I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

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

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 3283/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, sobre defensa contra las importaciones objeto de dumping originarias de países no miembros de la Comunidad Europea [1], y, en particular, su artículo 23,

Visto 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 [2], y, en particular, su artículo 12,

Vista la propuesta presentada por la Comisión previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo que sigue:

A. MEDIDAS PROVISIONALES

(1) Mediante el Reglamento (CE) nº 2414/95 [3], en lo sucesivo denominado «el Reglamento provisional», la Comisión estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones en la Comunidad de bicicletas originarias de Indonesia, de Malasia y de Tailandia.

Mediante el Reglamento (CE) nº 245/96 del Consejo [4], la validez de estos derechos se amplió por un período no superior a dos meses cuya expiración se fijó para el 14 de abril de 1996 a más tardar.

B. PROCEDIMIENTO ULTERIOR

(2) Inmediatamente después de la imposición de las medidas provisionales, se informó a las partes interesadas de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se habían adoptado las medidas provisionales.

(3) Antes de la imposición de las medidas provisionales la mayoría de los exportadores malayos y tailandeses habían pedido ser informados de los principales hechos y consideraciones resultantes de la investigación. Los exportadores malayos alegaron que tal información era necesaria para permitirles ejercer su derecho fundamental a ser oídos. No obstante, el Reglamento (CEE) nº 2423/88 (en lo sucesivo denominado «el Reglamento de base»), aplicable en este procedimiento ya refleja y transpone al campo del antidumping el principio jurídico general del derecho a una audiencia justa según lo definido por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, y ya no requiere que la comunicación tenga lugar antes de la imposición de medidas provisionales sino antes de la adopción de las definitivas. Por consiguiente, la Comisión no reveló los principales hechos y consideraciones antes de la imposición de las medidas provisionales.

(4) Dentro de plazo se recibieron comentarios por escrito de las siguientes partes:

1. *Productores y asociación de productores de Indonesia:*

   — PT Jawa Perdana Bicycle Industry, Tangerang,

   — PT Wijaya Indonesia Makmur Bicycle Industries, Surabaya,

   — Asociación de la Industria Indonesia de Bicicletas.

[1] DO nº L 349 de 31. 12. 1994, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1251/95 (DO nº L 122 de 2. 6. 1995, p. 1).
[2] DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 2; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 522/94 (DO nº L 66 de 10. 3. 1994, p. 10).
[3] DO nº L 248 de 14. 10. 1995, p. 12.
[4] DO nº L 32 de 10. 2. 1996, p. 1.

2. *Productores de Malasia:*

— Akoko Sdn Bhd, Klang,

— Berjaya Cycles Sdn Bhd, Kulim,

— Greenworld Systems Sdn Bhd, Kuala Lumpur (antes Fairly Toraya Sdn Bhd),

— Lerun Group Industries Berhad, Petaling Jaya,

— Rolls Rally Sdn Bhd, Pelabuhan Kelong.

3. *Productores de Tailandia:*

— Bangkok Cycle Industrial Co. Ltd, Bangkok,

— Siam Cycles MFG. Co. Ltd, Samuthprakarn,

— Thai Bicycle Industriy Co. Ltd, Samuthprakarn,

— Victory Cycle Co. Ltd, Samuthprakarn.

4. *Importadores:*

— Universal Cycles plc., Rayleigh, Reino Unido.

(5) A las partes que lo pidieron, se les ofreció la oportunidad de ser oídas por la Comisión.

(6) Se informó a las partes de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base estaba previsto recomendar la imposición de un derecho antidumping definitivo y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante el derecho provisional. También se les concedió un plazo para presentar sus observaciones tras esta comunicación.

(7) Los comentarios orales y escritos de las partes fueron considerados y, en caso adecuado, las conclusiones se modificaron y para tenerlos en cuenta.

(8) Debido a la complejidad del caso, en especial el gran número de países y de exportadores implicados, y a la variedad de las características técnicas, el procedimiento sobrepasó el plazo normal de un año previsto en el apartado 9 del artículo 7 del Reglamento de base.

(9) Tras la imposición de los derechos provisionales, la Asociación de la Industria Indonesia de Bicicletas (en adelante «AIIB») alegó que el procedimiento era discriminatorio en la medida en que otros países exportadores, tales como la India y Vietnam, no estaban incluidos.

En el momento de la iniciación del presente procedimiento, a principios de 1994, no existían alegaciones o indicios de que las importaciones procedentes de la India o de Vietnam también fueran objeto de dumping. El procedimiento se inició sobre la base de una denuncia referente a las importaciones de bicicletas originarias de Indonesia, de Malasia y de Tailandia, que contenía suficientes pruebas del dumping y del perjuicio importante resultante (considerandos 1 y 2 del Reglamento provisional). En fases posteriores de la investigación, cuando se pudo comprobar la evolución real de las importaciones procedentes de estos países a partir de 1993, no se recibió ninguna denuncia adicional de la industria de la Comunidad. A falta de tal denuncia y de pruebas evidentes de dumping perjudicial por parte de los países concernidos, la Comisión no tenía ninguna razón para ampliar el procedimiento a estos países.

C. PRODUCTO SIMILAR

(10) En la etapa provisional se concluyó (considerandos 13 y 14 del Reglamento provisional) que todos los tipos de bicicletas originarias de Indonesia, de Malasia y de Tailandia vendidas en la Comunidad forman un solo producto y que las producidas por la industria de la Comunidad y vendidas en el mercado comunitario, así como las producidas en Indonesia, en Malasia y en Tailandia y vendidas en esos mercados, son un producto similar con arreglo al apartado 12 del artículo 2 del Reglamento de base.

(11) Después de la imposición del derecho provisional, dos empresas malayas adujeron que las bicicletas producidas y vendidas en el mercado interior malayo no eran un producto similar a las producidas y vendidas para la exportación a la Comunidad. No justificaron, sin embargo, por qué esas bicicletas no eran semejantes en todos los aspectos a las exportadas a la Comunidad.

(12) La investigación estableció que las bicicletas producidas y vendidas en Malasia cubren una gama de modelos similar y sus características técnicas y físicas básicas son idénticas a las de las bicicletas exportadas a la Comunidad, y no se ha presentado ningún nuevo argumento válido con respecto a estas conclusiones. El simple hecho de que la única empresa malaya que vende bicicletas en el mercado interior y que cooperó las produce en locales distintos de aquellos en que fabrica los modelos de exportación no es en sí mismo una razón para que los productos sean diferentes en el sentido del apartado 12 del artículo 2 del Reglamento de base. Por lo tanto, se confirman las conclusiones establecidas en el considerando 14 del Reglamento provisional.

D. DUMPING

1. Valor normal

a) *Indonesia*

(13) Para dos empresas indonesias las conclusiones provisionales sobre el dumping se basaron en los datos disponibles, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento de base, porque no fue posible obtener o verificar la información necesaria pedida en el cuestionario (considerando 28 del Reglamento provisional). Para las otras tres empresas indonesias, en los casos en que hubo que calcular el valor normal, se hizo añadiendo a los costes de fabricación de los modelos exportados márgenes razonables de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio, que se basaron en cifras reales para las empresas concernidas (considerandos 25 y 27 del Reglamento provisional).

(14) Una empresa indonesia compró algunas piezas a través de una empresa comercial vinculada que cobró una comisión sobre tales compras. La empresa adujo que tal comisión no debería ser incluida en el coste de producción, tal como se hizo en las determinaciones provisionales. Sin embargo, dicha comisión fue realmente contraída por la empresa indonesia para la compra de piezas y habría supuesto un coste similar si se hubiesen comprado las piezas directamente a fabricantes independientes. Por lo tanto, la comisión cobrada se consideró como parte integrante del coste de los materiales en cuestión.

(15) Una empresa adujo que los intereses, que en las determinaciones provisionales se incluyeron en los gastos de venta, generales y administrativos, debían deducirse porque los principios contables oficiales en Indonesia excluyen los intereses de los gastos de funcionamiento no directamente relacionados con la producción y la venta de las mercancías afectadas. La investigación mostró que la única actividad de la empresa concernida era la producción y la venta de piezas de bicicleta y de bicicletas. Por lo tanto, hay que incluir estos intereses en los gastos de venta, generales y administrativos porque la empresa los contrajo a consecuencia de la estructura financiera real necesaria para llevar a cabo sus actividades de fabricación de bicicletas y de piezas de bicicleta.

