REGLAMENTO (CE) Nº 1732/97 DE LA COMISIÓN

de 4 de septiembre de 1997

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de elementos de sujeción de acero inoxidable y sus partes originarias de la República Popular de China, India, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, sobre defensa contra las importaciones objeto de dumping originarias de países no miembros de la Unión Europea [1], modificado por el Reglamento (CE) nº 2331/96 [2], y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo que sigue:

A. PROCEDIMIENTO

(1) En diciembre de 1996, la Comisión comunicó, mediante anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* [3], la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de elementos de sujeción de acero inoxidable y sus partes originarias de la República Popular de China, India, Malasia, la República de Corea (en lo sucesivo «Corea») y Taiwán, y abrió una investigación.

En enero de 1997, la Comisión comunicó, mediante anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* [4], la ampliación del procedimiento a las importaciones procedentes de Tailandia.

(2) El procedimiento se inició y amplió posteriormente a consecuencia de dos denuncias presentadas por el Instituto europeo de elementos de sujeción industriales (EIFI), en nombre de productores comunitarios que representaban una proporción importante de la producción comunitaria de elementos de sujeción de acero inoxidable. Las denuncias incluían pruebas del dumping de dicho producto y del importe perjuicio resultante, que se consideraron suficientes para justificar la apertura de un procedimiento.

(3) La Comisión comunicó oficialmente la apertura del procedimiento a los productores/exportadores y a los importadores notoriamente afectados, así como a sus asociaciones, a los representantes de los países exportadores y a los denunciantes, y se dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar audiencia.

(4) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes interesadas y recibió información detallada de los productores comunitarios afectados, de cuatro empresas de la India, dos de Malasia, una de Corea, siete de Taiwán, tres de Tailandia, seis de la República Popular de China, una de Hong Kong que exportaba productos de la República Popular de China, una de Brasil (en un principio previsto como país análogo) y de un importador comunitario relacionado con una empresa de Malasia. La Comisión recibió también respuestas completas de dos importadores no relacionados de la Comunidad.

(5) La Comisión verificó toda la información que juzgó necesaria a efectos de una determinación preliminar del dumping y del perjuicio, incluida la realización de visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas investigadas:

Productores comunitarios

— Bulnava srl, Milano (Italia)

— Inox Viti snc di Cattinori Enrico e Bruno, Grumello Del Monte (Italia)

— Tevi srl (Trafilerie e Viterie Italiane srl), Ponte Dell'Olio (Italia)

— Tornillería del Besós SA (Torbesa), Barcelona (España)

— Ugivis SA, Belley (Francia)

Productores/exportadores y empresas vinculados con ellos en los países exportadores

India

— Audler Fasteners, Vasai

— Lakshmi Precision Screws Ltd., Rohtak

— Kundan Industries Ltd., Vasai

— Tata Exports Ltd., Bombay

Malasia

— Tigges Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd., Ipoh

— Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd., Penang

Corea

— Daegil Trading Co. Ltd., Seúl

[1] DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1.
[2] DO L 317 de 6. 12. 1996, p. 1.
[3] DO C 369 de 7. 12. 1996, p. 3.
[4] DO C 25 de 25. 1. 1997, p. 9.

Taiwán

— Arrow Fastener Co. Ltd., Taipei
— CLC Industrial CO Ltd., Tainán
— Min Hwei Enterprise Co., Kaohsiung
— Rodex Fasteners Corp., Chung Li
— Sen Chang Industrial Co., Ltd., Tao Yuen
— Taiwan Shan Yin Intern. Co., Ltd., Kaohsiung
— Tong Hwei Enterprise Co., Ltd., Kaohsiung
— Tong Jou Enterprise Co., Ltd., Kaohsiung

Tailandia

— Dura Fastener Co., Ltd., Samutprakarn
— A.B.P. Stainless Fastener, Co., Ltd., Ayutthaya
— Thailock Fastener Co., Ltd., Chon Buri

Hong Kong (empresas que exportan productos originarios de la República Popular de China)

— Power Van Industrial Co. Ltd.
— Tung Wah Metal Manufactory (vinculada con una empresa de la República Popular de China)

Brasil (en un principio previsto como país análogo)

— Industrias Micheletto, Canoas

Importador vinculado en la Comunidad

— Tigges GmbH & Co. KG, Wuppertal (Alemania)

Importador independiente en la Comunidad

— Action SA, La Grand-Croix, Francia.

