitidas por el fabricante durante el período de investigación. A partir de dicha muestra calculó un precio neto medio de facturación para cada modelo de bicicleta, multiplicó dicho precio por el número de modelos realmente vendidos y obtuvo así un valor de facturación neto total para cada modelo. A continuación sumó los valores netos totales de cada modelo y obtuvo así una estimación del volumen de negocios total

correspondiente a las ventas interiores de bicicletas. A continuación comparó dicha estimación con el volumen de negocios total de las ventas interiores de bicicletas que figuraba en la cuenta de pérdidas y ganancias de Victory. La comparación mostró que existía una desviación inapreciable, a saber un 0,54 %, entre las dos cantidades.

138 Por lo tanto, al determinar el precio medio de venta de las bicicletas de Victory basándose en las 110 facturas de que se trata, las Instituciones obtuvieron un resultado fiable. Por consiguiente, procede desestimar la segunda alegación de la demandante.

— Sobre la diferencia en las fases de comercialización

139 La demandante afirma que Victory realizaba sus ventas interiores en una fase de comercialización diferente de la suya. Sin embargo, no ha acreditado por qué razón tal hecho —suponiendo que estuviera probado— impediría que las Instituciones utilizaran los beneficios obtenidos por dicho fabricante en sus ventas interiores lucrativas para calcular el margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado de los productos de la demandante. De ello se deduce que su tercera alegación carece de fundamento.

— Sobre los costes de producción de Victory

140 La demandante sostiene que los costes de producción que Victory declaró a la Comisión son erróneos y que las Instituciones han cometido un error manifiesto al calcular dichos costes.

141 El Consejo considera que procede declarar la inadmisibilidad de dichas alegaciones por no haber sido invocadas en la demanda.

142 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 abre 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 (sentencias del Tribunal de Justicia de 30 de septiembre de 1982, Amylum/Consejo, 108/81, Rec. p. 3107, apartado 25, y de 19 de mayo de 1983, Verros/Parlamento, 306/81, Rec. p. 1755, apartado 9, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 20 de septiembre de 1990, Hanning/Parlamento, T-37/89, Rec. p. II-463, apartado 38).

143 En la introducción de su demanda (p. 6), la demandante subrayó que «las informaciones [...] relativas a Victory desempeñaron un papel fundamental en la determinación del margen de dumping de la demandante». En su primer motivo de anulación (p. 13 a 15 de la demanda), la demandante indicó que dicha información era incompleta, por lo que no podía servir de base para determinar el valor normal calculado de sus productos. Recalcó a este respecto (p. 13) que los datos relativos a los beneficios obtenidos por Victory en sus ventas interiores lucrativas del producto similar infundían muchas sospechas.

144 Por consiguiente, las alegaciones de la demandante sobre la exactitud de los costes de producción declarados por Victory y del cálculo de los mismos constituyen la ampliación de un motivo invocado anteriormente en la demanda y que presenta un estrecho vínculo con éste.

145 Procede, pues, declarar la admisibilidad de dichas alegaciones y entrar a examinar la fundamentación de las mismas.

146 La demandante considera que el cuadro comparativo presentado como Anexo 6 de la réplica demuestra que los costes de producción declarados por Victory a la Comisión eran manifiestamente erróneos.

147 Sin embargo, en dicho cuadro la demandante se ha limitado a recoger las referencias técnicas de determinados modelos de bicicletas, sin indicar siquiera cómo podría efectuarse una comparación válida o útil entre sus propios modelos y los de Victory. Además, no ha dado explicación alguna sobre el método seguido por ella para calcular los costes medios de producción y los precios medios de venta de las bicicletas de Victory.

148 Dadas estas circunstancias, el cuadro en cuestión carece de fuerza probatoria alguna.

149 La demandante considera por otra parte que, al llegar a la conclusión de que los costes de producción de las bicicletas de Victory durante el período de investigación ascendían a [...] THB, las Instituciones olvidaron tener en cuenta una cantidad de [...] THB correspondiente a la compra de piezas sueltas de bicicletas.

150 Procede rechazar dicha alegación. En efecto, de las respuestas del Consejo a las preguntas formuladas por el Tribunal se deduce que Victory no utilizaba dichas piezas sueltas para la fabricación de sus bicicletas, sino que las revendía como tales en el mercado interior. No procedía por tanto incluir en los costes de producción de las bicicletas de Victory dicha cantidad de [...] THB.

151 Del conjunto de razones precedentes se deduce que la cuarta parte del presente motivo carece de fundamento.

152 De ello se deduce que procede desestimar el primer motivo.

2. *Sobre el segundo motivo, basado en la infracción del Reglamento de base cometida por el Consejo al negarse a efectuar un ajuste en el cálculo del margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado de los productos de la demandante vendidos en la Comunidad a compradores OEM*

Alegaciones de las partes

153 La demandante recuerda que el Consejo se negó a efectuar un ajuste en el cálculo del margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado de sus productos vendidos en la Comunidad a compradores OEM, invocando para ello dos razones. Consideró así, por una parte, que su solicitud de ajuste no estaba respaldada por justificantes y, por otra, que sus ventas no cumplían los requisitos necesarios para la aplicación del ajuste OEM. En opinión de la demandante, dichas razones son contrarias a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

Sobre el requisito de que la solicitud esté respaldada por justificantes

154 La demandante sostiene que las Instituciones están obligadas a aplicar de oficio el ajuste OEM aunque no exista una solicitud respaldada por justificantes.

155 Según ella, el ajuste OEM se aplica en el marco de lo previsto en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Dicha disposición establece que el valor normal de un producto es el precio «comparable» pagado o por pagar por dicho producto en el país de exportación o de origen. Sin embargo, cuando un fabricante exporta sus productos a OEM en la Comunidad y simultáneamente los vende, con su propia marca, a distribuidores ordinarios en el mercado interior, sus ventas interiores dejan de ser «comparables» con sus exportaciones. En efecto, las ventas OEM se efectúan generalmente a precios más bajos que las ventas interiores de productos con marca y con un margen de beneficios más bajo. En tal caso, el

valor normal de los productos exportados a la Comunidad se determina utilizando el método del valor calculado. El ajuste OEM permite tener en cuenta las diferencias de precios y de beneficios al calcular este último valor. Dicho ajuste consiste en utilizar un margen de beneficios a tanto alzado inferior al margen de beneficios efectivamente obtenido por el fabricante en sus ventas interiores de productos con marca.

156 La demandante considera que, en la medida en que el ajuste OEM pretende determinar un valor normal calculado comparable al precio de exportación, la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base obliga a las Instituciones a aplicarlo de oficio. En realidad, el requisito de una solicitud basada en pruebas documentales sólo se aplica a los ajustes previstos en el apartado 10 del artículo 2 de dicho Reglamento. Ahora bien, esta última disposición no contempla el ajuste OEM.

157 Por otra parte, en su opinión, el ajuste OEM no constituye un ajuste relacionado con la fase de comercialización. La demandante cita a este respecto los puntos 11 y 24 de la exposición de motivos del Reglamento (CEE) nº 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 nº 535/87»).

158 En cualquier caso, la demandante considera que los ajustes relacionados con la fase de comercialización fueron derogados por el Reglamento de base. En efecto, el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2176/84 del Consejo, de 23 de julio de 1984, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea (DO L 201, p. 1; EE 11/21, p. 3), exigía que la comparación entre el precio de exportación y el valor normal se efectuara en la misma fase de comercialización. Paralelamente, con arreglo a lo dispuesto en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 de dicho Reglamento, los fabricantes o exportadores podían conseguir ajustes relacionados con la fase de comercialización, a condición de presentar una solicitud justificada en este sentido. Ahora bien, según la demandante, dichas referencias a la fase de comercialización han sido pura y simplemente eliminadas en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