(16) Dos exportadores indonesios y la AIIB alegaron que la asignación de gastos de venta, generales y administrativos debía hacerse sobre la base de las cantidades vendidas. Un productor indonesio sostuvo el mismo argumento por lo que se refiere al reparto de dichos gastos entre la exportación y las ventas nacionales y, en especial, a la asignación de los costes de financiación. Sin embargo, ninguna de estas empresas asignó normalmente los gastos de venta, generales y administrativos a modelos de bicicletas únicos en sus informes internos. No puede alegarse, por lo tanto, que una asignación basada en las cantidades vendidas, tal como fue propuesta por estas empresas, haya sido históricamente utilizada. Por lo tanto, no hay ninguna razón para desviarse del principio del apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base de que normalmente la asignación de tales costes se hará en proporción al volumen de negocios.

(17) El cociente de beneficio aplicado al calcular el valor normal se basó en las ventas nacionales de cada empresa hechas en el curso de operaciones comerciales normales (considerando 26 del Reglamento provisional). Dos empresas adujeron que los márgenes de beneficio resultantes eran demasiado altos. Sin embargo, puesto que estas empresas no justificaron sus alegaciones, se confirma la metodología que se aplicó en las determinaciones provisionales para calcular un margen de beneficio fiable, de conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

(18) Los exportadores indonesios presentaron alegaciones adicionales (sobre determinación del volumen nacional de ventas, asignación de costes de fabricación, detalles de transacciones individuales de venta, aplicación del cociente de gastos de venta, generales y administrativos a los costes de fabricación, y tipos de cambio aplicados) que no pudieron ser tenidas en cuenta porque no pudieron verificarse en la tardía etapa del procedimiento en que fueron hechas, porque no se apoyaban en pruebas directas o porque, después de una doble comprobación, se concluyó que eran infundadas.

(19) Por lo tanto, se confirma la determinación del valor normal para los productores indonesios según lo establecido en los considerandos 15 a 27 del Reglamento provisional.

(20) En el caso de una empresa indonesia, la AIIB adujo que esta empresa se vio sujeta a plazos más rígidos para responder al cuestionario que los dados a los productores comunitarios.

Sin embargo, se dio el mismo plazo a todas las partes interesadas para responder a los cuestionarios y se concedieron prórrogas a las empresas comunitarias y no comunitarias en función de la pertinencia de la demanda. La empresa concernida no pidió ninguna prórroga. La afirmación de la AIIB de que los productores comunitarios recibieron un trato más favorable parece basarse en un

malentendido. Los cuestionarios destinados a los productores comunitarios sólo pudieron enviarse después de seleccionada la muestra (considerando 73 del Reglamento provisional y considerando 56 del presente Reglamento). Esto explica por qué, y pesar del hecho de que los plazos eran los mismos que para los productores indonesios, las respuestas de la industria de la Comunidad llegaron más tarde.

Por lo tanto, se confirman las conclusiones establecidas en el considerando 28 del Reglamento provisional.

b) *Malasia*

(21) En el Reglamento provisional, dos empresas malayas que pertenecían al mismo grupo empresarial fueron consideradas como una sola empresa. Una de ellas exportó bicicletas a la Comunidad durante el período de investigación pero no vendió ninguna en el mercado interior. La otra, al contrario, vendió cantidades sustanciales en el mercado interior pero no realizó ninguna exportación a la Comunidad. Ambas empresas pidieron no ser tratadas como un solo productor/exportador y que se les asignasen márgenes de dumping individuales.

Sin embargo, la práctica habitual de las instituciones comunitarias es establecer un solo margen de dumping para las empresas vinculadas. El planteamiento diferente seguido excepcionalmente en el caso de las fotocopiadoras [considerandos 53 y 54 del Reglamento (CE) nº 2380/95 (1)] e invocado por las empresas malayas fue debido a las circunstancias muy específicas de esa investigación, que no se dan en este caso.

Por lo tanto, se confirma el planteamiento seguido en el considerando 29 del Reglamento provisional.

(22) En las determinaciones provisionales se constató que solamente un exportador malayo que cooperó realizó ventas nacionales representativas del producto similar durante el período de investigación, es decir, el volumen nacional de ventas era superior al 5 % de las ventas de exportación totales (considerandos 19 y 30 del Reglamento provisional). Puesto que los modelos de bicicletas vendidos por esta empresa en el mercado nacional no permitieron una comparación adecuada o no se hicieron en el curso de operaciones comerciales normales (eran técnicamente demasiado diferentes, no vendidos en suficientes cantidades o vendidos con pérdidas), para los modelos vendidos por esta empresa hubo que calcular el valor normal de conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, utilizando un valor calculado que se estableció añadiendo a los costes de fabricación los márgenes nacionales de gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio de la empresa. Los otros exportadores malayos no realizaron ninguna venta nacional y, por lo tanto, hubo que establecer un valor normal calculado también de conformidad con el inciso ii). Los gastos de venta, generales y administrativos contraídos y el beneficio del único productor con ventas nacionales representativas eran los únicos datos disponibles en Malasia con este fin. Estas cifras se consideraron fiables y, por lo tanto, el valor calculado de todos los modelos vendidos para la exportación a la Comunidad por las empresas malayas fue establecido añadiendo a los costes de fabricación de los modelos exportados los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio del único exportador/productor que realizó ventas nacionales (considerandos 30 y 35 del Reglamento provisional).

(23) En la etapa provisional, la Comisión comprobó que los costes de materias primas de un exportador malayo eran manifiestamente bajos y, en consecuencia, se ajustaron sustancialmente al alza. La empresa concernida adujo más tarde que las conclusiones de la Comisión se basaban en suposiciones inexactas y, por lo tanto, se opuso al ajuste.

Se constató que, mientras que el coste con relación al volumen de negocios para los demás costes (tales como trabajo directo, gastos corrientes de las instalaciones y gastos de venta, generales y administrativos) era estable, el cociente para los costes de materias primas difirió perceptiblemente en el período de investigación (el año natural 1993) con respecto a los ejercicios presupuestarios de 1993 y 1992. Se encontró una desproporción similar en la rentabilidad durante el período de investigación con respecto al ejercicio presupuestario de 1993, aunque el período de investigación y el ejercicio presupuestario de 1993 se superponían en ocho meses.

Por lo tanto, se confirma la determinación del coste de fabricación para esta empresa, incluido el ajuste.

(24) Algunas empresas malayas cuestionaron si los costes de envasado (incluidos los gastos laborales de esta operación) no habían sido doblemente contados al tratarlos como un elemento del coste de fabricación para cada exportador individual pero al mismo tiempo como parte de los costes de venta, generales y administrativos del productor nacional utilizado para el cálculo de los valores normales.

(1) DO nº L 244 de 12. 10. 1995, p. 1.

Para todos los productores malayos, los costes de envasado se consideraron sólo como parte de los costes de fabricación y no se incluyeron en los de venta, generales y administrativos contraídos para las ventas nacionales del productor nacional. Estos costes no fueron, por lo tanto, doblemente contabilizados.

(25) Para la determinación de los gastos de venta, generales y administrativos y del cociente de beneficio para el único exportador/productor que cooperó y que efectuó ventas nacionales representativas, la Comisión excluyó las ventas entre compañías. La empresa concernida adujo que tal planteamiento era contrario al hecho de que la Comisión incluyó costes entre compañías tales como los de financiación. Adujo, por lo tanto, que las ventas entre compañías debían también incluirse en su volumen de ventas nacionales para la determinación de los gastos de venta, generales y administrativos y del beneficio. Además, alegó que los costes de financiación no tenían ninguna relación con la producción o la venta de bicicletas y, por lo tanto, debían excluirse de los gastos de venta, generales y administrativos.

En cuanto a la determinación de los gastos de venta, generales y administrativos y al beneficio, debe considerarse que la empresa en cuestión no informó que algunas ventas eran interempresariales, hecho que solamente salió a la luz durante la verificación. Puesto que los precios comunicados son precios de transferencia, estas ventas no podían considerarse como realizadas en el curso de operaciones comerciales normales (apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base) y hubo que rechazarlas al calcular el margen de beneficio nacional.