(6) La investigación sobre el dumping cubrió el período comprendido entre el 1 de enero de 1996 al 30 de noviembre de 1996 (en lo sucesivo denominado «el período de investigación»). El examen del perjuicio cubrió el período desde 1992 hasta el 30 de noviembre de 1996.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

(7) El producto considerado son elementos de sujeción de acero inoxidable y sus partes (mencionados en lo sucesivo como «ESAI»), es decir, pernos, tuercas y tornillos de acero inoxidable que se utilizan para unir mecánicamente dos o más elementos. Los productos descritos corresponden a los códigos de la nomenclatura combinada (en lo sucesivo, en forma abreviada, «NC») NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 y 7318 16 30.

Los tornillos son elementos de sujeción con un roscado exterior en la espiga. Pueden ser utilizados sin más piezas para ser fijados en madera (tornillos para madera) o planchas de metal (tornillos taladradores) o en combinación con una tuerca y arandelas para formar un perno. Los tornillos son de varios tipos según la forma de su cabeza (de copa, hueco, plano, hexagonal, etc.), o la longitud de espiga o su diámetro. La espiga puede ser total o parcialmente roscada.

Los ESAI son utilizados por diversas industrias de consumidor y en una amplia gama de aplicaciones finales en las que se precisa resistencia tanto a la corrosión del aire y química, y donde la higiene puede también ser esencial, como, por ejemplo, en material de tratamiento y almacenamiento de productos alimenticios, instalaciones de la industria química, fabricación de equipo médico, material de alumbrado público, construcción naval, etc.

(8) Hay muchos tipos de ESAI, definiéndose en función de sus características físicas y técnicas específicas y por el grado del acero inoxidable con que están fabricados. Sin embargo, todos los productos considerados que se incluyen en la definición general de elementos de sujeción poseen las mismas características físicas básicas y las mismas aplicaciones, y se distribuyen por los mismos canales. Se consideran, por tanto, integrados en una única categoría de producto a los efectos de la actual investigación. Sin embargo, para los requisitos técnicos de la investigación, se juzgó adecuado dividir el producto afectado en «tipos», y la recopilación y manejo de los datos recogidos se hizo en función de esos tipos. A tal fin, se consideraron cinco criterios [1]. Cada combinación de estos criterios, referida como «número de control del producto» (en lo sucesivo «ncp»), corresponde a un tipo específico de ESAI.

(9) En el curso de la investigación, se observó que ciertos ESAI no normalizados fueron vendidos por los exportadores concernidos. Estos productos, fabricados bajo pedido, no están clasificados bajo ninguna nomenclatura estándar. Aunque su margen de coste, precio y beneficio sea excepcionalmente alto y por tanto no representativo del ESAI medio, se les considera, no obstante, como productos similares. Sin embargo, la determinación de dumping se basó solamente en ESAI estándar, que se consideraron suficientemente representativos de las exportaciones totales de ESAI a la Comunidad.

(10) En el curso de la investigación, se alegó que ciertas tuercas (código NC 73 18 16 30) debían excluirse del ámbito de la investigación dado que no existía ninguna producción de las mismas en la Comunidad. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que el hecho de que un tipo específico de producto no sea ya producido por la industria comunitaria no es de por sí suficiente para determinar su posible exclusión del ámbito del procedimiento antidumping. La Comisión constató, en cualquier caso, que aunque una proporción importante del consumo comunitario de tuercas procede de la importación, sobre todo de los países concernidos, la industria de la Comunidad tiene también cierta producción de tuercas que podría resultar afectada por las importaciones en cuestión.

[1] Estos criterios son los siguientes: 1) código NC; 2) tipo de materia prima utilizada; 3) número DIN, es decir, número de código con el que está clasificado el producto en la nomenclatura «DIN»; 4) diámetro en milímetros; 5) longitud en milímetros.

Los productores que han mantenido una capacidad de producción de tuercas, con toda probabilidad aumentarían o reanudarían su producción en tuercas una vez restablecido un nivel de precios razonable en el mercado comunitario. En las circunstancias que nos ocupan, los servicios de la Comisión no consideraron justificado excluir las tuercas del ámbito de la investigación.

2. Producto similar

(11) La Comisión constató que los ESAI producidos y vendidos en los mercados interiores respectivos de la India, Malasia, Corea, Taiwán y Tailandia, los exportados a la Comunidad desde los países concernidos, y los producidos y vendidos por la industria comunitaria poseen las mismas características y aplicaciones físicas, químicas y técnicas. Por lo tanto se concluyó que todos son productos similares en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) nº 384/96 (en lo sucesivo denominado «el Reglamento de base»).

C. DUMPING

1. Valor normal

a) *India*

(12) De las cuatro empresas indias que cooperaron, dos produjeron y exportaron el producto afectado pero no lo vendieron en el mercado interior durante el período de investigación. Una tercera empresa que cooperó, produjo y vendió el producto afectado en el mercado interior y lo vendió para exportación a la Comunidad a través de una cuarta empresa, que era una empresa comercial de exportación. Por lo tanto, por cuanto respecta a la India, solamente, se calculó el valor normal para los tres productores.

(13) Para establecer el valor normal, los servicios de la Comisión analizaron primeramente si las ventas nacionales eran representativas, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. A este respecto, para el único productor que cooperó que vendía en el mercado interior, se estableció que las ventas nacionales totales del producto afectado representaban más del 5 % del volumen de ventas destinado a la Comunidad.

(14) Se examinó entonces si las ventas nacionales totales de cada tipo de producto constituían el 5 % o más del volumen de ventas del mismo tipo exportado a la Comunidad.

Para esos tipos de producto que llegaban al 5 %, los servicios de la Comisión evaluaron si se habían efectuado ventas suficientes en las operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base. En los casos en que, por tipo de producto, el volumen de ventas por debajo del coste unitario era inferior al 20 %, se estableció el valor normal sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados en todas las ventas nacionales. Cuando, por tipo de producto, el volumen de transacciones efectuadas con pérdidas era igual o superior al 20 %, pero inferior al 90 % de las ventas, el valor normal se estableció sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados en las restantes ventas nacionales rentables.

Cuando, por tipo de producto, el volumen de ventas nacionales era inferior al 5 % del volumen destinado a la exportación a la Comunidad, o cuando el volumen de las ventas nacionales efectuadas con pérdidas era superior al 90 %, las ventas nacionales se consideraron insuficientes en el sentido del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base y por tanto se prescindió de las mismas. En tales casos, en ausencia de otras ventas nacionales hechas por otros productores indios, el valor normal se calculó de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base. Para cada tipo de producto se calculó el valor normal sobre la base de todos los costes de fabricación más todos los gastos de venta, generales y administrativos (en lo sucesivo «GVA») contraídos por esta empresa, más una cantidad razonable para beneficios. Se estableció la cantidad para beneficios sobre la base del beneficio medio ponderado obtenido en las ventas nacionales rentables del producto afectado.

(15) Para los dos productores exportadores que no vendieron el producto afectado en el mercado interior y para la empresa comercial de exportación, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se basó, cuando se encontró un tipo de producto correspondiente, en la media ponderada de los precios de fábrica cobrados por el único productor que cooperó en sus ventas en el mercado interior de cantidades representativas del tipo correspondiente en operaciones normales de comercio.

Cuando, para el tipo de producto correspondiente, el otro productor no realizó en las operaciones comerciales normales ventas nacionales similares, o éstas fueron insuficientes, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 y la letra a) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de todos los costes de fabricación contraídos por el productor exportador concernido en la producción del tipo de producto afectado, más una cantidad razonable para GVA y beneficios sobre la base de los datos disponibles del único productor indio que vendía en el mercado interior.

b) *Corea*

(16) Para el único productor exportador de Corea que cooperó se estableció que el volumen total de ventas del producto afectado representaba más del 5 % del volumen de ventas exportado a la Comunidad.

(17) Se examinó entonces si las ventas nacionales totales de cada tipo de producto constituían el 5 % o más del volumen de ventas del mismo tipo vendido para la exportación a la Comunidad.

Para los tipos de producto que llegaban al 5 %, los servicios de la Comisión evaluaron si se habían efectuado ventas suficientes en las operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base. En los casos en que, por tipo de producto, el volumen de ventas por debajo del coste unitario fue inferior al 20 % de las ventas, se estableció el valor normal sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados en todas las ventas nacionales. Cuando, por tipo de producto, el volumen de transacciones efectuadas con pérdidas era igual o superior al 20 %, pero inferior al 90 % de las ventas, el valor normal se estableció sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados en las restantes ventas nacionales rentables.

Cuando, por tipo de producto, el volumen de ventas nacionales era inferior al 5 % del volumen destinado a la exportación a la Comunidad, o cuando el volumen de las ventas nacionales efectuadas con pérdidas era superior al 90 %, las ventas nacionales se consideraron insuficientes en el sentido del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base y por tanto se prescindió de las mismas. En tales casos, en ausencia de otras ventas nacionales hechas por otros productores coreanos, el valor normal se calculó de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base. Para cada tipo de producto se calculó el valor normal sobre la base de todos los costes de fabricación más todos los gastos GVA contraídos por esta empresa y una cantidad razonable para beneficios. Se estableció la cantidad para beneficios sobre la base del beneficio medio ponderado obtenido en las ventas nacionales rentables del producto afectado.

c) *Malasia*

(18) Para los dos productores exportadores malasios, se estableció que el volumen total de ventas nacionales del producto afectado representaba menos del 5 % del volumen de ventas exportado a la Comunidad. Por tanto, en ausencia de otros productores malasios que cooperaran, el valor normal se calculó de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de todos los costes de fabricación contraídos por estas empresas, más una cantidad razonale para costes de GVA y para beneficios. Puesto que estas cantidades no podían determinarse sobre la base de los datos referentes a estos productores, dado que sus ventas nacionales no eran representativas, se determinaron de conformidad con la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base mediante otro método razonable. Se estableció la cantidad para GVA sobre la base de los datos relativos al productor que vendió el producto afectado en el mercado interior durante el período de investigación, pues se comprobó que esa cantidad coincidía con los costes GVA medios constatados para todas las empresas investigadas en el procedimiento. En cuanto a los beneficios, la cantidad se estableció en función del beneficio medio ponderado obtenido por el grupo al que pertenecía la empresa, es decir, la empresa de Malasia más dos empresas de Taiwán, en las ventas nacionales efectuadas directamente a clientes independientes, excluidas las ventas realizadas dentro del grupo.

d) *Taiwán*

(19) Para tres productores exportadores se estableció que las ventas nacionales totales del producto afectado representaban el 5 % o más del volumen de ventas exportado a la Comunidad y eran por tanto representativas, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.

(20) Para los tipos de producto que llegaban al 5 %, los servicios de la Comisión evaluaron si se habían efectuado ventas suficientes en las operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base. En los casos en que, por tipo de producto, el volumen de ventas por debajo del coste unitario era inferior al 20 % de las ventas, se estableció el valor normal sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados en todas las ventas nacionales. Cuando, por tipo de producto, el volumen de transacciones efectuadas con pérdidas era igual o superior al 20 %, pero inferior al 90 % de las ventas, el valor normal se estableció sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados en las restantes ventas nacionales rentables.

Cuando, por tipo de producto, el volumen de ventas nacionales era inferior al 5 % del volumen destinado a la exportación a la Comunidad, o cuando el volumen de las ventas nacionales efec-

tuadas con pérdidas era superior al 90 %, las ventas nacionales se consideraron insuficientes en el sentido del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. En tales casos, de conformidad con el párrafo segundo del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se calculó en función de la media ponderada de los precios de fábrica establecidos por otros productores del país en cuestión en las ventas nacionales representativas del tipo de producto correspondiente en el comercio ordinario.

Cuando no había ventas nacionales representativas del tipo de producto correspondiente efectuadas por otros productores del país en cuestión, el valor normal se estableció de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de todos los costes de fabricación contraídos por estas empresas, más una cantidad razonable para costes GVA y para beneficios. En general, la cantidad de GVA y de beneficios se estableció sobre la base de las restantes ventas representativas del producto sujeto a investigación efectuadas por el productor concernido en el comercio ordinario.

(21) En el curso de la investigación se estableció que dos de estas empresas estaban vinculadas. Por tanto, debe tenerse en cuenta que, para el cálculo del valor normal, se empleó la media ponderada de los beneficios de estos dos productores exportadores vinculados, tras lo que se calculó un margen de dumping.

(22) Estos dos productores exportadores vinculados vendieron el producto afectado en el mercado interior, tanto a través de una empresa de reventa vinculada como directamente a clientes independientes. Cuando se vendieron los tipos de producto a una empresa de reventa vinculada se consideró, de conformidad con el párrafo tercero del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, que esas ventas no se efectuaron en operaciones comerciales normales. En tales casos, se estableció el valor normal sobre la base de los precios de primera reventa del producto a un cliente independiente.

(23) En cuanto a los tres restantes productores exportadores de Taiwán, se estableció que el volumen total de ventas nacionales del producto afectado representaba menos del 5 % del volumen de ventas exportado a la Comunidad y no era, por tanto, representativo en el sentido del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. En tales casos, el valor se determinó, en la medida de lo posible, sobre la base de los precios nacionales de las demás empresas de Taiwán, o sobre la base del cálculo del valor normal según el método arriba indicado.

Para calcular el valor normal de determinado tipo de producto, la cantidad correspondiente a GVA y beneficios se estableció con arreglo a la letra a) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de las cantidades medias de otros productores de Taiwán que venden el producto afectado en el mercado nacional.

e) ***Tailandia***

(24) De las tres empresas tailandesas que cooperaron, solamente una había efectuado ventas en el mercado interior durante el período de investigación. Para dicha empresa, la investigación mostró que las ventas nacionales totales del producto afectado representaban más del 5 % del volumen de ventas exportado a la Comunidad.

Para los tipos de producto que llegaban al 5 %, los servicios de la Comisión evaluaron si se habían efectuado ventas suficientes en las operaciones comerciales normales de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base. El valor normal se estableció, pues, sobre la base de los precios de venta nacionales o en el valor normal calculado mediante la aplicación de la metodología explicada en el considerando 13.

Cuando el volumen de ventas por tipo de producto era inferior al 5 % o cuando el volumen de ventas con pérdidas era superior al 90 %, el valor normal se calculó según la metodología explicada en el considerando 14.

(25) Para los otros dos productores exportadores tailandeses, en ausencia de ventas nacionales representativas del tipo de producto correspondiente efectuadas por la primera empresa, el valor normal se estableció de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base. Se sumó al coste de fabricación por tipo de producto una cantidad razonable para costes GVA y beneficios. La cantidad de GVA y de beneficios se estableció sobre la base de datos relativos a la producción y a las ventas nacionales realizadas por la empresa tailandesa en el mercado nacional.

f) ***República Popular de China***

1. *País análogo*

(26) Puesto que se considera que la República Popular de China es un país sin economía de mercado, hubo que seleccionar un país análogo de economía de mercado para el cálculo del valor normal, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. Se propuso a Brasil o a la India en el anuncio de la apertura. No se recibió ningún comentario de ninguna parte interesada ni autoridad de la República Popular de China dentro del plazo especificado en el anuncio de apertura.

Sin embargo, se puso de manifiesto durante la investigación que ni Brasil ni la India eran países apropiados. En cuanto a Brasil, se constató que la gama de tipos de producto cubiertos por el único productor brasileño que cooperó no era suficientemente representativa. Respecto a la India, la investigación mostró que, pese a la existencia de una gama más amplia de productos, los servicios de la Comisión no estaban en condiciones de evaluar suficientemente las condiciones de la competencia en el mercado indio. Los servicios de la Comisión finalmente consideraron que, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, la opción más razonable de país análogo era en este caso Taiwán. En el curso de la investigación se constató que Taiwán cubría una gama representativa de productos y que numerosos de proveedores de ese mercado garantizaban un nivel de competencia suficiente.

2. *Valor normal*

(27) Por la razones antes indicadas, se estableció el valor normal sobre la base de los precios y costes de los productores taiwaneses que vendían en el mercado nacional. La investigación mostró que las ventas nacionales en Taiwán representaban el 5 % o más de las ventas de exportación totales de la República Popular de China a la Comunidad.

(28) Para los tipos de producto que llegaban al 5 %, los servicios de la Comisión evaluaron si se habían efectuado ventas suficientes en las operaciones comerciales normales de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base. En los casos en que, por tipo de producto, el volumen de ventas por debajo del coste unitario era inferior al 20 % de las ventas, se estableció el valor normal sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados en todas las ventas nacionales. Cuando, por tipo de producto, el volumen de transacciones efectuadas con pérdidas era igual o superior al 20 %, pero inferior al 90 % de las ventas, el valor normal se estableció sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados en las restantes ventas nacionales rentables.

Cuando, por tipo de producto, el volumen de ventas nacionales era inferior al 5 % del volumen destinado a la exportación a la Comunidad, o cuando el volumen de las ventas nacionales efectuadas con pérdidas era superior al 90 %, las ventas nacionales se consideraron insuficientes en el sentido del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base y por tanto se prescindió de las mismas. En tales casos, el valor normal se calculó de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base. Para cada tipo de producto se calculó el valor normal sobre la base de todos los costes de fabricación más todos los gastos de GVA contraídos por las empresas taiwanesas y una cantidad razonable para beneficios. Se estableció la cantidad para beneficios sobre la base del beneficio medio ponderado obtenido en las ventas nacionales rentables del producto afectado.

2. **Precio de exportación**

a) ***India***

(29) Para los dos productores exportadores que efetuaron ventas de exportación a la Comunidad directamente a importadores independientes, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, los precios de exportación fueron establecidos sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por estos clientes independientes. Puesto que la tercera empresa vendió el producto afectado a una empresa comercial exportadora sin relación establecida en la India, sabiendo que la venta de este producto estaba destinada a la exportación a la Comunidad, los precios de exportación se establecieron sobre la base del precio cobrado por el productor a la empresa comercializadora.

b) ***Corea***

(30) El único productor exportador que cooperó en Corea realizó ventas de exportación a la Comunidad directamente a importadores independientes, facturando sus entregas directamente a los importadores o a través de una empresa comercial independiente en Corea. En el primer caso, se establecieron los precios de exportación sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por los clientes independientes, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base. En este último caso, los precios de exportación se establecieron sobre la base de los precios facturados a la empresa comercial por el productor concernido.

c) ***Malasia***

(31) Para un exportador de Malasia que realizó ventas de exportación a la Comunidad a importadores inde-

pendientes, los precios de exportación se establecieron directamente sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por estos importadores independientes, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

(32) El otro exportador malasio realizó todas las exportaciones del producto afectado a la Comunidad a través de un importador vinculado. Por lo tanto se consideró que no eran fiables los precios de las ventas de la empresa productora de Malasia a la empresa importadora en Europa. Por esa razón, de conformidad con lo previsto en el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, los precios de exportación se calcularon sobre la base del precio de primera reventa del producto importado a un comprador independinete, con ajustes que reflejaran todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y un margen provisional de beneficio que correspondiera al margen de beneficio obtenido por esta empresa en sus ventas a clientes indepedientes de la Comunidad.

d) ***Taiwán***

(33) Los productores exportadores efectuaron ventas de exportación a la Comunidad directamente a los importadores independientes o a través de las empresas comerciales no vinculadas establecidas en Taiwán.

Cuando las ventas de exportación a la Comunidad se efectuaron directamente a importadores independientes, los precios de exportación se establecieron sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por estos importadores, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

Cuando las ventas de exportación a la Comunidad se efectuaron a través de estas empresas comerciales, los precios de exportación se establecieron sobre la base de los precios facturados a las empresas comerciales por los productores concernidos.

e) ***Tailandia***

(34) Para los dos productores exportadores que realizaron ventas de exportación a la Comunidad directamente a clientes independientes, los precios de exportación se establecieron sobre la base de los precios pagados o pagaderos por estos clientes independientes, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base. Dado que el tercer productor vendió el producto afectado a una empresa comercial exportadora sin relación establecida en Tailandia, sabiendo que la venta de este producto estaba destinada a la exportación a la Comunidad, los precios de exportación se establecieron sobre la base del precio cobrado por el productor a la empresa comercial.

f) ***República Popular de China***

1. *Trato individual*

(35) Todos los productores exportadores de la República Popular de China que contestaron completamente al cuestionario de la Comisión y exportaron el producto afectado a la Comunidad durante el período de investigación, así como una empresa de Hong Kong que exportó ESAI de origen chino, solicitaron un trato individual, es decir, el establecimiento por separado de precios de exportación y, por tanto, de márgenes de dumping individuales.

Los servicios de la Comisión comprobaron si estas siete empresas gozaban de un grado de independencia del Estado desde el punto de vista legal y efectivo, comparable al que prevalece en un país de economía de mercado. A tal fin formuló a estas empresas cuestiones detalladas relativas a su propiedad, gestión y control sobre su política comercial y empresarial.

(36) Las seis empresas afectadas de la República Popular de China no pudieron demostrar, a satisfacción de los servicios de la Comisión, que sus operaciones eran suficientemente independientes de las autoridades chinas y, en especial, se constató que algunas de estas empresas estaban sujetas a restricciones referentes a su libertad para decidir su política de fijación de precios o a las cantidades que debían venderse en los mercados nacionales y de exportación. Por otra parte, algunas empresas debían obtener la aprobación de las autoridades chinas en ciertas etapas de su ejecutoria, tales como la creación de la empresa, la modificación de los artículos de asociación o la interrupción de las actividades. Finalmente, en algunos casos, los inversionistas extranjeros se habían retirado de los acuerdos de empresa conjunta celebrados con las empresas afectadas en la República Popular de China antes del comienzo del período de investigación. Se decidió, por tanto, que el trato individual no era apropiado para estas seis empresas.

(37) En cuanto a la empresa de Hong Kong que exportó ESAI originarios de la República Popular de China, se estableció que esta empresa estaba registrada en Hong Kong, que ninguna parte de la República Popular de China tenía participación en su propiedad, y que no tenía conexión con ninguna empresa de la República Popular de China. La investigación en Hong Kong mostró que la empresa dirigía una instalación de producción de ESAI en la República Popular de China en régimen de arrendamiento y que la fábrica realizaba su producción bajo la dirección y el control de la oficina de Hong Kong. Por otra parte, parecía que esta empresa funcionaba con independencia de las autoridades chinas, en especial por lo que se refiere a la política de precios de exportación a la Comunidad y a la política de comercialización.

Habida cuenta de estas consideraciones, se decidió provisionalmente conceder el trato individual a esta empresa a los fines de la presente investigación antidumping.

2. *Precio de exportación*

(38) La investigación mostró que las exportaciones de cinco empresas que cooperaron de la República Popular de China y una empresa de Hong Kong que exportaba ESAI originario de la República Popular de China se hicieron directamente a importadores independientes de la Comunidad. Los precios de exportación se basaron por tanto en los precios realmente pagados o pagaderos por el producto vendido a la Comunidad de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

(39) Por lo que se refiere a otra empresa de la República Popular de China, se comprobó que las exportaciones a la Comunidad se hicieron a través de una empresa vinculada en Hong Kong que vendió el producto afectado a importadores independientes de la Comunidad. En este caso, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento su base, se establecieron los precios de exportación, después de afectuar ajustes para todos los costes y beneficios contraídos entre la importación y las reventas, sobre la base de los precios facturados por la empresa vinculada a importadores independientes en la Comunidad.

3. **Comparación**

(40) Para que la comparación fuera válida, se tuvieron en cuenta los ajustes necesarios para recoger las diferencias que se alegaron y demostraron para reflejar la comparabilidad de los precios. De conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, estos ajustes se refirieron al envasado, transporte, seguro, manipulación y costes accesorios, impuestos y gravámenes indirectos a la importación, costes de créditos y comisiones.

(41) Una empresa de la India pidió un ajuste por el coste de crédito de ventas en el mercado interior y pidió que se empleara la fecha del pago real. Esta demanda fue rechazada debido al hecho de que, de conformidad con la letra g) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, solamente puede concederse el ajuste por el número de días acordados en el momento de la venta, puesto que puede considerarse que solamente puede haber influido en la decisión del comprador el gasto de ese número de días.

(42) Se rechazaron los ajustes pedidos por la misma empresa india por gravámenes a la importación, pues la empresa en cuestión no fue capaz de demostrar un nexo claro entre la materias primas importadas utilizadas para la producción del producto afectado vendido en el mercado interior y el ajuste reclamado por gravámenes a la importación.

(43) Algunos productores exportadores de Taiwán pidieron un ajuste por diferencias de nivel comercial debido al hecho de que vendieron diversas contidades a diversos tipos de clientes. Sin embargo, fueron incapaces de demostrar diferencias estables y claras de funciones y precios entre los diversos niveles comerciales en el mercado interior taiwanés. