REGULAMENTO (CE) N.º 2605/2000 DO CONSELHO

de 27 de Novembro de 2000

que cria direitos *anti-dumping* definitivos sobre as importações de certas balanças electrónicas originárias da República Popular da China, da República da Coreia e de Taiwan

O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 384/96 do Conselho, de 22 de Dezembro de 1995, relativo à defesa contra as importações objecto de *dumping* de países não membros da Comunidade Europeia [1], e, nomeadamente o seu artigo 9.º,

Tendo em conta a proposta apresentada pela Comissão após consulta do Comité Consultivo,

Considerando o seguinte:

A. **PROCESSO**

1. **Início**

(1) Em 16 de Setembro de 1999, a Comissão anunciou, através de um aviso («aviso de início») publicado no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias* [2], o início de um processo *anti-dumping* relativamente às importações, na Comunidade, de certas balanças electrónicas originárias da República Popular da China, da República da Coreia («Coreia») e de Taiwan.

(2) O processo foi iniciado na sequência de uma denúncia apresentada em 30 de Julho de 1999, em nome dos produtores comunitários que representam uma parte importante da indústria comunitária de balanças electrónicas, tal como definido no n.º 4 do artigo 5.º do Regulamento (CE) n.º 384/96 («regulamento de base»). A denúncia continha elementos de prova de *dumping* do referido produto e do prejuízo importante daí resultante que foram considerados suficientes para justificar o início de um processo.

2. **Inquérito**

(3) A Comissão avisou oficialmente os produtores comunitários autores da denúncia, os produtores-exportadores, os importadores, os utilizadores (bem como as associações que os representam) conhecidos como interessados e os representantes dos países de exportação interessados, do início do processo. Foi dada às partes interessadas a oportunidade de apresentar os seus pontos de vista por escrito e de solicitar uma audiência nos prazo estabelecidos no aviso de início.

(4) A Comissão enviou questionários às partes conhecidas como interessadas e às outras partes que se deram a conhecer nos prazos estabelecidos no aviso de início. Responderam dois produtores comunitários, oito produtores-exportadores nos países em causa e alguns importadores conhecidos a ele ligados na Comunidade, bem como o produtor que colaborou no país análogo. A Comissão recebeu igualmente respostas de dois utilizadores do produto em causa na Comunidade.

(5) A Comissão procurou e verificou todas as informações que considerou necessárias para efeitos da determinação do *dumping*, do prejuízo e do interesse da Comunidade e efectuou inspecções nas instalações das seguintes empresas:

a) *Produtores comunitários*

Avery Berkel Ltd., Birmingham, Reino Unido

Bizerba GmbH., Balingen, Alemanha

Bizerba Belgium SA, Bruxelas, (filial da Bizerba GmbH)

b) *Produtores-exportadores*

COREIA

A & D Korea Co. Ltd., Seul

CAS Corporation, Seul

Descom Scales Mfg. Co. Ltd., Kyungki-Do

TAIWAN

Snowrex International Co. Ltd., Taipé

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd., Taipé

REPÚBLICA POPULAR DA CHINA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd., Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd., Xangai

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd., Xangai

c) *País análogo*

INDONÉSIA

PT TEC Indonesia Co. Ltd., Batam

d) *Importadores ligados*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Suécia

Mettler-Toledo GmbH, Gießen, Alemanha

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Alemanha

Mettler-Toledo GmbH, Viena, Áustria

(6) O inquérito relativo ao *dumping* e ao prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de Setembro de 1998 e 31 de Agosto de 1999 («período do inquérito» ou «PI»). A análise das tendências relevantes para a determinação do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de Janeiro de 1995 e o final do período do inquérito («período analisado»).

[1] JO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2238/2000 (JO L 257, 11.10.2000, p. 2).

[2] JO C 262 de 16.9.1999, p. 8.

(7) Todas as partes interessadas foram informadas dos factos e considerações essenciais que conduziram à recomendação da criação das medidas em vigor. Foram recebidas informações das partes interessadas após esta notificação. Os comentários das partes foram tomados em consideração e, quando adequado, as conclusões foram alteradas em conformidade.

3. **Processos anteriores relativos ao produto em causa**

(8) Em Outubro de 1993, através do Regulamento (CEE) n.º 2887/93 [1], o Conselho criou medidas *anti-dumping* definitivas sobre as importações originárias de Singapura e da Coreia. As medidas aplicáveis a Singapura são objecto de um reexame actualmente em curso iniciado em Outubro de 1998 [2], enquanto as medidas aplicáveis à Coreia caducaram em Outubro de 1998.

(9) Em Abril de 1993, através do Regulamento (CEE) n.º 993/93 [3], o Conselho criou medidas *anti-dumping* definitivas sobre as importações de balanças electrónicas originárias do Japão. Estas medidas são igualmente objecto de um reexame actualmente a decorrer iniciado em Abril de 1998 [4].

B. **PRODUTO CONSIDERADO E PRODUTO SIMILAR**

1. **Produto considerado**

(10) Os produtos considerados são as balanças electrónicas para uso no comércio a retalho, com afixação digital do peso, do preço unitário e do preço a pagar (equipadas ou não com um dispositivo de impressão destes dados) do código NC ex 8423 81 50. As balanças electrónicas existem em diversos modelos ou níveis de rendimento e tecnologia. Assim, o sector define três segmentos de balanças electrónicas. Inferior, intermédio e superior, que variam entre as balanças electrónicas autónomas, sem impressora incorporada, e modelos mais sofisticados com sistemas de teclas pré-programadas e com a possibilidade adicional de fazer parte de um sistema informático e de ligação a sistemas informatizados.

(11) Embora a utilização potencial das balanças electrónicas possa variar devido às funções suplementares dos segmentos intermédio e superior, não existem diferenças significativas nas características físicas e técnicas de base dos diversos modelos de balanças electrónicas. Além disso, o inquérito demonstrou que não existem linhas divisórias claras entre os três segmentos, verificando-se que os modelos pertencentes a segmentos próximos são frequentemente permutáveis. Por conseguinte, devem ser considerados como um único produto para efeitos do inquérito.

2. **Produto similar**

(12) O inquérito demonstrou que as várias balanças electrónicas produzidas na República Popular da China, na Coreia, em Taiwan e na Indonésia (utilizada como país análogo à República Popular da China) e vendidas nestes mercados são, não obstante as diferenças de tamanho, duração, voltagem ou concepção, idênticas ou muito semelhantes às balanças electrónicas exportadas da República Popular da China, da Coreia e de Taiwan para a Comunidade e, por conseguinte, devem ser consideradas produtos similares.

(13) Do mesmo modo, as balanças electrónicas produzidas pela indústria comunitária e vendidas no mercado da Comunidade, são similares em todos os aspectos às balanças electrónicas produzidas e exportadas da República Popular da China, da Coreia e de Taiwan para a Comunidade.

(14) Por conseguinte, estes produtos são similares, na acepção do n.º 4 do artigo 1.º do regulamento de base.

C. *DUMPING*

1. **Países de economia de mercado**

Metodologia geral

Valor normal

(15) No que respeita à determinação do valor normal, foi estabelecido em primeiro lugar, para cada produtor-exportador, se as vendas totais de balanças electrónicas efectuadas no mercado interno eram representativas em comparação com as vendas totais para exportação para a Comunidade. Nos termos do n.º 2 do artigo 2.º do regulamento de base, as vendas no mercado interno foram consideradas significativas quando o volume total das vendas no mercado interno de cada produtor-exportador representava pelo menos 5 % do volume total de vendas para exportação para a Comunidade.

(16) Posteriormente, foram identificados os tipos de balanças electrónicas vendidos no mercado interno pelas empresas que eram idênticos ou directamente comparáveis aos tipos vendidos para exportação para a Comunidade.

(17) Para cada tipo vendido pelos produtores-exportadores nos respectivos mercados internos e considerado directamente comparável aos tipos vendidos para exportação para a Comunidade, foi estabelecido se as vendas no mercado interno eram suficientemente representativas para efeitos do n.º 2 do artigo 2.º do regulamento de base. As vendas no mercado interno de um tipo específico foram consideradas suficientemente representativas quando o volume total de vendas de balanças electrónicas desse tipo durante o período do inquérito no mercado interno representavam pelo menos 5 % do volume total das vendas de balanças electrónicas do tipo comparável exportado para a Comunidade.