159 El Consejo insiste en que el ajuste OEM constituye un ajuste relacionado con la fase de comercialización. Los OEM venden, con su propia marca, productos fabricados por otros fabricantes, pero disponen, sin embargo, de redes de distribución idénticas a las de los auténticos fabricantes. Ejercen, pues, una función específica y representan una fase adicional entre la fabricación y la distribución de los productos. En apoyo de su tesis, el Consejo invoca, en especial, el punto 29 de la exposición de motivos del Reglamento (CEE) nº 4062/88 de la Comisión, de 23 de diciembre de 1988, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cintas de vídeo en casete y en bobinas originarias de la República de Corea y de Hong-Kong (DO L 356, p. 47).

160 Según el Consejo, el requisito de una solicitud respaldada por justificantes no se aplica únicamente a los ajustes contemplados en el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, sino a todos los ajustes relacionados con la fase de comercialización (sentencias Minebea/Consejo, antes citada, apartado 43, y de 10 de marzo de 1992, Canon/Consejo, antes citada, apartado 32). Una solicitud de tales características resulta especialmente justificada en el caso de un ajuste OEM. En efecto, dicho ajuste consiste en tener en cuenta las diferencias de precios y de beneficios entre las exportaciones a la Comunidad a OEM y las ventas interiores de productos con marca. Por consiguiente, es el fabricante afectado quien debe probar que el ajuste OEM está justificado y en qué medida lo está. Además, en el marco del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, las Instituciones exigen información detallada y debidamente justificada sobre todos los aspectos relacionados con la determinación del valor normal.

161 Según el Consejo, en contra de lo que afirma la demandante, el Reglamento de base no ha derogado los ajustes relacionados con la fase de comercialización. El apartado 9 de su artículo 2 dispone que con el fin de efectuar una comparación válida entre las exportaciones y las ventas interiores, las Instituciones deberán tener en cuenta, en forma de reajustes, las diferentes fases de comercialización.

Sobre los requisitos de aplicación del ajuste OEM

162 La demandante sostiene que los requisitos de aplicación del ajuste OEM fueron definidos por el Consejo en el punto 8 de la exposición de motivos del Reglamento nº 535/87. Pues bien, según sus afirmaciones, en el presente caso ella cumple todos estos requisitos.

163 Por una parte, todas sus exportaciones a la Comunidad iban destinadas a importadores que revendían con su propia marca los productos que ella fabricaba —exceptuando dos modelos concretos («Pheasant» y «Flamingo»), vendidos por ella con su propia marca en la Comunidad a distribuidores ordinarios—.

164 Por otra parte, los modelos exportados a la Comunidad se fabricaban exclusivamente cuando existían pedidos de OEM comunitarios y siguiendo sus instrucciones específicas y detalladas. La concepción y las especificaciones técnicas de dichos modelos eran por tanto diferentes de las de los modelos que la demandante vendía con su propia marca en el mercado interior.

165 La demandante sostiene haber probado la realidad de estos hechos en su respuesta al cuestionario y en la inspección *in situ*.

166 Por consiguiente, en su opinión, las Instituciones estaban obligadas a aplicar un ajuste OEM al determinar el valor normal calculado de sus productos.

167 La demandante alega que no estaba obligada a cumplir los dos requisitos adicionales que ha exigido el Consejo, a saber:

— demostrar que sus exportaciones a la Comunidad a OEM se efectuaban a un precio y con un margen de beneficios inferiores a los de sus ventas interiores de productos con marca;

— demostrar la existencia de una diferencia de tarifas entre sus exportaciones a OEM comunitarios y sus exportaciones a distribuidores comunitarios.

168 Tales requisitos constituyen nuevos requisitos, que no se recogen ni en el Reglamento n° 535/87 ni en la sentencia Goldstar/Consejo, antes citada.