Con respecto al cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos, en las conclusiones provisionales, se consideró que para las ventas a empresas vinculadas tales gatos no se producen o son marginales y, por lo tanto, no necesitan asignarse al volumen de negocios de las empresas vinculadas. Después de la determinación provisional, la situación fue reexaminada y se constató que la asignación de tales gastos al volumen de negocios de empresas no vinculadas debería limitarse solamente a los costes que no se contraen para ventas a empresas vinculadas. Por el contrario, los costes de financiación y administración que pueden también contraerse para ventas entre compañías están basados ahora en el volumen de negocios total, incluidas las ventas a partes vinculadas. Los cálculos se han revisado en consecuencia.

Por lo que se refiere al interés pagado a una empresa vinculada, excluir estos costes supondría ignorar el hecho de que fueron contraídos por la empresa concernida a consecuencia de la estructura financiera real requerida para llevar a cabo sus operaciones. Es irrelevante quién proporciona realmente los recursos necesarios mientras las condiciones del préstamo correspondan a operaciones comerciales normales [inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base]. Las alegaciones de que el préstamo estaba destinado a fines distintos de las actividades de la empresa no se apoyaban en pruebas. Por lo tanto, de conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, hay que incluir estos intereses en los gastos de venta, generales y administrativos.

(26) El margen de gastos de venta, generales y administrativos del único exportador/productor que cooperó y que efectuó ventas nacionales fue considerado fiable porque estas ventas eran suficientemente representativas, es decir, su volumen nacional representó más del 5 % del volumen de las de exportación. Se consideró el margen de beneficio fiable porque esta empresa tenía un número de ventas nacionales rentables suficiente (considerandos 33 y 34 del Reglamento provisional). Los exportadores malayos adujeron que los márgenes de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio de esa empresa eran demasiado altos y no podían considerarse fiables porque no realizó ninguna venta de exportación y debía tratársele de forma distinta a su empresa vinculada, especializada en la exportación, y porque tenía una posición de monopolio respecto al mercado interior que hacía que sus datos no fuesen fiables.

El Consejo considera que no hay razones para tratar por separado de su exportador vinculado a la única empresa que cooperó y que realizó ventas nacionales (considerando 21 del presente Reglamento). Incluso si se aceptase tal petición de trato separado, la información obtenida de la única empresa que cooperó y que vende en el mercado interior aún constituiría la base para aplicar los márgenes de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio a los otros exportadores malayos, de conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Por lo que se refiere a la supuesta posición monopolística del único productor/exportador que cooperó, se constató que había por lo menos otra empresa malaya que realizaba ventas nacionales sustanciales. No se proporcionó ninguna prueba que mostrase que las ventas en Malasia no permitían una comparación adecuada. Se consideró que los datos sobre las ventas nacionales en Malasia eran fiables y los datos sobre precios de venta y costes se basaron en las condiciones reales en el mercado del país concernido, es decir, las generalmente aplicables a todos los clientes o proveedores reales y posibles.

Por lo tanto, el Consejo confirma el cálculo de los valores normales según la base de los cocientes de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio constatados para la única empresa malaya que cooperó y que realizó ventas nacionales.

(27) Los exportadores malayos presentaron demandas adicionales (sobre el cálculo del coste de fabricación, la clasificación de los gastos de venta, generales y administrativos, el tratamiento de los descuentos, la comparabilidad de los modelos de bicicletas, el cálculo de los gastos generales de fabricación) que no pudieron tenerse en cuenta porque no pudieron verificarse, no se basaban en pruebas directas, se contradecían con la propia información de las empresas o, después de una doble comprobación, se comprobó que eran realmente infundadas.

c) *Tailandia*

(28) Cuatro empresas tailandesas cooperaron en el procedimiento. Para la mayoría de los modelos de bicicletas exportados por tres de ellas, se calculó el valor normal (considerandos 36, 38 y 39 del Reglamento provisional). Para la cuarta, el valor normal pudo basarse en los precios internos reales (considerando 37 del Reglamento provisional). En los casos en que hubo que calcular el valor normal, éste fue determinado añadiendo a los costes de fabricación de los modelos exportados márgenes razonables de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio (considerandos 40 a 42 del Reglamento provisional).

Para la empresa que no realizó ninguna venta nacional, el valor normal se calculó añadiendo al coste de fabricación la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos de las tres y el margen de beneficio medio de las dos empresas con cifras fiables de beneficios. Para otra empresa, se añadieron a los costes de fabricación su propio margen de gastos de venta, generales y administrativos y los márgenes de beneficio medios ponderados de las dos empresas con márgenes de beneficio fiables. Para la tercera empresa, se utilizaron sus cifras reales.

(29) Para una empresa tailandesa, la verificación de los costes de fabricación asignados a modelos similares de bicicletas reveló discrepancias sustanciales en el valor de ciertos materiales utilizados, que la empresa fue incapaz de explicar. Puesto que el plan contable de la empresa no proporcionó un desglose de los costes de materiales para modelos específicos de bicicletas, se decidió en la etapa de las conclusiones provisionales asignar los costes de fabricación en proporción al volumen de negocios de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base. La empresa alegó que aplicar un modelo de asignación del volumen de negocios era injusto porque las exportaciones de modelos comparables a terceros países fueron hechas a la mitad del precio unitario medio practicado para las exportaciones a la Comunidad.

El plan contable de la empresa concernida no distingue entre costes de fabricación contraídos para la exportación a la Comunidad y para la exportación a otros terceros países; así pues, ello no permite un ajuste global para supuestas diferencias. Por tanto, se confirman las conclusiones provisionales y el uso del volumen de negocios como base para la asignación de los costes de fabricación.

(30) Otra empresa tailandesa había asignado completamente una gran cantidad de gastos de venta, generales y administrativos a las ventas de exportación pero no pudo explicar la naturaleza de los gastos en cuestión, a pesar del hecho de que se habían pedido explicaciones detalladas antes y durante de la verificación. Por lo tanto, a efectos de las determinaciones provisionales, los gastos en cuestión se asignaron a la exportación y a las ventas nacionales sobre la base del volumen de negocios de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base. La empresa alegó que proporcionó explicaciones y que la conveniencia de la asignación podía haber sido verificada.

El Consejo considera que la empresa no proporcionó una explicación apropiada. Sobre la base de la información verificada disponible, es imposible clarificar de otro modo la corrección de las explicaciones dadas. Por lo tanto, se confirma la asignación de los gastos en cuestión entre exportación y ventas nacionales en función del volumen de negocios.

(31) Para la determinación provisional, los beneficios nacionales fueron considerados fiables cuando el número de bicicletas vendidas a un precio superior al coste calculado de producción constituyó más del 10 % de las ventas nacionales totales. Éste no era el caso para una de las empresas tailandesas con ventas nacionales representativas, es decir, con un volumen nacional de ventas superior al 5 % de las ventas de exportación totales. Por lo tanto, al calcular los valores normales para esta empresa, se aplicó el margen de beneficio medio ponderado de las otras dos empresas tailandesas con ventas nacionales. Esta empresa alegó que la metodología aplicada no coincidía con el Reglamento de base.

De conformidad con el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el margen de beneficio utilizado para calcular el valor normal debería basarse en el beneficio conseguido en las ventas nacionales rentables, si tales datos son, entre otros factores, fiables. Después de excluir las

ventas nacionales que no permitían una comparación adecuada o que no se hicieron en el curso de operaciones comerciales normales (considerandos 38 y 22 del Reglamento provisional), las ventas rentables restantes eran tan pocas que los beneficios conseguidos en ellas no constituían una base fiable para calcular un margen de beneficio a efectos del cálculo del valor normal. Esta es la razón por la que la Comisión también verificó que las restantes ventas rentables constituían una base fiable para la determinación del margen de beneficio.

Se consideró que esto era así si las ventas nacionales rentables restantes representaban no menos del 10 % del volumen nacional de ventas que podía utilizarse como base para la prueba de rentabilidad, por lo que la proporción de ventas rentables fue determinada comparando los precios de las ventas netas con el coste de producción calculado (considerandos 21, 22 y 31 del Reglamento provisional). El cociente es el mismo que el aplicado para determinar si las ventas de modelos particulares de bicicletas fueron hechas en el curso de operaciones comerciales normales (considerando 22 del Reglamento provisional). Puesto que los beneficios conseguidos en el mercado interior dependen de los precios practicados para las ventas nacionales, es apropiado y coherente aplicar el mismo umbral utilizado para determinar si tales precios constituyen una base apropiada para el valor normal. Un planteamiento similar fue adoptado por las instituciones comunitarias en casos anteriores.