[1] JO L 263 de 22.10.1993, p. 1.
[2] JO C 324 de 22.10.1998, p. 4.
[3] JO L 104 de 29.4.1993, p. 4.
[4] JO C 128 de 25.4.1998, p. 11.

(18) A situação foi igualmente analisada para se determinar se as vendas no mercado interno de cada tipo de produto podiam ser consideradas como tendo sido efectuadas no decurso de operações comerciais normais, estabelecendo a parte das vendas do tipo de produto efectuadas com lucro a clientes independentes. Nos casos em que o volume de balanças electrónicas vendidas a um preço de venda líquido igual ou superior ao custo calculado da produção representava pelo menos 80 % do volume total de vendas, o valor normal baseou-se no preço real praticado no mercado interno calculado como média ponderada dos preços de todas as vendas efectuadas no mercado interno durante o período do inquérito, independentemente de essas vendas terem sido efectuadas com lucro. Nos casos em que o volume das vendas de balanças electrónicas que auferiram lucro representaram menos de 80 % mas pelo menos 10 % do volume total de vendas no mercado interno, o valor normal baseou-se no preço real praticado no mercado interno calculado exclusivamente como média ponderada das vendas efectuadas com lucro. Nos casos em que o volume das vendas de qualquer tipo de balanças electrónicas efectuadas com lucro representou menos de 10 % do volume total de vendas, considerou-se que esse tipo específico era vendido em quantidades insuficientes para que o preço praticado no mercado interno constituísse uma base adequada para a determinação do valor normal.

(19) Quando não foi possível utilizar os preços de um tipo específico do produto vendido por um produtor-exportador no mercado interno, o valor normal foi calculado. Por conseguinte, de acordo com o disposto no n.º 3 do artigo 2.º do regulamento de base, o valor normal foi calculado com base nos custos de fabrico dos tipos de produto exportados, se necessário adaptados, acrescidos de um montante razoável para ter em conta os encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como uma margem de lucro razoável. Para esse efeito, procurou-se determinar se os encargos de venda, as despesas administrativas e os outros encargos gerais suportados, assim como o lucro auferido por cada um dos exportadores produtores no mercado interno, constituíam dados fidedignos.

(20) Os encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais foram considerados fidedignos quando o volume de vendas da empresa em questão no mercado interno era representativo. A margem de lucro no mercado interno foi determinada com base nas vendas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais, ou seja, quando estas vendas a clientes independentes a preços iguais ou superiores ao custo de produção representavam pelo menos 10 % do volume total das vendas efectuadas no mercado interno pela empresa em questão. Sempre que este critério não era cumprido, utilizava-se uma margem de lucro média ponderada das outras empresas no país em questão que tinham realizado vendas suficientes no decurso de operações comerciais normais.

Preço de exportação

(21) Em todos os casos em que as balanças electrónicas foram exportadas para clientes independentes na Comunidade, o preço de exportação foi estabelecido em conformidade com o disposto no n.º 8 do artigo 2.º do regulamento de base, nomeadamente com base nos preços de exportação efectivamente pagos ou a pagar.

(22) Quando as vendas para exportação foram efectuadas a importadores ligados, o preço de exportação foi calculado em conformidade com o disposto no n.º 9 do artigo 2.º do regulamento de base, nomeadamente com base no preço a que os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente. Nestes casos, procedeu-se a ajustamentos para ter em conta todos os custos suportados entre a importação e a revenda, bem como os lucros, a fim de estabelecer um preço de exportação fidedigno. Com base nas informações disponíveis, o lucro foi estabelecido em 10 %. As informações foram fornecidas por importadores independentes no âmbito de um inquérito recente relativo ao mesmo produto. O nível foi igualmente considerado razoável tendo em conta as funções desempenhadas pelas partes interessadas.

Comparação

(23) A comparação entre o preço de exportação e o valor normal foi efectuada com base no preço à saída da fábrica e no mesmo estádio de comercialização. A fim de assegurar uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação, procedeu-se a ajustamentos para ter em conta as diferenças que afectam a comparabilidade dos preços, em conformidade com o disposto no n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base.

Margem de dumping *relativa às empresas objecto do inquérito*

(24) Em conformidade com o disposto no n.º 11 do artigo 2.º do regulamento de base, o valor normal médio ponderado por tipo de produto foi comparado com o preço de exportação médio ponderado de cada produtor. Contudo, o valor normal médio ponderado foi comparado com os preços de todas as transacções individuais de exportação para a Comunidade, dado que se verificou a existência de um padrão de preços de exportação que diferia significativamente consoante as regiões, os compradores ou os períodos de tempo e que o método acima referido não permitia avaliar inteiramente o *dumping* existente.

Margem de dumping *relativa às empresas que não colaboraram*

(25) No que diz respeito às empresas que não colaboraram, foi determinada uma margem de *dumping* residual, em conformidade com o disposto no artigo 18.º do regulamento de base, com base nos dados disponíveis.

(26) Relativamente aos países cuja colaboração foi significativa, foi decidido estabelecer a margem de *dumping* residual no nível da margem de *dumping* mais elevada entre as empresas que colaboraram.

(27) Relativamente aos países cuja colaboração foi reduzida, foram utilizadas as informações da empresa que tem a margem de *dumping* mais elevada entre as que colaboraram. A margem de *dumping* residual foi determinada

com base nas margens médias ponderadas dos tipos de produto objecto de *dumping* com as margens de *dumping* mais elevadas, exportados em quantidades representativas. Esta abordagem foi também considerada necessária para evitar recompensar a não colaboração e tendo em conta o facto de nada indicar que uma empresa que não colaborou tivesse praticado *dumping* num nível inferior.

2. **Coreia**

(28) Três empresas responderam ao questionário destinado aos produtores/exportadores. Os dois importadores na Comunidade ligados a dois produtores-exportadores responderam igualmente ao questionário.

Valor normal

(29) Em relação a um produtor-exportador, o valor normal baseou-se inteiramente nos preços praticados no mercado interno e em relação a outro baseou-se inteiramente no valor normal calculado. No que respeita à terceira empresa, foram utilizados quer os valores normais calculados, quer os valores normais baseados nos preços praticados no mercado interno.

(30) Nos casos em que os valores normais foram calculados, foi possível utilizar o custo de fabrico e os encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais de cada produtor-exportador. Relativamente a um produtor, quando as vendas de certos modelos foram efectuadas com prejuízo, foi utilizado o lucro médio obtido pelos restantes modelos rentáveis no mercado interno. Em relação ao terceiro produtor, foi utilizado o lucro médio dos dois outros produtores, quando todas as vendas no mercado interno foram efectuadas com prejuízo.

Preço de exportação

(31) Nos casos das vendas do produto em causa para exportação para a Comunidade, efectuadas pelos produtores-exportadores a importadores independentes na Comunidade, o preço de exportação foi estabelecido de acordo com o n.º 8 do artigo 2.º do regulamento de base, por referência aos preços efectivamente pagos ou a pagar.

(32) Nos casos das vendas para exportação para a Comunidade efectuadas pelos produtores-exportadores através de importadores a eles ligados na Comunidade, o preço de exportação foi recalculado com base no preço a que os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente nos termos do n.º 9 do artigo 2.º do regulamento de base. Para estabelecer um preço de exportação fidedigno, procedeu-se a ajustamentos em relação a todos os custos verificados entre a importação e a revenda, bem como em relação aos lucros obtidos.

Comparação

(33) A comparação foi efectuada com base no preço à saída da fábrica e no mesmo estádio de comercialização. Para assegurar uma comparação equitativa, foram tidas em conta as diferenças nos factores que se alegou e demonstrou influenciarem os preços e a sua comparabilidade, em conformidade com o n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base. Sempre que tal foi considerado aplicável e justificado, foram autorizados ajustamentos para ter em conta as diferenças ao nível dos encargos de transporte, seguro, manuseamento, carregamento e custos acessórios, crédito, comissões, direitos de importação e despesas pós-venda (garantias, etc.). Em duas empresas, tal incluiu ajustamentos para ter em conta os custos suportados por uma parte a elas ligada sediada no Japão.