169 El primer requisito es de cumplimiento imposible. En efecto, la Comisión calculó el margen de beneficios de la demandante basándose en los beneficios obtenidos por Siam y Victory en sus ventas interiores del producto similar. Ahora bien, la demandante sólo tuvo conocimiento de dicho margen al publicarse el Reglamento provisional. Por consiguiente, le habría sido materialmente imposible demostrar en su respuesta al cuestionario que los beneficios obtenidos en sus exportaciones a OEM eran inferiores al margen de beneficios que le había atribuido la Comisión.

170 El segundo requisito es manifiestamente erróneo. En opinión de la demandante, el ajuste OEM no requiere una comparación entre las exportaciones a OEM comunitarios y las exportaciones a distribuidores comunitarios, sino que consiste en comparar las exportaciones a los OEM comunitarios y las ventas interiores de productos con marca.

171 El Consejo sostiene que, para que se le aplique un ajuste OEM, el fabricante afectado debe cumplir dos requisitos, a saber:

— demostrar que sus exportaciones a la Comunidad son exportaciones a OEM;

— demostrar que sus exportaciones a la Comunidad a OEM se realizan a un precio y con un margen de beneficios inferiores a los de sus ventas interiores de sus productos con marca.

172 Dichos requisitos no son nuevos. A partir del Reglamento nº 535/87, forman parte de una práctica constante de las Instituciones [véase por ejemplo el punto 20 de la exposición de motivos del Reglamento (CE) nº 2426/95 de la Comisión, de 16 de octubre de 1995, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados discos magnéticos (microdiscos de 3,5 pulgadas) originarios de Estados Unidos, Méjico y Malasia (DO L 249, p. 3)].

173 En el presente asunto, a su juicio, la demandante no ha cumplido ninguno de estos requisitos.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

174 Según el Reglamento controvertido (punto 50 de la exposición de motivos), fueron dos las razones por las que el Consejo se negó a efectuar un ajuste en el cálculo del margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado de los productos vendidos por la demandante en la Comunidad a OEM. La primera razón fue la inexistencia de una solicitud de ajuste respaldada por justificantes. La segunda fue el incumplimiento de los requisitos para la aplicación del ajuste OEM.

175 Procede comenzar por examinar si el Consejo infringió el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base al invocar la segunda razón.

176 La demandante sostiene a este respecto que no estaba obligada a demostrar la existencia de una diferencia de precios entre sus ventas a OEM y sus ventas de productos con marca.

177 Procede recordar que la diferencia esencial entre las ventas a 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 (sentencia Goldstar/Consejo, antes citada, apartado 45). 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.

178 Por lo tanto, el Consejo no ha infringido el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base al exigir que la demandante demuestre que sus exportaciones a la Comunidad a compradores OEM se habían realizado a un precio y con un margen de beneficios inferiores a los de sus ventas interiores de productos con marca.

179 En el presente caso, la demandante no ha aportado prueba alguna que permita concluir que cumplía dicho requisito. Ahora bien, en contra de lo que ha alegado, no resultaba imposible aportar dicha prueba. Le habría bastado con demostrar la existencia de un sistema de precios distinto y coherente para sus exportaciones a la Comunidad a OEM y para sus ventas interiores de productos con marca.

180 En cuanto a la diferencia de tarifas entre las ventas de la demandante a OEM comunitarios y sus ventas de productos con marca a los distribuidores comunitarios, el Consejo ha indicado que dicha diferencia no constituía un requisito para la aplicación del ajuste OEM, sino un medio de comprobar si los OEM desarrollaban realmente funciones especiales, comparadas con las de los distribuidores ordinarios. Pues bien, el examen de los autos revela que la demandante vendió determi-

nados modelos de bicicletas a OEM comunitarios a un precio superior al de los modelos que vendía con su propia marca a distribuidores comunitarios («Pheasant» y «Flamingo»). Este dato confirma la conclusión del Consejo de que «la mayoría de las ventas de exportación [de la demandante a la Comunidad] no se hizo a un nivel OEM» (punto 50 de la exposición de motivos del Reglamento controvertido).

181 Por consiguiente, el Consejo no infringió el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base al negarse a efectuar un ajuste OEM basándose en que las ventas de la demandante no satisfacían los requisitos necesarios para la aplicación del mismo.

182 Dadas estas circunstancias, carecen en todo caso de influencia sobre la valoración del segundo motivo los eventuales vicios de que pudiera adolecer la primera razón alegada para negarse a aplicar dicho ajuste, a saber, la inexistencia de una solicitud respaldada por justificantes.

183 Se deduce del conjunto de consideraciones precedentes que el segundo motivo carece de fundamento.

184 Procede por consiguiente desestimar el recurso.

Costas

185 A tenor del apartado 2 del artículo 87 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Por haber sido desestimados los motivos de la demandante, procede condenarla en costas, conforme a lo solicitado por el Consejo.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala cuarta ampliada)

decide:

1) Desestimar el recurso.

2) La demandante cargará con la totalidad de las costas.

Lindh García-Valdecasas Lenaerts

Cooke Jaeger

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 17 de julio de 1998.

El Secretario

H. Jung

El Presidente

P. Lindh

Indice

Hechos que originaron el litigio ..... II - 2996

Reglamentos cuestionados ..... II - 2998

Procedimiento y pretensiones de las partes ..... II - 3002

Sobre el fondo del asunto ..... II - 3003

1. Sobre el primer motivo, basado en una infracción del Reglamento de base, un error manifiesto de apreciación y una violación del principio de no discriminación, al haberse negado el Consejo a utilizar el margen de beneficios real de la demandante para determinar el valor normal calculado de sus productos exportados a la Comunidad ..... II - 3005

Primera parte: el margen de beneficios de la demandante ..... II - 3005

Alegaciones de las partes ..... II - 3005

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 3007

— Sobre la adopción del criterio del 10 % ..... II - 3010

a) Sobre la imposición de un nuevo requisito ..... II - 3010

b) Sobre la arbitrariedad del criterio del 10 % ..... II - 3011

c) Sobre la existencia de una práctica anterior ..... II - 3012

— Sobre la aplicación del criterio del 10 % a la demandante ..... II - 3013

a) Sobre las ventas de la demandante en términos absolutos ..... II - 3013

b) Sobre las ventas de la demandante en términos de valor ..... II - 3014

c) Sobre la estricta aplicación del criterio del 10 % ..... II - 3015

Segunda parte: los ajustes de los costes de producción y de los gastos VGA ..... II - 3016

Sobre el ajuste de los costes de producción de la demandante ..... II - 3017

— Alegaciones de las partes ..... II - 3017

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 3018

Sobre el ajuste de los gastos VGA de la demandante ..... II - 3019

— Alegaciones de las partes ..... II - 3019

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 3020

Tercera parte: el margen de beneficios de Siam ..... II - 3022

Alegaciones de las partes ..... II - 3022

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 3023

Cuarta parte: el margen de beneficios de Victory ..... II - 3024

Alegaciones de las partes ..... II - 3024

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 3026

— Sobre la información aportada por Victory ..... II - 3027

— Sobre el precio medio de venta de las bicicletas de Victory ..... II - 3027

— Sobre la diferencia en las fases de comercialización ..... II - 3028

— Sobre los costes de producción de Victory ..... II - 3028

2. Sobre el segundo motivo, basado en la infracción del Reglamento de base cometida por el Consejo al negarse a efectuar un ajuste en el cálculo del margen de beneficios necesario para determinar el valor normal calculado de los productos de la demandante vendidos en la Comunidad a compradores OEM ..... II - 3031

Alegaciones de las partes ..... II - 3031

Sobre el requisito de que la solicitud esté respaldada por justificantes ..... II - 3031

Sobre los requisitos de aplicación del ajuste OEM ..... II - 3034

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 3036

Costas ..... II - 3038