Por lo tanto, el Consejo confirma que el margen de beneficio de la empresa concernida no era fiable y que hubo que calcular el valor normal calculado aplicando el margen de beneficio medio ponderado de los otros dos productores tailandeses para los cuales se comprobó que existía un beneficio fiable conseguido en las ventas nacionales rentables.

(32) Finalmente, un exportador tailandés presentó una alegación adicional (sobre el cálculo de los costes generales de fabricación) que no pudo tenerse en cuenta porque no pudo verificarse y no se basaba en pruebas directas.

2. Precio de exportación

a) *Indonesia*

(33) Un exportador indonesio hizo comentarios referentes a ajustes del precio de exportación que no pudieron tenerse en cuenta porque no se basaban en pruebas directas.

Por lo tanto, se confirma la determinación del precio de exportación para Indonesia (considerando 43 del Reglamento provisional).

b) *Malasia*

(34) Durante la visita de inspección a una empresa malaya se comprobó que parte de las ventas de exportación comunicadas por esta empresa como ventas directas a importadores independientes en la Comunidad eran de hecho ventas a una empresa vinculada en Taiwán que revendió posteriormente los productos a los importadores concernidos. Es decir, esta empresa había facilitado claramente información engañosa por lo que se refiere a estas transacciones (que, además, reflejaban una transferencia entre empresas vinculadas) y los precios supuestos de tales transacciones se rechazaron y se les aplicó el más alto margen de dumping encontrado para un modelo vendido por esta empresa a clientes independientes, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento de base (considerandos 46 y 47 del Reglamento provisional).

Esta empresa adujo que el vínculo real con la empresa taiwanesa no tenía ningún impacto en los precios y que se la trataba de manera discriminatoria con respecto a los dos exportadores indonesios a quienes también se aplicó dicha letra b). Además, alegó que las ventas se hicieron directamente a clientes en la Comunidad y proporcionó copias de las facturas de las ventas en cuestión como elementos de prueba adicionales.

Sólo después de la publicación del Reglamento provisional la empresa concernida alegó que las ventas en cuestión realmente fueron hechas directamente a clientes en la Comunidad. Esta afirmación contradice las conclusiones de la verificación, que no fueron contestadas por la empresa en su momento. Estos argumentos diferidos no pueden verificarse en esta fase del procedimiento y, por lo tanto, no pueden tenerse en cuenta.

La empresa malaya negó en un principio la relación con la empresa taiwanesa y ésta sólo pudo establecerse durante la verificación sobre la base de pruebas directas y concluyentes. Esto impidió claramente una investigación efectiva por parte de la Comisión. Teniendo en cuenta esta ocultación de información por parte de la empresa malaya, es poco probable que la relación no tuviera ningún impacto en los precios; de todas formas, en esta fase del procedimiento la cuestión no podía investigarse más y aplicar la letra b) del apartado 7 del artículo 7 de la manera arriba descrita está completamente justificado.

Por lo que se refiere a la comparación con las dos empresas indonesias a las que también se aplicó la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento de base (considerandos 28 y 68 del Reglamento provisional), no hay ninguna razón seria para quejarse de trato discriminatorio. La aplicación de dicha letra se basó en las circunstancias de cada caso, reflejando el grado de cooperación y el grado en que no se proporcionó o no pudo verificarse la información necesaria o en que se presentó información engañosa.

(35) Una empresa malaya adujo que, para establecer el precio franco frontera de la Comunidad para sus ventas de exportación a la Comunidad, la Comisión debería haber incluido un margen para su agente comercial. Esta empresa nunca justificó su demanda. Sin embargo, el agente de la empresa concernida ya recibió una comisión que se tomó en consideración pero seguía siendo confuso qué transacciones fueron hechas a través del agente, puesto que las ventas se facturaron directamente también a clientes en la Comunidad. Por lo tanto, se confirma el cálculo del precio franco frontera de la Comunidad para las exportaciones de la empresa concernida.

(36) Los exportadores malayos presentaron alegaciones adicionales (sobre la naturaleza de ciertas deducciones, el tratamiento de determinados gastos bancarios y los gastos de cartas de crédito) que no pudieron tenerse en cuenta porque no pudieron verificarse y no se apoyaban en pruebas directas.

c) *Tailandia*

(37) En su respuesta al cuestionario una empresa tailandesa declaró que no proporcionaba ninguna fianza/garantía a sus clientes en la Comunidad. Se descubrió durante la verificación que con uno de sus clientes acordó que las piezas de repuesto equivalentes al 1 % del valor de facturación serían enviadas gratuitamente con cada pedido. También se constató que un número significativo de clientes importantes recibieron gratuitamente piezas de repuesto. Tales descuentos se dieron en lugar de una fianza.

Puesto que tales condiciones de venta son un factor determinante para los precios de exportación, el valor real de las piezas de repuesto enviadas es irrelevante. Al haber recibido información engañosa, la Comisión tuvo que determinar la deducción para los descuentos acordados sobre la base de los datos disponibles. La base más tangible y razonable eran las condiciones acordadas ya mencionadas, por lo que se dedujo un ajuste del 1 % para descuentos acordados en el precio de exportación.

La empresa adujo que este ajuste no tenía ninguna justificación aparente, puesto que la Comisión recibió una lista de todos los casos en que se dieron gratuitamente piezas de repuesto a los clientes en la Comunidad, sobre cuya base los ajustes requeridos habrían sido insignificantes.

Aunque un listado de clientes y de las correspondientes «garantías» fue proporcionado por la empresa, esto se hizo solamente al final de la verificación, cuando ya no era posible una clarificación satisfactoria de la situación. Puesto que no se ha facilitado ninguna otra prueba directa en apoyo de la demanda de la empresa, se confirma que, habiendo recibido información engañosa, la deducción para descuentos acordados se determinó correctamente sobre la base de los datos disponibles [letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento de base]. Cualquier deducción más baja constituiría una prima a la falta de cooperación.

Por lo tanto, se confirma el ajuste hecho para los descuentos acordados.

(38) Algunos exportadores tailandeses hicieron alegaciones (sobre la asignación de costes de transporte y el cálculo de costes de envasado) que no pudieron tenerse en cuenta al no poder verificarse o no apoyarse en pruebas directas, o que contradicen las pruebas directas proporcionadas por la empresa concernida.

3. **Comparación**

a) *Indonesia*

(39) Una empresa indonesia vendió bicicletas para la exportación a la Comunidad a través de una empresa comercial vinculada establecida en Japón. En las determinaciones provisionales, los precios de exportación para ese exportador fueron establecidos por referencia a los precios realmente pagados o pagaderos a la empresa comercial vinculada de Japón, mientras que las autoridades investigadoras comunitarias indicaron su intención de revisar la conveniencia de ese planteamiento (considerando 44 del Reglamento provisional).

(40) Ha quedado establecido que, a causa de la relación entre las dos empresas, los precios cobrados por la empresa productora a la empresa comercial no son fiables. Para establecer un precio de exportación fiable a la Comunidad desde Indonesia, se ajustó el precio practicado desde Japón a la Comunidad. Puesto que las funciones del comerciante vinculado pueden considerarse similares a las de un comerciante que recibe una comisión, se dedujo un ajuste del 6 %, basado en el propio índice de gastos en venta, generales y administrativos de las empresas y una cantidad razonable en concepto de beneficios de los precios practicados por la empresa vinculada a los clientes independientes en la Comunidad. Se consideró esta cifra razonable dado el grado de implicación del comerciante vinculado en las actividades de venta del exportador. No se facilitó ninguna prueba que indicara que esta cifra era inadecuada, por lo que, con el fin de adoptar las medidas definitivas, se ajustaron en consecuencia los precios de exportación.