(34) Os mesmos ajustamentos do valor normal baseados nas vendas no mercado interno foram igualmente aplicados ao valor normal calculado nos termos do n.º 3 do artigo 2.º do regulamento de base.

Margem de dumping *relativa às empresas objectivo do inquérito*

(35) Em conformidade com o disposto no n.º 11 do artigo 2.º do regulamento de base, o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto em causa exportado para a Comunidade foi comparado com o preço de exportação médio ponderado do tipo correspondente do produto em causa. Contudo, para dois produtores-exportadores, este método não permitia avaliar inteiramente o *dumping* existente e verificou-se a existência de um padrão de preços de exportação que diferia significativamente consoante os compradores e as regiões. Por conseguinte, o valor normal médio ponderado foi comparado com os preços de todas as transacções individuais de exportação na Comunidade.

(36) A comparação revelou a existência de *dumping* no que diz respeito a dois produtores que colaboraram. As margens de *dumping*, expressas em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, foram as seguintes:

CAS Corporation, Seul	0 %
A & D Korea Co. Ltd., Seul	4,7 %
Descom Scales Mfg. Co. Ltd., Kyungki-Do	4,9 %

Dado que o nível de colaboração foi elevado, a margem residual foi fixada no mesmo nível da empresa que colaborou, ou seja, 4,9 %.

3. **Taiwan**

(37) Duas empresas responderam ao questionário relativo aos produtores-exportadores.

Valor normal

(38) Em relação a um produtor, todas as vendas de balanças electrónicas no mercado interno (todas do segmento inferior) foram efectuadas com prejuízo. Para o outro produtor, as balanças electrónicas comparáveis exportadas (todas do segmento inferior) não haviam sido vendidas no mercado interno.

(39) Por conseguinte, para todos os modelos de produtos vendidos para exportação para a Comunidade, o valor normal foi calculado de acordo com o n.º 3 do artigo 2.º do regulamento de base. Para cada produtor-exportador, foram utilizados os custos de fabrico dos modelos exportados, bem como os seus encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais. A margem de lucro utilizada para ambos os produtores-exportadores foi a estabelecida para a empresa que efectuou, no mercado interno no decurso de operações comerciais normais, vendas lucrativas de modelos de balanças electrónicas mas que não eram comparáveis aos modelos exportados.

Preços de exportação

(40) Todas as vendas para exportação do produto em causa para a Comunidade dos dois produtores-exportadores foram efectuadas a importadores independentes na Comunidade. Por conseguinte, o preço de exportação foi estabelecido nos termos do n.º 8 do artigo 2.º do regulamento de base, por referência aos preços efectivamente pagos ou a pagar.

Comparação

(41) A comparação foi efectuada com base no preço à saída da fábrica e no mesmo estádio de comercialização. Para assegurar uma comparação equitativa, foram tidas em conta as diferenças nos factores que se alegou e demonstrou influenciarem os preços e a sua comparabilidade, em conformidade com o n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base. Sempre que tal foi considerado aplicável e justificado, foram autorizados ajustamentos para ter em conta as diferenças ao nível dos encargos de transporte, seguro, manuseamento, carregamento e custos acessórios, crédito, comissões, direitos de importação e despesas pós-venda (garantias, etc.), em conformidade com o n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base.

(42) Sempre que aplicável e justificado, os mesmos ajustamentos do valor normal baseados nas vendas no mercado interno foram igualmente aplicados aos valores normais calculados nos termos do n.º 3 do artigo 2.º do regulamento de base.

Margem de dumping

(43) Em conformidade com o disposto no n.º 11 do artigo 2.º do regulamento de base, o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto em causa exportado para a Comunidade foi comparado com o preço de exportação médio ponderado do tipo correspondente do produto em causa. Contudo, para um produtor-exportador, este método não permitia avaliar inteiramente o *dumping* existente e verificou-se a existência de um padrão de preços de exportação que diferia significativamente consoante os compradores e as regiões. Por conseguinte, o valor normal médio ponderado foi comparado com os preços de todas as transacções individuais de exportação na Comunidade.

(44) A comparação revelou a existência de *dumping* no que diz respeito a dois produtores que colaboraram. As margens de *dumping*, expressas em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, foram as seguintes:

Universal Weight Enterprise (UWE)	5,5 %
Snowrex International	5,9 %

Dado que o nível de colaboração foi reduzido, a margem de *dumping* residual foi fixada no nível do modelo com a margem de *dumping* individual mais elevada vendido em quantidades representativas.

4. **República Popular da China**

Análise do estatuto de economia de mercado

(45) Três empresas chinesas solicitaram o estatuto de economia de mercado previsto no n.º 7 do artigo 2.º do regulamento de base. O pedido apresentado por uma empresa foi rejeitado, dado que as informações chegaram à Comissão muito depois dos prazos estabelecidos, além de as partes essenciais estarem incompletas. A Comissão procurou todas as informações que considerou necessárias e verificou todas as informações apresentadas nos pedidos de estatuto de economia de mercado, no local, nas instalações das duas outras empresas.

(46) A Comissão verificou que ambas as empresas vendiam o produto no mercado chinês a preços mais ou menos uniformes, com prejuízo, há vários anos. Além do mais, nenhuma delas tinha total liberdade para decidir se deveria vender a respectiva produção no mercado interno ou e em que medida o faria. Tem sido prática da Comissão rejeitar pedidos de estatuto de economia de mercado quando as vendas no mercado interno são sujeitas a restrições e quando não existem variações de preços entre os clientes, dado que a semelhança dos preços pode dever-se a um controlo centralizado dos preços. Além do mais, os elementos de prova indicaram que este tipo de preços com prejuízo foram praticados durante vários anos, o que revela igualmente que os produtores não operavam em condições de economia de mercado.

(47) Por conseguinte, as condições estabelecidas no n.º 7, alínea c), do artigo 2.º do regulamento de base não foram cumpridas pelas duas outras empresas objecto do inquérito. Após consulta do Comité Consultivo, as empresas em questão foram informadas de que os seus pedidos de estatuto de economia de mercado tinham sido rejeitados.

Escolha de um país análogo

(48) Dado que nenhuma das empresas preenchia os requisitos para o reconhecimento do estatuto de economia de mercado, foi necessário comparar os preços de exportação praticados pelos produtores-exportadores chineses com um valor normal estabelecido para um país com economia de mercado adequado, nos termos do n.º 7 do artigo 2.º do regulamento de base.

(49) O autor da denúncia sugeriu a Indonésia e a Comissão propôs este país no aviso de início. Nenhuma das partes interessadas levantou objecções relativamente a esta escolha. Um produtor indonésio colaborou posteriormente e apresentou uma resposta ao questionário que foi aceite. Por conseguinte, considerou-se viável a utilização da Indonésia como país análogo no inquérito.

(50) Decidiu-se que a Indonésia era o país terceiro com economia de mercado mais adequado para efeitos da determinação do valor normal, tendo em conta o volume significativo de vendas no mercado interno e das vendas para exportação efectuadas pelo produtor indonésio, em comparação com as importações, na Comunidade, originárias da República Popular da China, bem como o nível de concorrência no mercado indonésio e nos mercados de exportação que permitiram lucros razoáveis mas não excessivos. Além do mais, as vendas realizadas na Coreia e em Taiwan não foram consideradas como base adequada para estabelecer o valor normal, dado que as balanças electrónicas vendidas nestes mercados pertenciam à categoria mais baixa do segmento inferior e, por conseguinte, não eram comparáveis aos modelos de exportação originários da República Popular da China.

Tratamento individual

(51) Todos os produtores-exportadores chineses que colaboraram solicitaram tratamento individual. Responderam às perguntas gerais do formulário de pedido de estatuto de economia de mercado que foi enviado às partes interessadas após o início do processo. Os pedidos foram analisados tendo em conta, principalmente, os domínios com impacto directo nas actividades de exportação das empresas. Considerou-se que, relativamente às actividades de exportação, o nível de intervenção do Estado não era suficientemente acentuado para exercer uma influência significativa, nem para permitir a evasão das medidas caso fossem concedidas aos exportadores taxas do direito individuais.

(52) Para as três empresas, uma análise das informações prestadas sugere que estas preenchiam as condições necessárias para a obtenção do tratamento individual.

Por conseguinte, a Comissão decidiu conceder tratamento individual às três empresas.

Valor normal

(53) O valor normal relativo aos produtores-exportadores chineses — que exportaram unicamente modelos do segmento inferior para a U.E. — foi calculado, nos termos dos n.os 2 e 3 do artigo 2.º do regulamento de base, com base nos valores normais estabelecidos para a empresa indonésia que colaborou, através da utilização do modelo mais concorrencial do segmento inferior vendido quer no mercado indonésio, quer para exportação, em grandes quantidades, e que se considerou ser comparável aos modelos chineses exportados para a Comunidade.

Preços de exportação

(54) Nos casos em que as balanças electrónicas foram exportadas para clientes independentes na Comunidade, o preço de exportação foi estabelecido em conformidade com o disposto no n.º 8 do artigo 2.º do regulamento de base com base nos preços de exportação efectivamente pagos ou a pagar.

(55) Nos casos das vendas para exportação para a Comunidade efectuadas pelos produtores-exportadores através de importadores a eles ligados na Comunidade, o preço de exportação foi recalculado com base no preço a que os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente, nos termos do n.º 9 do artigo 2.º do regulamento de base.

Comparação

(56) A comparação foi efectuada com base no preço à saída da fábrica e no mesmo estádio de comercialização. Para assegurar uma comparação equitativa, foram tidas em conta as diferenças nos factores que se alegou e demonstrou influenciarem os preços e a sua comparabilidade, em conformidade com o n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base. Sempre que tal foi considerado aplicável e justificado, foram autorizados ajustamentos para ter em conta as diferenças ao nível dos encargos de transporte, seguro, manuseamento, carregamento e custos acessórios, crédito, comissões, direitos de importação e despesas pós-venda (garantias, etc.).

Margem de dumping

(57) Em conformidade com o disposto no n.º 11 do artigo 2.º do regulamento de base, o valor normal médio ponderado do tipo do produto em causa do segmento inferior exportado para a Comunidade foi comparado com o preço de exportação médio ponderado do tipo correspondente do produto em causa. Contudo, para um produtor-exportador, o valor normal médio ponderado foi comparado com os preços de exportação de todas as transacções individuais de exportação para a Comunidade, dado que se verificou a existência de um padrão de preços de exportação que diferia significativamente consoante os compradores, as regiões ou os períodos de tempo e que o método acima referido não permitia avaliar inteiramente o *dumping* existente.

(58) A comparação revelou a existência de *dumping* praticado pelos três produtores que colaboraram e aos quais foi concedido tratamento individual. As margens de *dumping*, expressas em percentagem do preço de importação CIF na fronteira comunitária, foram as seguintes:

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd., Xangai	12,8 %
Shanghai Yamato Scale Co. Ltd., Xangai	9,0 %
Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd., Changzhou	12,2 %

Dado que o nível de colaboração foi reduzido, a margem residual de *dumping* foi fixada no nível do *dumping* individual mais elevado entre as empresas que colaboraram, ou seja, 30,7 %.

D. **PREJUÍZO**

1. **Estrutura da indústria comunitária**

(59) A estrutura da indústria comunitária sofreu alterações consideráveis durante o período analisado. Desde Outubro de 1993 (ou seja, quando foram criadas medidas *anti-dumping* definitivas sobre as importações de balanças electrónicas originárias de Singapura e da Coreia), e devido a um programa de reestruturação e de consolidação, só quatro das nove empresas que colaboraram no referido inquérito se mantiveram activas durante o período do inquérito relativo ao procedimento em curso. Durante o inquérito, tornou-se evidente que outros produtores comunitários haviam reestruturado e consolidado as suas actividades de forma semelhante.

(60) Embora quatro produtores comunitários tenham apoiado a denúncia (representando mais de 50 % da produção comunitária), apenas duas destas empresas colaboraram no inquérito, respondendo aos questionários. Estas duas empresas representavam 39 % da produção comunitária total durante o período do inquérito.

(61) Importa assinalar que, para calcular a produção comunitária total de balanças electrónicas, nos termos do n.º 1, alínea (a), e do n.º 2 do artigo 4.º do regulamento de base, todas as empresas que operem na Comunidade ligadas a produtores-exportadores nos países em causa foram excluídas da definição de produção comunitária total. No caso da Mettler-Toledo, era evidente que o produtor na Comunidade exercia um controlo directo sobre a sua filial na República Popular da China.

(62) Um dos outros operadores na Comunidade (excluído da definição de produtor comunitário porque é igualmente um dos produtores-exportadores na República Popular da China) alegou que o nível de colaboração acima mencionado (39 %) não era suficiente para justificar a continuação do inquérito. Esta alegação foi rejeitada porque os dois produtores comunitários que colaboraram representavam consideravelmente mais de 25 % da produção total da Comunidade, representando por conseguinte uma parte importante da produção comunitária nos termos do n.º 1 do artigo 4.º do regulamento de base. Desta forma, os dois produtores constituem a indústria comunitária.

2. **Consumo aparente na Comunidade**

Aspectos gerais

(63) O consumo na Comunidade foi calculado com base nos dados relativos às vendas, fornecidos pela indústria comunitária e verificados pela Comissão, nos valores que figuram na denúncia (para outros operadores na Comunidade) e nos volumes das importações comunicados pelo Eurostat.

Balanças electrónicas por unidade	1995	1996	1997	1998	PI
Consumo na Comunidade	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Índice — 1995 = 100	100	107	110	124	135
Balanças electrónicas do segmento inferior	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Índice — 1995 = 100	100	129	124	133	133

Durante o período analisado, o consumo total de balanças electrónicas aumentou 35 % e o consumo de balanças electrónicas do segmento inferior aumentou 33 %. Este último aumento é apresentado separadamente porque foi neste segmento que se concentraram 97 % das importações dos países em causa durante o período do inquérito. O aumento do consumo em 1996 foi provocado por um grande aumento das importações dos países em causa. Em 1997, o volume das importações diminuiu.

O efeito euro

(64) O aumento do consumo entre 1997 e o período do inquérito deveu-se principalmente a um aumento excepcional da procura por parte dos retalhistas decorrente da introdução do euro. Com efeito, antes da introdução do euro, os retalhistas tiveram de apresentar os preços aos clientes em euros, assim como nas moedas nacionais e, por conseguinte, anteciparam a substituição das antigas balanças electrónicas. Tal provocou um aumento da procura no mercado comunitário, tendo o volume de vendas aumentado em todos os segmentos. Prevê-se que esta situação favorável dure pouco tempo e que o consumo diminua, dado que muitos retalhistas que teriam substituído as suas balanças electrónicas entre 2001 e 2004, já o terão feito entre 1997 e 2000. Por conseguinte, o impacto global do efeito euro não será o aumento do consumo mas apenas a antecipação de uma parte das vendas de um período (2001 a 2004) para outro (1997 a 2000).

(65) Embora a data definitiva para a adopção do sistema métrico no Reino Unido também tenha provocado um aumento do consumo, esta circunstância não foi tão importante para o aumento das vendas e afectou unicamente este Estado-Membro.

(66) O quadro seguinte indica a evolução real e prevista do consumo entre 1995 e 2005. Demonstra também que o efeito euro fomenta temporariamente as vendas durante o período 1997 a 2000 e que, de 2000 a 2002, se prevê uma diminuição do consumo. A partir de 2004, prevê-se que o consumo retome o seu nível normal (ou seja, o nível de 1995/1996).

(Consumo por milhar de unidades)

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
162	172	178	201	219	177	144	126	144	172	172

(67) A existência e/ou importância do efeito euro foi contestada por alguns produtores-exportadores. Porém, não foi fornecida uma explicação alternativa para o aumento do consumo. Por conseguinte, a alegação foi rejeitada.

(68) Um produtor-exportador assinalou que o consumo havia aumentado desde os inquéritos anteriores mencionados nos considerandos (8) e (9), sobre o produto em causa. Com efeito, verificou-se que o consumo do produto em causa havia aumentado, tendência que se prolongou durante o período do inquérito. Porém, tal como acima referido, este aumento pode, em grande medida, ser imputado ao efeito euro.