(41) En la determinación provisional (considerando 56 del Reglamento provisional), algunos ajustes se rechazaron teniendo en cuenta su carácter insignificante. A petición de las empresas concernidas, la Comisión reconsideró su estimación. En algunos casos se vio que el carácter insignificante de los ajustes se había realizado en relación con el precio de exportación o con el valor normal, de forma separada. Sin embargo, de conformidad con la práctica habitual, parece más adecuado considerar que los ajustes son insignificantes solamente si la diferencia entre los porcentajes que han de deducirse del precio de exportación y del valor normal es inferior al 0,5 %. Sobre esta base, ciertos ajustes que se consideraron como insignificante en la etapa provisional fueron tenidos en cuenta ahora y los cálculos se revisaron en consecuencia.

(42) En sus determinaciones provisionales (considerando 53 del Reglamento provisional), la Comisión rechazó peticiones de ajustes para costes de crédito debido al hecho de que no se proporcionó ninguna prueba de que el crédito concedido formase parte de las condiciones de venta acordadas con los compradores de las mercancías en la fecha de la venta y que, por lo tanto, podía haber afectado al precio pagado o pagadero en el mercado interior.

Dos empresas indonesias y la AIIB reiteraron su petición de tal ajuste y declararon que la condiciones de crédito de noventa a ciento veinte días eran las condiciones comerciales comúnmente aceptadas en Indonesia y que, por lo tanto, no necesitaban incluirse explícitamente en los condiciones de venta. Sin embargo, las únicas pruebas presentadas para apoyar esta demanda eran una referencia a las cuentas por cobrar de las empresas concernidas, que no eran concluyentes. Así pues, no se ha probado que los precios se establecieran sobre la base de tales condiciones comerciales comúnmente aceptadas.

Por lo tanto, el Consejo ratifica la no pertinencia de un ajuste para costes de crédito.

(43) En el Reglamento provisional (considerando 55) las peticiones de ajustes para gastos de publicidad y de promoción se rechazaron porque tales costes pertenecen a la categoría de gastos generales y de gastos fijos, para la cual generalmente no se conceden ajustes. Dos empresas reiteraron su petición de un ajuste para tales gastos alegando que estas diferencias de costes entre la exportación y las ventas nacionales eran efectivamente permisibles en tanto que ajustes para fabricantes de equipo original o ajustes para fase comercial.

Por lo que se refiere a un ajuste para ventas efectuadas en tanto que fabricante de equipo original, tal demanda no se hizo explícitamente en las respuestas al cuestionario presentado por las empresas concernidas, ni se justificó a pesar de instrucciones específicas en el cuestionario para que se alegase y justificase toda petición de deducciones. Además, no se cumplen los requisitos básicos para tal ajuste: no hubo ventas de exportación de los exportadores indonesios concernidos a un nivel que constituyese una venta de fabricante de equipo original, es decir, normalmente un nivel intermedio entre la fabricación y la distribución. Estas ventas fueron hechas en el mercado comunitario a un nivel cuya función es, en general, solamente la de distribución. Así pues, no es apropiado a este respecto ningún ajuste en concepto de fabricante de equipo original.

Al examinar esta alegación de los fabricantes de equipo original se constató que no se cumplían los requisitos básicos para ajuste del nivel comercial, puesto que las ventas parecían hacerse a un porcentaje similar de clientes de exportación y del mercado interior. En cualquier caso, los exportadores indonesios concernidos no hicieron ninguna distinción entre ventas en distintas fases comerciales. De hecho, no apareció ninguna diferencia significativa durante la investigación en las fases comerciales en que se hicieron la exportación y las ventas nacionales. Por lo tanto, no es necesario ningún nivel de ajuste comercial sobre la base de la información disponible.

(44) Los exportadores indonesios presentaron algunas alegaciones adicionales (sobre ajustes para diferencias en las características físicas, tipo aplicado para un ajuste para el reintegro de derechos y deducción de una cantidad para el reintegro de derechos en el caso del valor normal calculado) que no pudieron tenerse en cuenta porque no podían verificarse, no se apoyaban en pruebas directas o, después de una doble comprobación, se comprobó que eran infundadas.

b) *Malasia*

(45) En la determinación provisional se constató que la cifra nacional de gastos de venta, generales y administrativos utilizada para el cálculo del valor normal incluía gastos directos de venta para los cuales hubo que hacer ajustes. Sin embargo, tal deducción no se justificó suficientemente (considerando 57 del Reglamento provisional) y, por consiguiente, las demandas de ajuste del valor normal para los gastos directos de venta fueron rechazadas. Sin embargo, se hicieron ajustes al precio de exportación, en caso necesario, para uno o varios de los siguientes gastos de venta: transporte, seguro, manipulación, descarga y costes accesorios, costes de crédito y gastos bancarios, fianzas, comisiones pagadas a los agentes y sueldos de los vendedores.

(46) Los otros exportadores malayos consideraron que la comparación no era ecuánime puesto que se vieron privados de ajustes que de otro modo serían justificables (por ejemplo, para gastos directos de venta) porque el único productor malayo que cooperó y que efectuó ventas nacionales no estaba suficientemente motivado para contestar apropiadamente al cuestionario y para proporcionar la cooperación necesaria durante la verificación.

El productor malayo contestó realmente al cuestionario y estuvo de acuerdo en una verificación. Al estar directamente relacionado con un exportador de bicicletas a la Comunidad, tenía un incentivo claro para cooperar correctamente con la verificación. Sin embargo, esta empresa no pudo proporcionar pruebas de sus alegaciones o dio explicaciones contradictorias. Además, cierta información no comunicada en la respuesta al cuestionario fue descubierta durante la verificación.

El Consejo, sin embargo, reconoce que, dadas las circunstancias muy especiales de este caso, es preciso deducir una cantidad razonable de los valores normales calculados para esos tres exportadores malayos no vinculados al productor/vendedor nacional en cuestión, y los cálculos se han revisado en consecuencia. Por lo que se refiere a los exportadores vinculados y nacionales, era la responsabilidad de estas dos empresas proporcionar la información necesaria y comprobable y las pruebas, cosa que no hicieron. Por lo tanto, no puede hacerse tal ajuste adicional al valor normal calculado del exportador vinculado.

(47) En la determinación provisional no fue hecho ningún ajuste al valor normal en concepto de costes de crédito (considerando 57 del Reglamento provisional). Los exportadores malayos pidieron tal ajuste con argumentos similares a los invocados en relación con el ajuste para gastos directos de venta. Sin embargo, no hay pruebas de que, aparte de un sistema de descuento que se tuvo en cuenta, el crédito adicional fuese concedido como parte de las condiciones de venta acordadas con los compradores de las mercancías en la fecha de la venta. Por lo tanto, no hay ningún argumento válido para un ajuste del valor normal en concepto de costes de crédito.

(48) En la determinación provisional no se hizo ningún ajuste al valor normal para diferencias en la fase comercial. En sus comentarios posteriores a la publicación del Reglamento provisional, los exportadores malayos pidieron un ajuste para fabricante de equipos originales bajo la forma de un margen de beneficio reducido para el cómputo del valor normal calculado.

Tal demanda no se hizo 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 petición de eventuales deducciones. Además, no se cumplen los requisitos básicos para tal ajuste: la mayoría de las ventas de exportación de los exportadores malayos no se hizo a un nivel que constituya una venta a fabricantes de equipos originales, es decir, normalmente un nivel intermedio entre la fabricación y la distribución, sino a un nivel del mercado comunitario cuya función es, en general, solamente de distribución. De la información disponible no se deducía ninguna pauta clara de fijación de precios en las transacciones de exportación al fabricante concernido con respecto a las ventas a los distribuidores en la Comunidad. Así pues, no está justificado ningún ajuste de tal tipo.

Al examinar esta demanda de ajuste para fabricantes de equipo original se constató que no se cumplían los requisitos básicos para un nivel de ajuste comercial porque las ventas parecían hacerse a un porcentaje similar de clientes de exportación y al mercado interior. En cualquier caso, el vendedor nacional malayo no hizo ninguna distinción entre ventas a comerciantes y a minoristas. Además, no apareció ninguna diferencia significativa durante la investigación en las fases comerciales en las cuales se hicieron la exportación y las ventas nacionales. Por lo tanto, no es necesario ningún ajuste del nivel comercial sobre la base de la información disponible.

(49) Los exportadores malayos presentaron demandas adicionales (sobre la naturaleza de los gastos de «asistencia técnica», el tratamiento dado a determinadas comisiones, la doble contabilidad de determinadas comisiones, el ajuste para costes de envío, la diferencia de redondeo, la asignación de costes de envasado) que no pudieron tenerse en cuenta al no poder ser verificadas o no apoyarse en pruebas directas, o que, después de una doble comprobación, sí pudieron considerarse, por lo que los cálculos se revisaron en consecuencia.

c) *Tailandia*

(50) Durante la determinación provisional no se hizo ningún ajuste al valor normal en concepto de diferencias en la fase comercial. En sus comentarios tras la publicación del Reglamento provisional, los exportadores tailandeses solicitaron un ajuste para fabricantes de equipo original y alegaron que pidieron tal ajuste desde el principio del procedimiento.

En una carta explicativa que acompañaba a las respuestas de los cuestionarios de tres empresas tailandesas, éstas pidieron en términos imprecisos dicho ajuste. 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 los exportadores tailandeses no se hizo a un nivel que constituyese una venta de fabricante de equipos originales, 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 pauta clara 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 para fabricantes de equipo original se constató que no se cumplían los requisitos básicos para un nivel de ajuste comercial porque las ventas parecían hacerse a una mezcla similar de clientes de exportación y al mercado interior. En cualquier caso, los exportadores tailandeses concernidos no hicieron ninguna distinción entre las ventas en distintas fases comerciales. Además, no apareció ninguna diferencia significativa durante la investigación en las fases comerciales en las cuales se hicieron la exportación y las ventas nacionales. Cuando las ventas se hicieron directamente a los usuarios finales, esto no tenía ningún efecto aparente sobre los precios. Por lo tanto, no es necesario ningún nivel de ajuste comercial sobre la base de la información disponible para la Comisión.

(51) Para las determinaciones provisionales, la Comisión rechazó parcialmente una petición de una empresa tailandesa para un ajuste del valor normal en los sueldos pagados a sus vendedores a causa de la información engañosa y de la falta de pruebas. La empresa reiteró su petición de ajuste completo y dio nuevas explicaciones.

Sin embargo, la empresa no presentó pruebas junto con sus nuevas explicaciones. Puesto que tampoco había pruebas directas disponibles en apoyo de la demanda de la empresa, el rechazo, parcial de su petición es confirmado por el Consejo.

(52) En el Reglamento provisional (considerando 65) se afirmó que varias peticiones de ajustes de diversos tipos se denegaron teniendo en cuenta su carácter insignificante (es decir, ajustes con un efecto *ad valorem* inferior al 0,5 %). Algunas empresas tailandesas alegaron que, de hecho, no se debían denegar todos los ajustes no significativos. La Comisión reexaminó la situación y encontró que, en este caso particular, los precios de exportación se compararon con los valores normales calculados, que incluyen los márgenes medios ponderados de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio. Al calcular estos cocientes de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio hubo que tener en cuenta que los ajustes para los mismos costes a veces no eran significativos o sólo lo eran dependiendo de la empresa respectiva. En este caso, particular, se consideró administrativa-

mente más practicable deducir todos los ajustes justificados, independientemente de que fuesen o no significativos. Los cálculos se reexaminaron en consecuencia y, en caso necesario, se revisaron. El valor global de estos ajustes se situaba entre el 0,37 % y el 4,45 % según la empresa concernida.

(53) Los exportadores tailandeses presentaron alegaciones adicionales (sobre ajustes para créditos, deducción de determinados gastos de exportación, cálculo de un ajuste para los sueldos de los vendedores) que no pudieron tenerse en cuenta porque no podían verificarse, no se apoyaban en pruebas directas o, después de una doble comprobación, se comprobó que eran infundadas. En la medida en que estas demandas pudieron tenerse en cuenta, los cálculos se revisaron en consecuencia.

4. Margen de dumping

(54) Como los márgenes de dumping medios ponderados provisionales (considerando 66), los márgenes de dumping definitivos para cada productor se expresaron como porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad.

(55) Aplicando la misma metodología explicada en el Reglamento provisional (considerando 66 de dicho Reglamento) y después de hacer las revisiones necesarias de los cálculos de dumping, los márgenes de dumping medios ponderados para los productores que cooperaron completamente son:

a) *Indonesia:*

— PT Insera Sena	0,4 %
— PT Jawa Perdana Bicycle Industry	27,7 %
— PT Wijaya Indonesia Makmur Bicycle Industries	21,9 %;

b) *Malasia:*

— Akoko Sdn Bhd	23,1 %
— Berjaya Cycles Sdn Bhd	37,3 %
— Greenworld Systems Sdn Bhd	27,7 %
— Lerun Group Industries Berhad	37,3 %
— Rolls Rally Sdn Bhd	25,3 %;

c) *Tailandia:*

— Bangkok Cycle Industrial Co. Ltd	17,7 %
— Siam Cycles MFG Co. Ltd	38,9 %
— Thai Cycles Industry Co. Ltd	13,0 %
— Victory Cycle Co. Ltd	13,3 %.

(56) Para las dos empresas indonesias que no cooperaron suficientemente en la investigación, se confirma la metodología aplicada en el Reglamento provisional (considerando 68): el margen de dumping para las dos empresas concernidas está basado en la media aritmética entre el mayor margen observado para un productor indonesio que cooperó completamente y el derecho residual. Los márgenes de dumping resultantes son:

— PT Federal Cycle Mustika	28,4 %
— PT Toyo Asahi Bicycle Industries	28,4 %.

E. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(57) La AIIB y los productores tailandeses cuestionaron la pertinencia del nivel de apoyo calculado por la Comisión.

El Consejo observa que los productores comunitarios que expresamente apoyaron la denuncia suponen el 55,3 % de la producción comunitaria de bicicletas y, por lo tanto, representan una proporción importante de la industria de la Comunidad en el sentido del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base (considerando 72 del Reglamento provisional). Los productores que se seleccionaron para la muestra, que era necesaria teniendo en cuenta el amplio número de productores que cooperaron completamente, representaban el 36,5 % de la producción de bicicletas de la Comunidad.

La AIIB también adujo que las empresas que, en su opinión, no sufrieron perjuicios no debían ser consideradas como denunciantes. En respuesta a este argumento se indica que la cuestión de si se ha perjudicado a productores comunitarios individuales es irrelevante al examinar si tales productores forman parte de la industria de la Comunidad en el sentido del apartado 5 del artículo 4 del Reglamento de base. Además, debe recordarse que hay que determinar el perjuicio sobre una base global, es decir, para la industria de la Comunidad en su conjunto o para una proporción importante de la misma y no para productores comunitarios individuales.

(58) La AIIB cuestionó la legalidad del uso de una técnica de muestreo y de la selección real de la muestra. En especial, alegó que el uso de datos de producción y de ventas produjo una muestra sesgada porque la evolución de las ventas y la de la producción es también la base para la determinación del perjuicio (considerandos 88 a 90 del Reglamento provisional).

El Consejo observa que el Reglamento de base no prevé explícitamente el uso de técnicas de muestreo para determinar el perjuicio. Sin embargo, tampoco exige a la Comisión que investigue a cada productor comunitario denunciante (artículo 4). De conformidad con los antecedentes y por las razones ya indicadas, se decidió seleccionar una muestra de productores comunitarios para determinar el perjuicio. El Consejo observa que la muestra se seleccionó exclusivamente según el tamaño y la situación geográfica de las empresas concernidas. El número de empresas seleccionadas de cada uno de los Estados miembros refleja así el tamaño de la producción de bicicletas en dicho Estado miembro. Ninguna tendencia o dato financiero de la selección se basaba exclusivamente en el volumen de producción de las empresas concernidas durante el período de investigación.

Por lo tanto, se concluye que la Comisión tenía derecho a utilizar una técnica de muestreo que proporcionó una selección representativa de los productores comunitarios. Por lo tanto, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 72 a 74 del Reglamento provisional.

F. PERJUICIO

1. Acumulación

(59) Al no haber sido recibido ningún comentario sobre la acumulación, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 75 a 79 del Reglamento provisional.

2. Precios de las importaciones objeto de dumping

(60) La AIIB alegó que las bicicletas indonesias no subcotizaban los precios de las bicicletas comunitarias.

Esta afirmación se rebate mediante las detalladas comparaciones de precios hechas por la Comisión (considerandos 82 a 86 del Reglamento provisional), sobre las que se recibieron los siguientes comentarios tras la imposición de las medidas provisionales.