3. **Importações para a Comunidade dos países em causa**

Avaliação cumulativa dos efeitos das importações em causa

(69) Em primeiro lugar, procurou-se determinar se as importações dos países em causa deviam ser avaliadas cumulativamente, tendo em conta as conclusões sobre o *dumping* acima estabelecidas e concluiu-se o seguinte:

— as margens de *dumping* estabelecidas eram mais elevadas do que a margem *de minimis* para todos os países interessados;

— o volume das importações de cada país e as partes de mercado correspondentes não eram negligenciáveis quando comparados com o consumo comunitário;

— o produto em causa importado dos países interessados era, em grande medida, permutável;

— os preços das importações acompanharam em grande medida a mesma tendência;

— uma análise das condições de concorrência entre as balanças electrónicas e os produtos similares revela que todas as balanças electrónicas são vendidas de acordo com uma política de preços semelhante a clientes do mesmo nível.

Certos produtores-exportadores alegaram que as suas importações não devem ser cumuladas com as exportações de outros países porque o nível dos preços e as tendências verificadas no volume de vendas não eram idênticos. Porém, concluiu-se que todas as condições que justificam a cumulação das importações estavam preenchidas pelos motivos acima expostos. Por conseguinte, os argumentos foram rejeitados.

Volume das importações em causa

(70) Com base nas informações prestadas pelo Eurostat, o volume das balanças electrónicas importadas dos países em causa na Comunidade durante o período analisado aumentou de 14 533 unidades, em 1995, para 33 063 unidades durante o período do inquérito (ou seja, 123 %). O inquérito revelou que mais de 97 % das balanças electrónicas importadas dos países em causa durante o período do inquérito pertenciam ao segmento inferior, tal como referido no considerando (73).

Parte de mercado das importações

(71) A parte de mercado detida pelos produtores-exportadores aumentou de 9,2 % para 15,0 % durante o período analisado, o que contrasta com a perda de 4,6 % da parte de mercado detida pela indústria comunitária durante o mesmo período, para todas as balanças electrónicas (de 26,1 % para 24,9 %) e de 22 % para as balanças electrónicas do segmento inferior (de 21,8 % para 17,1 %).

Subcotação dos preços

(72) Foram comparados os preços de venda praticados no mercado comunitário durante o período do inquérito pela indústria comunitária e pelos produtores-exportadores que colaboraram. De acordo com os anteriores inquéritos relativos a este produto, as comparações tiveram por base as vendas no mercado comunitário de modelos comparáveis no mesmo estádio de comercialização (preços cobrados a comerciantes-importadores independentes). Além do mais, segundo os anteriores inquéritos, os preços foram comparados pelo Estado-Membro que efectuou a venda, utilizando uma base média ponderada por produtor-exportador. Todos os preços eram líquidos de descontos. Os preços praticados pela indústria comunitária foram adaptados até ao nível dos preços à saída da fábrica. Os preços das importações objecto de *dumping* eram preços CIF fronteira comunitária e, quando aplicável, incluíam direitos de importação.

(73) A grande maioria dos modelos vendidos na Comunidade pelos produtores-exportadores que colaboraram eram modelos do segmento inferior (mais de 97 % em volume). Por conseguinte, os cálculos efectuados não incluíam as pequenas quantidades dos modelos dos segmentos intermédio e superior, dado que estes não foram considerados representativos.

(74) No segmento inferior, a indústria comunitária vendia três modelos diferentes:

I. balanças comerciais *standard* ou balanças «mono»;

II. balanças comerciais com um mostrador em «torre» para o cliente; e

III. outro tipo de balanças do segmento inferior, tais como balanças suspensas.

Foram efectuadas comparações tendo em conta as balanças «mono» e em «torre». Não foram tomadas em consideração outras balanças do segmento inferior (categoria III) porque eram vendidas em volumes negligenciáveis, tanto pela indústria comunitária como pelos produtores-exportadores, não sendo, por conseguinte, consideradas representativas.

Resultados das comparações dos preços

(75) Os resultados das comparações dos preços apresentam margens de subcotação que oscilam entre 0 % e 52 % para a República Popular da China, 60 % e 65 % para Taiwan e 30 % a 50 % para a Coreia.

4. **Situação da indústria comunitária**

Observações preliminares

(76) Dado que os dados da indústria comunitária dizem respeito unicamente a dois produtores comunitários, algumas informações abaixo indicadas foram indexadas por razões de confidencialidade.

(77) Nos termos do n.º 5 do artigo 3.º do regulamento de base, a análise do impacto das importações objecto de *dumping* na indústria comunitária incluiu uma avaliação de todos os factores e indicadores económicos que influenciem a situação daquela indústria. Porém, certos factores não são analisados em pormenor porque se considerou que não são pertinentes para a situação da indústria comunitária no âmbito do inquérito. Por último, importa assinalar que nenhum destes factores constitui necessariamente uma base de orientação determinante.

Produção, utilização das capacidades e existências

(78) A produção de todas as balanças electrónicas durante o período analisado aumentou 22 %. Porém, em contrapartida, a produção de balanças electrónicas do segmento inferior aumentou apenas 5 % durante o período analisado. A taxa de utilização das capacidades da indústria comunitária aumentou de 55 % para 65 % durante esse período.

Produção e capacidade da indústria comunitária Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Volume de produção de todas as balanças electrónicas	100	102	105	107	122
Volume de produção das balanças electrónicas do segmento inferior	100	123	114	100	105
Capacidade (todas as balanças electrónicas)	100	100	100	100	105
Taxa de utilização da capacidade (todas as balanças electrónicas)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Considerou-se que o nível das existências não poderia ter um impacto significativo na situação da indústria comunitária, dado que esta utilizou um sistema de produção através do trabalho à Comissão, no qual as existências praticamente não existem.

Volume de vendas

(79) O volume das vendas de todos os tipos de balanças electrónicas efectuadas pela indústria comunitária no mercado comunitário durante o período analisado aumentou 29 %. Em contrapartida, o volume das vendas de balanças electrónicas do segmento inferior aumentou apenas 10 %.

Volume de negócios

(80) A evolução do volume de vendas é apresentada de forma indexada no quadro seguinte. As vendas totais de balanças electrónicas efectuadas pela indústria comunitária no mercado comunitário aumentaram 27 % durante o período analisado. Em contrapartida, o volume de vendas das balanças electrónicas do segmento inferior diminuiu 11 % durante o período analisado.

Volume de vendas Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Todas as balanças electrónicas	100	96	97	111	127
Segmento inferior	*100*	*95*	*94*	*90*	*89*

Parte de mercado e crescimento

(81) A parte do mercado comunitário detida pela indústria comunitária em relação a todas as balanças electrónicas diminuiu de 26,1 %, em 1995, para 24,9 % durante o período do inquérito, ou seja, 4,6 %. Em contrapartida, a parte de mercado detida por esta indústria relativamente ao segmento inferior diminuiu de 21,8 %, em 1995, para 17,1 % durante o período do inquérito, ou seja 22 %.

(82) Por conseguinte, a indústria comunitária não beneficiou plenamente do crescimento do mercado.

Parte de mercado detida pela indústria comunitária	1995	1996	1997	1998	PI
Todas as balanças electrónicas	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Índice	100	96	100	91	96
Balanças electrónicas do segmento inferior	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Índice	100	82	91	74	78

Preços de venda

(83) Os preços médios de venda de todos os segmentos de balanças electrónicas a clientes independentes diminuíram durante o período analisado:

segmento superior (– 11 %);

segmento intermédio (– 18 %); and

segmento inferior (– 17 %).

Um produtor-exportador assinalou que os preços médios de venda de todas as balanças electrónicas aumentaram durante o período analisado, o que indicaria que a indústria comunitária não havia sido prejudicada. Porém, este aparente aumento deveu-se inteiramente a alterações na combinação dos produtos (ou seja, alterações consideráveis no volume de vendas dos segmentos do produto entre 1995 e o período do inquérito) e, por conseguinte, este argumento foi rejeitado. A situação é claramente demonstrada através das tendências dos preços acima referidas para cada segmento do produto.

Rendibilidade

(84) As receitas sobre o volume de vendas de balanças electrónicas no seu conjunto aumentou em comparação com os fracos níveis positivos de 1995 para cerca de 10 % durante o período do inquérito. Em contrapartida, o segmento inferior sofreu perdas, passando de um nível de rendibilidade positivo fraco em 1995 para perdas consideráveis durante o período do inquérito (cerca de 20 %).

(85) A tendência global das balanças electrónicas no seu conjunto pode ser explicada por um aumento do volume de vendas e do volume de negócios resultante do efeito euro, tal como referido no considerando (64). Importa assinalar que a indústria comunitária não conseguiu atingir um nível de lucro aceitável nos anos que antecederam a existência do efeito euro e, durante o período do inquérito, a rendibilidade atingiu apenas níveis suficientes para esta manter a sua viabilidade, dado que o efeito euro havia provocado um aumento do volume de vendas.

(86) Foi realizada uma avaliação da incidência do efeito euro na rendibilidade, a fim de demonstrar que a rendibilidade se deteriorará à medida que o efeito euro diminuir. Prevê-se que o volume de negócios da indústria comunitária diminua pelo menos 27 % [ou seja, uma percentagem idêntica ao aumento do volume de negócios resultante do efeito euro, tal como demonstrado no considerando (80)].

(87) A taxa de rendibilidade da indústria comunitária em 1996 constitui mais um elemento de prova da incidência do efeito euro (ou seja, antes do impacto do mesmo). Nesse momento, a taxa de rendibilidade era inferior a 3 %.

(88) Importa assinalar que a indústria comunitária não pôde beneficiar inteiramente do efeito euro porque as receitas das vendas de balanças electrónicas do segmento inferior ficaram muito aquém do limiar de rendibilidade durante o período do inquérito. Este aspecto é importante porque se trata precisamente do segmento onde se concentram as importações dos países em causa. As perdas verificadas neste segmento reduziram a rendibilidade global da indústria comunitária, impedindo esta última de beneficiar plenamente do efeito euro e das medidas anti-*dumping* contra as importações originárias do Japão e de Singapura. Além do mais, considera-se que os segmentos médio e alto sofreram igualmente os efeitos de depressão dos preços provocados pelas importações objecto de *dumping* porque os preços de um segmento se repercutem inevitavelmente nos demais.

(89) Em conclusão, durante o período do inquérito, a rendibilidade global da indústria comunitária não atingiu o nível que poderia razoavelmente esperar, devido ao efeito de depressão dos preços causado pelas importações objecto de *dumping*.

Outros factores relacionados com os resultados

(90) O fluxo de caixa, a capacidade de gerar capital (ou investimentos) e as receitas sobre os investimentos não foram analisados pormenorizadamente, dado que a análise visaria a situação da empresa como um todo. Dado que as outras actividades comerciais das empresas representam mais de 50 % do seu volume de negócios total, uma análise global não seria necessariamente representativa do produto considerado.

No que respeita ao impacto da dimensão da margem de *dumping* efectiva na indústria comunitária, tendo em conta o volume e os preços das importações dos países em causa, aquele não pode ser considerado negligenciável.

Produtividade, emprego e salários

(91) O quadro seguinte demonstra que, durante o período analisado, o emprego na indústria comunitária diminuiu 11 %.

Produtividade por empregado Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Número das unidades produzidas	100	102	105	107	122
Número de empregados	100	91	82	90	89
Produtividade por empregado	100	107	123	123	140

(92) A produtividade por empregado aumentou 40 % durante o período analisado.

(93) Os salários não foram analisados pormenorizadamente, tendo em conta a importância das outras actividades comerciais dentro das operações globais das empresas. Tal análise visaria a situação da empresa como um todo e não seria necessariamente representativa do produto considerado.

5. **Conclusão sobre o prejuízo**

(94) Segundo as conclusões precedentes, durante o período do inquérito e tendo em conta a evolução verificada no período considerado, a indústria comunitária foi obrigada a reduzir os preços médios (nos três segmentos) e sofreu uma perda da parte de mercado. As conclusões relativas às balanças electrónicas do segmento inferior (em termos de volume de vendas, preços médios, produção, parte de mercado e rendibilidade) apresentam uma situação consideravelmente pior do que a das balanças electrónicas globalmente consideradas. Em particular, a difícil situação económica do segmento inferior impediu a indústria comunitária de atingir o nível de rendibilidade global que poderia esperar se tivesse beneficiado do efeito euro e das medidas *anti-dumping* em vigor, tendo em conta, nomeadamente, os esforços de reestruturação que empreendeu.

(95) Por conseguinte, considerou-se que a indústria comunitária sofreu um prejuízo importante durante o período do inquérito.

(96) Importa assinalar que o segmento inferior é importante para a indústria comunitária, dado que esta deve oferecer os três segmentos aos seus clientes e que uma pressão sobre os preços no segmento inferior se reflecte inevitavelmente nos restantes segmentos que são vendidos essencialmente aos mesmos clientes.

(97) Sabe-se que o efeito euro é temporário mas não há indicações de que a concorrência das importações objecto de *dumping* venha a cessar. Por este motivo, a deterioração da situação da indústria comunitária é apenas uma questão de tempo. Com efeito, prevê-se que uma diminuição da procura venha a reduzir a produção, as vendas, a parte de mercado e os preços. Importa igualmente recordar que os preços médios na zona euro eram muito mais elevados do que fora desta zona, o que constitui uma indicação suplementar da futura evolução.

E. **NEXO DE CAUSALIDADE**

1. **Introdução**

(98) Foi analisado o efeito das importações objecto de *dumping* na indústria comunitária.

(99) Foi igualmente avaliado o impacto na indústria comunitária de todos os outros factores conhecidos. Esta análise garante que o prejuízo eventualmente causado por factores distintos das importações objecto de *dumping* em questão não é indevidamente imputado às referidas importações.

2. **Efeito das importações objecto de *dumping***

Efeito no volume de vendas e na parte de mercado

(100) Durante o período considerado, o consumo no mercado comunitário aumentou 35 %. Porém, as vendas realizadas pela indústria comunitária aumentaram apenas 29 % e as importações dos países em causa aumentaram 123 %.

(101) Tal como referido no considerando (81), a parte de mercado detida pela indústria comunitária diminuiu 4,6 % durante o período considerado. Em contrapartida, a parte de mercado das importações originárias dos países em causa aumentou de 9,2 % para 15,1 % durante o mesmo período.

(102) Tal como referido no considerando (82), os preços de venda praticados pela indústria comunitária diminuíram durante o período considerado. Durante o mesmo período, esses preços sofreram uma acentuada subcotação por parte das importações originárias dos países em causa, tal como referido no considerando (75). Todos estes factores tiveram repercussões negativas na rendibilidade da indústria comunitária.

(103) A análise anterior demonstra que existe uma manifesta coincidência temporal entre a deterioração da indústria comunitária em termos de indicadores financeiros e económicos essenciais e o aumento das importações objecto de *dumping* dos países em causa.

Impacto das importações objecto de dumping *no segmento inferior*

(104) O impacto negativo das importações na situação geral da indústria comunitária pode ser reconstituído mais adequadamente através de uma análise da relação causal com base nos vários segmentos do mercado de balanças electrónicas.

(105) Importa recordar que, durante o período do inquérito, 97 % das importações dos produtores-exportadores que colaboraram, de quase 15 000 unidades na totalidade, pertenciam ao segmento inferior. As importações dos países em causa totalizaram 33 063 unidades durante o período do inquérito. Por conseguinte, presumiu-se que 97 % das importações pertenciam ao segmento inferior. Esta pressuposição tem por base os dados disponíveis, pois não havia motivos para crer que a situação das restantes importações fosse diferente da das importações dos produtores-exportadores que colaboraram. Desta forma, enquanto as vendas efectuadas pela indústria comunitária no segmento inferior eram pouco inferiores às importações dos países em causa no início do período considerado, correspondiam a menos de metade dessas importações durante o período do inquérito. O quadro seguinte apresenta o crescimento do volume de vendas do segmento inferior da indústria comunitária, em comparação com uma estimativa das vendas no mesmo segmento efectuadas pelos produtores-exportadores nos países em causa. Tal demonstra que durante o período considerado, o volume de vendas dos produtores-exportadores neste segmento aumentou 123 %, em comparação com um aumento de 10 % para a indústria comunitária.

Volume de vendas no mercado comunitário de balanças electrónicas do segmento inferior Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Indústria comunitária	100	106	109	104	110
Países em causa — com base em 97 % da totalidade das exportações	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Índice dos países em causa	100	221	178	232	223

(106) A evolução da parte de mercado relativa ao mesmo segmento demonstra igualmente que as importações dos países em causa haviam aumentado durante o período considerado em detrimento da indústria comunitária. A parte de mercado das importações do segmento inferior originárias dos países em causa aumentaram de 9,2 % para 15,1 % (ou seja, um aumento global de 65 %), enquanto a parte de mercado do produto do segmento inferior detida pela indústria comunitária diminuiu de 21,8 % para 17,1 % (ou seja, uma diminuição de 22 %).

(107) O considerando (82) regista a evolução dos preços médios praticados pela indústria comunitária. Embora os preços médios tenham diminuído nos três segmentos do produto, a diminuição verificada no segmento inferior foi bastante maior do que nos preços médios globalmente considerados.

(108) Importa igualmente recordar que os lucros auferidos pela indústria comunitária não foram repartidos uniformemente por todos os segmentos. Os direitos *anti-dumping*, relativos às importações originárias do Japão e de Singapura [descritos nos considerandos (8) e (9)] dizem respeito, principalmente, aos segmentos intermédio e superior e contribuíram para esta situação de rendibilidade. Em contrapartida, as vendas efectuadas pela indústria comunitária no segmento inferior foram efectuadas com perdas substanciais. Foi precisamente este o segmento visado pelos produtores-exportadores nos países em causa.

3. **Importações de outros países terceiros**

(109) Durante o período do inquérito, foram efectuadas outras importações na Comunidade originárias de vários países, incluindo o Japão e Singapura, tal como demonstrado no quadro seguinte.

Volume das importações de balanças electrónicas (excluindo os países em causa)	1995	1996	1997	1998	PI
Japão	474	954	1 606	2 794	2 332
Parte de mercado do Japão	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapura	3 776	863	987	1 332	427
Singapura — parte de mercado	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Outros	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Outros — parte de mercado	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Totalidade das imoprtações (excluindo os países em causa)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Durante o período considerado, as importações do Japão e de Singapura foram objecto de medidas *anti-dumping* que variaram entre 15 % e 32 % e o seu volume foi reduzido. Os preços cobrados aos clientes finais podem ser considerados não prejudiciais. Por conseguinte, é evidente que as importações destes países não contribuíram para a subcotação dos preços e não é provável que tenham contribuído significativamente para o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

(111) O volume das importações de outros países terceiros (principalmente a Suíça, os EUA e a Indonésia) foi reduzido. As únicas informações relativas aos preços de que a Comissão dispõe provêm do Eurostat que não indicou o segmento do produto em causa, sendo consequentemente difícil estabelecer conclusões sobre o nível dos referidos preços. Segundo a indústria comunitária, a sua única preocupação quanto às importações originárias destes países prendia-se com as exportações da Indonésia. Porém, tendo em conta o volume *de minimis* (1 451 unidades) das importações originárias da Indonésia durante o período do inquérito, não é provável que estas tenham contribuído de forma significativa para o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

4. **Efeito da concorrência interna na Comunidade**

(112) Os produtores-exportadores alegaram que a concorrência interna no mercado comunitário de balanças electrónicas, decorrente das alterações estruturais no sector comunitário de venda a retalho, provocou uma diminuição dos preços. Por conseguinte, a situação foi analisada para determinar se essas alterações eram de molde a quebrar a relação causal entre as importações objecto de *dumping* e o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

(113) Em toda a Comunidade, a parte de mercado dos grandes utilizadores (por exemplo, grandes cadeias de supermercados) aumentou consideravelmente, enquanto o número de pequenos utilizadores diminuiu. Esta alteração estrutural reforçou o poder de compra da indústria utilizadora em geral e é provável que tenha provocado uma diminuição dos preços médios.

(114) Tal como referido no considerando (59), a estrutura da indústria comunitária alterou-se substancialmente durante o período considerado. A redução do número de empresas e as melhorias de produtividade referidas no considerando (90) destinavam-se a responder a estas alterações do mercado. Concluiu-se que a concorrência no mercado interno resultante das transformações estruturais no sector comunitário de venda a retalho não quebrou a relação causal entre as importações objecto de *dumping* e o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

5. **Conclusão sobre o nexo de causalidade**

(115) Tendo em conta a coincidência temporal entre a subcotação dos preços e a parte de mercado significativa adquirida pelas importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa, por um lado, e a perda de parte de mercado correspondente sofrida pela indústria comunitária, por outro, bem como a redução dos preços de venda por ela praticados, conclui-se que as importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa provocaram um prejuízo importante à indústria comunitária.

(116) Por conseguinte, concluiu-se que as importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa provocaram um prejuízo importante à indústria comunitária. Embora outros factores possam ter contribuído para tal, não são de molde a quebrar a relação causal entre as importações objecto de *dumping* e o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

F. **INTERESSE DA COMUNIDADE**

1. **Considerações gerais**

(117) Nos termos do artigo 21.º do regulamento de base, procurou-se determinar se a criação de medidas *anti-dumping* seria contra o interesse da Comunidade no seu conjunto. A determinação do interesse da Comunidade baseou-se numa apreciação de todos os interesses envolvidos, ou seja, os interesses da indústria comunitária, dos importadores e dos utilizadores do produto em causa, na medida em que as partes interessadas apresentaram as informações solicitadas a este respeito.

(118) A fim de avaliar o impacto provável da criação ou da não criação de medidas, foram solicitadas informações a todas as partes interessadas. Foram enviados questionários à indústria comunitária, aos importadores-comerciantes e a duas associações de utilizadores do produto em causa.

(119) Nesta base, procurou-se determinar se, não obstante as conclusões sobre o *dumping*, o prejuízo e o nexo de causalidade, existem razões imperativas que permitiriam concluir que não é do interesse da Comunidade criar medidas neste caso específico.

2. **Interesses da indústria comunitária**

(120) A menos que sejam adoptadas medidas contra as práticas prejudiciais de *dumping*, a situação da indústria comunitária deteriorar-se-á a nível da parte de mercado, da rendibilidade e do emprego, em especial tendo em conta o facto de o efeito euro, que compensa em certa medida os efeitos das importações objecto de *dumping*, terminar em breve. As importações objecto de *dumping* tiveram um impacto imediato no segmento inferior do produto que a indústria comunitária não pode suportar a longo prazo. Este segmento é importante para a indústria comunitária na medida em que esta deve continuar a oferecer os três segmentos para fornecer os principais utilizadores do mercado.

(121) Durante o período analisado, verificou-se uma consolidação em larga escala da produção comunitária que continuou um processo levado a cabo nos anos 90 e que implicou várias fusões e aquisições. Esta consolidação contribuiu para assegurar a sobrevivência da produção de balanças electrónicas na Comunidade e, dessa forma, a manutenção geral da tecnologia conexa. Isto é importante porque a ausência de medidas *anti-dumping* teria repercussões inevitáveis (menor rendibilidade e emprego), tanto nos fornecedores da indústria, como nos sectores conexos de produção no âmbito da indústria comunitária. Tal deve-se ao facto de as tecnologias utilizadas nas balanças electrónicas e em diversos outros produtos estarem interligadas. A perda de *know-how* tecnológico no sector das balanças electrónicas traduzir-se-á numa perda de competitividade global nos sectores conexos. A indústria comunitária produz igualmente outras balanças electrónicas, tais como as utilizadas no sector industrial e prevê a assistência pós-venda a esses produtos. Além disso, a indústria comunitária produz muito outro equipamento para o sector de venda a retalho, tais como cortadoras que são vendidas através dos mesmos circuitos de venda. É evidente que o emprego nestes domínios ficaria igualmente comprometido caso as práticas de *dumping* prejudicial prosseguissem.

(122) Além disso, a indústria comunitária empreendeu todos os esforços ao seu alcance para responder à concorrência da República Popular da China, da Coreia e de Taiwan através, entre outras, das medidas seguintes:

— evolução para uma maior consolidação (menos empresas),

— eliminação do excesso de capacidade,

— maior utilização de técnicas de produção modernas (por exemplo, produção através de trabalho à comissão, maior mecanização e informatização),

— melhoria da produtividade,

— redução dos custos, recorrendo mais frequentemente à contratação no que respeita ao fornecimento de peças e alterando a utilização dos seus circuitos de distribuição, e

— investimento em novos modelos e numa tecnologia de pesagem modernizada.

Por conseguinte, os produtores comunitários mostraram vontade de manter uma presença concorrencial no mercado comunitário e poderão beneficiar das medidas *anti-dumping* caso estas venham a ser criadas. Tal seria comprometido se tais medidas não fossem criadas.

3. **Interesses de outras partes**

(123) A Comissão procurou a colaboração das organizações que representam os interesses do sector de venda a retalho, incluindo os grandes utilizadores do produto em causa (supermercados), a fim de avaliar a eventual gravidade do impacto significativo nos utilizadores.

(124) Só dois utilizadores colaboraram no inquérito. Um manifestou o seu apoio à indústria comunitária autora da denúncia, declarando que, a longo prazo, os benefícios da qualidade geral do produto e do serviço oferecidos pela indústria comunitária compensaria os eventuais benefícios temporários resultantes da aquisição de balanças electrónicas dos países de exportação em causa a preços de *dumping*.

Em contrapartida, o outro utilizador assinalou que a criação de medidas provocaria maiores custos e reduziria a sua competitividade.

(125) A não colaboração dos utilizadores deve-se indubitavelmente ao facto de as balanças electrónicas representarem uma parte extremamente reduzida dos seus custos totais. O impacto da criação de medidas pode ser considerado negligenciável num mercado altamente concorrencial.

(126) A Comissão procurou igualmente obter os pontos de vista dos importadores na Comunidade mas só recebeu uma resposta incompleta ao questionário. Concluiu que a criação de medidas se repercutiria no volume de negócios e nos lucros dos importadores. Porém, este impacto seria provavelmente pouco significativo, dado que os importadores comercializam igualmente outros produtos.

4. **Conclusão**

(127) A reduzida colaboração dos utilizadores e dos importadores torna claramente difícil estabelecer conclusões sobre o efeito das medidas *anti-dumping* nestes sectores. Porém, concluiu-se que o impacto seria negligenciável, em particular para o sector de venda a retalho, no qual as balanças electrónicas representam uma parte muito diminuta dos custos.

(128) Todavia, importa recordar que as importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa provocaram um prejuízo importante à indústria comunitária que empreendeu grandes esforços para permanecer concorrencial. A verdadeira dimensão deste prejuízo é dissimulada pelos benefícios temporários causados pela introdução do euro. Porém, na ausência de medidas, e tendo em conta o efeito decrescente do euro, é provável que a deterioração da indústria comunitária se acentue e que esta se veja obrigada a encerrar a produção de balanças electrónicas do segmento inferior, o que comprometeria a viabilidade de todo o sector.

(129) Com base no que precede, a Comissão considera que não existem razões imperativas do interesse da Comunidade que justifiquem a não criação de medidas *anti-dumping*.

G. **DIREITOS PROPOSTOS**

1. **Nível de eliminação do prejuízo**

(130) A fim de evitar um prejuízo suplementar resultante das importações objecto de *dumping*, propõe-se que sejam adoptadas medidas *anti-dumping* sob forma de direitos definitivos. Para determinar o nível destes direitos, foram tidas em conta as margens de *dumping* estabelecidas, o montante do direito necessário para eliminar o prejuízo sofrido pela indústria comunitária e a situação do mercado da indústria comunitária.

(131) Para este efeito, foram utilizados os custos de produção representativos dos dois modelos básicos do segmento inferior (balanças mono e em «torre») da indústria comunitária, para além de uma margem de lucro de 10 %. Os preços não prejudiciais assim obtidos representam o nível dos preços de venda que a indústria comunitária deveria poder praticar se não existissem importações objecto de *dumping*. Os dois preços não prejudiciais foram comparados com os preços das importações objecto de *dumping* utilizados para determinar a subcotação dos preços, tal como referido nos considerandos (72) a (75). As diferenças entre estes preços (numa base média ponderada e expressos em percentagem do preço CIF) indicam as margens de subcotação das vendas relativas a cada empresa.

(132) Estas margens, incluindo as que dizem respeito aos exportadores que não colaboraram, são superiores às margens de *dumping* estabelecidas (com excepção da Mettler-Toledo com uma margem de prejuízo de 0 %). De acordo com a regra do direito menor prevista o n.º 4 do artigo 9.º do regulamento de base, propõe-se que o direito seja estabelecido no nível das margens mais reduzidas.

2. **Forma e nível das medidas definitivas**

(133) Tendo em conta o que precede, considera-se que, nos termos do n.º 4 do artigo 9.º do regulamento de base, devem ser criados direitos *anti-dumping* definitivos. Considera-se que a criação de um direito *ad valorem* é a medida mais adequada neste processo.

(134) A taxa do direito residual foi fixada num nível que não compensa a não colaboração de cada um dos países em causa. Dado que a colaboração na Coreia foi significativa, o nível do direito residual foi fixado no nível da margem de *dumping* mais elevada entre as empresas que colaboraram. Por outro lado, como a colaboração na República Popular da China e em Taiwan foi reduzida, o nível do direito residual foi fixado no nível do modelo com a margem de *dumping* individual mais elevada vendido em quantidades representativas.

(135) As taxas do direito *anti-dumping* individual para as empresas indicadas no presente regulamento foram estabelecidas com base nas conclusões do inquérito. Por conseguinte, reflectem a situação que o mesmo revelou no tocante a essas empresas. Estas taxas (ao contrário do direito nacional aplicável a «todas as outras empresas») são assim aplicáveis exclusivamente às importações de produtos originários do país em causa e produzidos pelas empresas, ou seja, pelas entidades jurídicas mencionadas. Os produtos importados que tenham sido produzidos por qualquer outra empresa não mencionada especificamente no articulado do presente regulamento com indicação do nome e do endereço, incluindo as entidades ligadas às que foram mencionadas, não podem beneficiar desta taxa e ficarão sujeitas à taxa do direito aplicável a «todas as outras empresas».

(136) Todos os pedidos de aplicação da referida taxa do direito *anti-dumping* individual para as empresas (por exemplo, após a alteração do nome ou da criação de novas entidades responsáveis pela produção ou pelas vendas) devem ser enviados à Comissão o mais rapidamente possível, contendo todas as informações necessárias, em particular qualquer alteração das actividades da empresa em causa ligadas à produção, à alteração do nome ou à alteração das entidades responsáveis pela produção e pelas vendas. Se tal se afigurar adequado, a Comissão, após consulta do Comité Consultivo, alterará o regulamento em conformidade, actualizando a lista das empresas que beneficiam das taxas do direito individuais,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

1. É criado um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de balanças electrónicas com uma capacidade de pesagem máxima de 30 kg, para uso no comércio a retalho, com afixação digital do peso, do preço unitário e do preço a pagar (equipadas ou não com um dispositivo de impressão destes dados) actualmente classificadas no Código NC ex 8423 81 50 (Código TARIC 8423 81 50 10) e originárias da República Popular da China, da Coreia e de Taiwan.

2. O direito, calculado com base no preço líquido, franco-fronteira comunitária do produto antes do pagamento de direitos, é o seguinte:

País	Empresa	Taxa do direito	Código adicional TARIC
República Popular da China	Shanghai Teaoka Electronic Co. Ltd.	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd.	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd.	9,0 %	A209
	Todas as outras empresas	30,7 %	A999
República da Coreia	CAS Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd.	4,7 %	A211
	Todas as outras empresas	4,9 %	A999
Taiwan	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd., Taipeh	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd., Taipeh	5,9 %	A214
	Todas as outras empresas	13,4 %	A999

3. Salvo indicação em contrário, são aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

Artigo 2.º

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-Membros.

Feito em Bruxelas, em 27 de Novembro de 2000.

Pelo Conselho

O Presidente

L. FABIUS