(61) Un productor indonesio adujo que las comparaciones de modelos debían basarse en todas sus características. Sin embargo, no indicó por qué no era fiable la metodología aplicada por la Comisión ni por qué un planteamiento distinto habría sido más fiable.

(62) Una empresa malaya adujo que la metodología aplicada no era fiable porque el valor de las piezas utilizadas para comparar diversos modelos de bicicletas supone solamente del 10 al 20 % del valor total de la bicicleta y lleva a fluctuaciones significativas en los márgenes de subcotización encontrados para dos grupos comparables de bicicletas. Sin embargo, no se ha demostrado que los modelos clasificados en los grupos respectivos no fueran realmente comparables y que una metodología distinta habría dado resultados perceptibles distintos. Las fluctuaciones en los márgenes de subcotización como tales pueden indicar simplemente políticas de precios distintos y, por lo tanto, no prueban que la comparación y el agrupamiento de determinadas bicicletas no estén justificados.

(63) En consecuencia, se confirma la metodología establecida en el Reglamento provisional (considerandos 82 a 86).

(64) A petición de otra empresa malaya y por propia iniciativa de la Comisión se hicieron algunos ajustes técnicos al cálculo de la subcotización.

(65) Los márgenes individuales de subcotización resultantes para los exportadores/productores que cooperaron por completo, expresados como porcentaje de los precios de los productores comunitarios, en fábrica varían de un 18,2 hasta un 41,4 % para los exportadores/productores indonesios, de un 29,7 hasta un 38,4 % para los de Malasia, y de un 15,3 hasta un 30,7 % para los de Tailandia.

G. SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(66) Al no haber sido recibido ningún otro comentario sobre el perjuicio continuo sufrido por la industria de la Comunidad, se confirman las conclusiones establecidas en el Reglamento provisional (considerandos 87 a 96) en el sentido de que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante con arreglo al artículo 4 del Reglamento de base.

H. CAUSALIDAD

(67) Los exportadores tailandeses alegaron que la precaria situación financiera de la industria de la Comunidad no podía relacionarse con las importaciones objeto de dumping sino que fue causada por las grandes inversiones hechas por la industria de la Comunidad durante el período de investigación (considerando 94 del Reglamento provisional).

El aumento de las inversiones en un 125 % en el período de investigación con respecto a 1992 puede, en gran parte, atribuirse a dos productores comunitarios que construyeron nuevas instalaciones de producción o mejoraron las existentes. Incluso si se excluyera a ambos productores de la determinación de rentabilidad, la cifra medida de rentabilidad para el período de investigación sólo cambiaría marginalmente.

(68) Según lo indicado en el Reglamento provisional (considerando 101), se constató que las importaciones de bicicletas comunicadas a Eurostat como originarias de Vietnam eran realmente originarias de la República Popular de China. Los exportadores indonesios alegaron que este hecho no impedía que tales importaciones tuviesen un efecto perjudicial. Las importaciones de bicicletas declaradas como originarias de Vietnam representaron un volumen total más pequeño en 1993 que las importaciones consideradas. Además, no se encontró ninguna prueba de que estas bicicletas se vendieran a precios tan bajos como los de las bicicletas de los países investigados. La información sobre los precios disponible en Eurostat no puede argumentarse, puesto que las estadísticas solamente distinguen los subgrupos que no reflejan la variedad y heterogeneidad de las características y, en consecuencia, de los precios de las bicicletas. En estas circunstancias, no puede hacerse ninguna evaluación clara de un posible impacto perjudicial de las supuestas importaciones de Vietnam. Aunque estas importaciones pudieron haber contribuido a la difícil situación de la industria de la Comunidad, esto no afecta a la conclusión alcanzada en el Reglamento provisional de que las importaciones de bicicletas de Indonesia, de Malasia de Tailandia causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

(69) Al no haber sido presentado ningún nuevo argumento a este respecto, sobre la base de las conclusiones alcanzadas en los considerandos 97 a 109 del Reglamento provisional se concluye definitivamente que las importaciones objeto de dumping procedentes de los tres países en cuestión, dado el aumento sustancial de los volúmenes de importación y un considerable grado de subcotización, y tomadas de forma aislada, causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

I. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

(70) No se presentó ninguna prueba ni argumento nuevos sobre la necesidad de defender los intereses de la industria de la Comunidad.

A este respecto el Consejo observa que, sin medidas contra las importaciones objeto de dumping y la competencia desleal resultante en el mercado comunitario, existiría un peligro inminente de que más productores comunitarios se viesen obligados a cerrar. A medio plazo, los consumidores tendrían menos fuentes de suministro. Aunque los precios para el consumidor de los productos importados aumentasen, los efectos globales para el consumidor serán limitados puesto que todavía hay muchos proveedores no sujetos a medidas antidumping. A este respecto debe considerarse que las organizaciones de usuarios y consumidores no presentaron ningún comentario u observación.

Teniendo en cuenta estas consideraciones y por las razones mencionadas en los considerandos 110 a 117 del Reglamento provisional, no se encontró ningún aspecto del interés comunitario sobre cuya base el Consejo pudiese concluir claramente que no redunda en interés de la Comunidad aplicar medidas antidumping.

J. CÁLCULO DEL DERECHO

(71) La AIIB alegó que debían establecerse derechos individuales para los distintos tipos de bicicletas, aduciendo que la aplicación de tipos medios ponderados según lo establecido en el Reglamento provisional (considerandos 66 y 119) tendría el efecto de situar los derechos por encima de los márgenes de dumping o de perjuicio para algunos modelos de bicicletas, en infracción del apartado 3 del artículo 13 del Reglamento de base.

Es la práctica normal de las instituciones comunitarias, de conformidad con el Reglamento de base, establecer un único derecho para el producto similar afectado. En el presente caso no se ha rebatido el hecho de que todos los tipos de bicicletas originarias de Indonesia, de Malasia y de Tailandia y vendidas en la Comunidad forman un solo producto similar (considerando 12). No hay, por lo tanto, ninguna razón para desviarse del planteamiento seguido en la etapa provisional. Los derechos *ad valorem* están basados en un media ponderada de los márgenes de dumping establecidos para los modelos de bicicleta vendidos para la exportación a la Comunidad y expresados como porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad. El derecho percibido para un modelo particular de bicicleta puede ser más alto o más bajo que el margen de dumping pero, en general, los

derechos arancelarios reflejan exactamente los márgenes de dumping encontrados para el producto similar, en extricto acuerdo con el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento de base. Además, dadas las incertidumbres para definir claramente los tipos o categorías de bicicletas (considerando 12 del Reglamento provisional, establecer derechos arancelarios separados para tipos o categorías haría imposible administrativamente la aplicación de las medidas.

(72) Con el fin de establecer el nivel del derecho difinitivo, y en aplicación de la misma metodología de la etapa provisional, se tuvieron en cuenta los márgenes de dumping constatados y el nivel del derecho necesario para eliminar el perjuicio continuo sufrido por la industria de la Comunidad.

(73) Se confirmó en la etapa definitiva que, para todas las empresas, el margen de subcotización era más alto que el margen de dumping encontrado, ambos expresados como percentaje del precio cif en frontera comunitaria, y que, dada la dilicada situación financiera de la industria de la Comunidad, incluso serían necesarios mayores derechos para eliminar completamente el perjuicio (considerando 119 el Reglamento provisional). Por lo tanto, de conformidad con el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento de base, el nivel de los derechos arancelarios debería basarse en el nivel de las márgenes de dumping.

(74) Por lo que se refiere a una empresa indonesia, se confima que el margen de dumping establecido es insignificante y que esta empresa debería, por lo tanto, ser excluida de la aplicación del derecho establecido sobre las importaciones originarias de Indonesia.

(75) También se confirma que, para los productores de los tres países concernidos que ni contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de otro modo, es preciso, por las razones resumidas en los considerandos 69 a 71 del Reglamento provisional, establecer el nivel del derecho definitivo en la media ponderada de los más altos márgenes de dumping constatados para los modelos de bicicletas exportados a la Comunidad en cantidades representativas.

K. ACONTECIMIENTOS POSTERIORES AL PERÍODO DE INVESTIGACIÓN

(76) En el Reglamento provisional (considerandos 122 a 125), la Comisión rechazó peticiones de empresas indonesias, malayas y tailandesas y de representantes de estos países, en el sentido de que lo acaecido con las importaciones posteriores al período de investigación debería tenerse en cuenta.

Todos los productores malayos y tailandeses reiteraron su demanda de que se tuviese en cuenta la evolución actualizada de los volúmenes de importación después del período de investigación, afirmando que el Reglamento de base no impide que las instituciones comunitarias así lo hagan y que tal evaluación ampliada era necesaria para mostrar la causalidad real y la persistencia del perjuicio a través de las importaciones objeto de dumping. Además, los exportadores tailandeses alegaron que, en las últimas investigaciones, las instituciones comunitarias aceptaban tomar en consideración lo acaecido después del período de investigación.

La práctica establecida de las instituciones comunitarias, según el apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CE) nº 3283/94, consiste en limitar las conclusiones al período de investigación, a menos que los efectos de las nuevas circunstancias sean evidentes, indiscutibles, duraderos y que no se presten a manipulación o no procedan de una acción deliberada de las partes interesadas.

Con respecto a la supuesta disminución de los volúmenes de importación después del período de investigación, esto puede provenir de estrategias deliberadas de los operadores económicos en los países exportadores y en la Comunidad. Además, no hay ninguna garantía de que los volúmenes de las importaciones vayan a seguir en tales niveles. Se hizo también referencia a un cambio en los derechos arancelarios preferenciales del sistema de preferencias generalizadas aplicables a las importaciones en cuestión, que ocurrió en 1995. Sin embargo, los posibles efectos que los cambios en el sistema de preferencias generalizadas pueden tener sobre los precios en la Comunidad son completamente desconocidos.

Por estas razones se confirma que en el presente caso la adopción de medidas definitivas debe basarse en las conclusiones relativas al período de investigación.

L. REGLAS DEL GATT SOBRE LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO Y SOBRE LOS COMPROMISOS

(77) Los exportadores malayos alegaron que se les debía haber dado un trato más clemente en la aplicación de las normas antidumping por estar establecidos en un país en vías de desarrollo. A este respecto, las empresas malayas y tailandesas hicieron referencia al artículo 15 del Acuerdo sobre la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 («Se reconoce que los países desarrollados miembros deberían tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en vias de desarrollo miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping en virtud del presente Acuerdo. Antes de la aplicación de derechos antidumping se explorarán las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Acuerdo cuando dichos derechos antidumping puedan afectar a los intereses fundamentales de los países en desarrollo miembros»), quejándose del no respeto de dicho artículo. Los exportadores malayos hicieron referencia al respecto a un informe del Grupo de

trabajo del GATT sobre la «Aceptación del código antidumping» (informe adoptado el 31 de noviembre de 1975, 22S/27, 28, párrafo 4) y a una decisión adoptada por el Comité del GATT sobre prácticas antidumping (ADP/2, decisión de 5 de mayo de 1980, 27S/16, 17).

Según el apartado 3 del artículo 18 del Acuerdo antidumping de 1994 el artículo 15 del Acuerdo antidumping de 1994 no es aplicable al presente procedimiento. En cualquier caso, el artículo 15 no implica de ninguna manera una obligación para la Comunidad de cambiar sus métodos de cálculo, tal como fue confirmado en el reciente Grupo de expertos sobre hilados de algodón para el antiguo artículo 13 del Acuerdo sobre la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1979 (Código antidumping de 1979), cuya redacción es similar a la del artículo 15 del Acuerdo antidumping de 1994.

Según o también confirmado en el Grupo de expertos sobre hilados de algodón, dicha decisión del Comité del GATT sobre prácticas antidumping no puede cambiar el contenido del artículo 13 del Código antidumping de 1979. El informe mencionado por los exportadores malayos es un documento preparatorio que no tiene ningún valor jurídico intrínseco y no sirve como referencia en el presente caso.

Según el artículo 15 del Acuerdo antidumping de 1994, las soluciones constructivas son las previstas «por este Acuerdo», lo que, en la práctica, quiere decir compromisos. Realmente las empresas indonesias y tailandesas no ofrecieron ningún compromiso. Las malayas indicaron su disposición a discutir las condiciones de los compromisos pero sólo hicieron una oferta específica para un compromiso cuantitativo.

Por lo que se refiere a los compromisos con respecto a los precios, sería poco práctico y realista aceptarlos en el presente caso a causa de la gran diversidad de modelos de bicicletas y a los cambios frecuentes de sus características, lo que haría que fuesen imposibles de controlar.

En cuanto a los compromisos cuantitativos, se examinó si el ofrecido podía remediar el efecto perjudicial del dumping y ser controlado satisfactoriamente. Los exportadores malayos que cooperaron adujeron que un volumen no perjudicial podía ser determinado por referencia a los criterios contenidos en el apartado 8 del artículo 5 del Acuerdo antidumping de 1994, a saber, un umbral del 3 % en relación a las importaciones totales en la Comunidad del producto similar, oferta que supuestamente reduciría las importaciones procedentes de Malasia a un volumen insignificante. Sin embargo, este planteamiento ignora el hecho de que el efecto perjudicial de las importaciones objeto de dumping de bicicletas procedentes de Indonesia, de Malasia y de Tailandia se evaluó acumulativamente. Además, el compromiso se ofreció en nombre de exportadores malayos que no suponen la totalidad de las exportaciones de bicibletas de este país a la Comunidad. En estas circunstancias es imposible determinar qué volumen de importacionesa asignado a los exportadores en cuestión podría remediar efectivamente los efectos perjudiciales del dumping y es dudoso si tal compromiso podría ser controlado satisfactoriamente.

Por lo tanto, la Comisión considera no aceptables en este caso los compromisos con respecto a los precios ni los cuantitativos. Finalmente, hay que recordar que, de conformidad con el artículo 15, la Comunidad no está obligada a obrar así en las circunstancias del presente caso, puesto que no se demostró que aplicar derechos andidumping afectaría a los intereses esenciales de los países exportadores.

M. RECAUDACIÓN DEL DERECHO PROVISIONAL

(78) Habida cuenta de la gravedad del perjuicio y teniendo en cuenta el nivel del dumping, el Consejo considera que el derecho provisional debe percibirse definitivamente al nivel de los derechos definitivos,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de bicicletas y demás ciclos (incluyendo los triciclos de reparto) sin motor clasificados en el código NC 8712 00 originarios de Indonesia, de Malasia y de Tailandia.

2. El derecho antidumping aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será como sigue:

País	Productos manufacturados por	Derecho %	Código adicional Taric
Indonesia	— PT Federal Cycle, Mustika	28,4	8859
	— PT Jawa Perdana Bicycle Industry, Tangerang	27,7	8861
	— PT Toyo Asahi Bicycle Industries, Yakarta	28,4	8859
	— PT Wijaya Indonesia Makmur Bicycle Industries, Surabaya	21,9	8862
	— otras empresas	29,1	8863
Malasia	— Akoko Sdn Bhd, Klang	23,1	8864
	— Berjaya Cycles Sdn Bhd, Kulim	37,3	8865
	— Greenworld Systems Sdn Bhd, Kuala Lumpur (previamente Fairly Toraya Sdn Bhd)	27,7	8866
	— Lerun Group Industries Berhad, Petaling Jaya	37,3	8865
	— Rolls Rally Sdn Bhd, Pelabuhan Kelang	25,3	8867
	— otras empresas	39,4	8868
Tailandia	— Bangkok Cycle Industrial Co. Ltd, Bangkok	17,7	8869
	— Siam Cycle MFG Co. Ltd, Samuthprakarn	38,9	8870
	— Thai Bicycle Industry Co. Ltd, Samuthprakarn	13,0	8871
	— Victory Cycle Co. Ltd, Samuthprakarn	13,2	8883
	— otras empresas	39,2	8872

3. Los derechos no se aplicarán a las importaciones del producto especificado en el apartado 1, manufacturado por PT Insera Sena, Sidoarjo (codigo Taric adicional 8860).

4. Salvo disposición en contrario, serán aplicables las diposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Los importes garantizados mediante el derecho antidumping provisional de conformidad con el Reglamento (CE) nº 2414/95 serán percibidos definitivamente al tipo del derecho definitivamente impuesto. Los importes superiores al tipo definitivo del derecho antidumping serán devueltos.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas.*

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 28 de marzo de 1996.

Por el Consejo

El Presidente

A. CLO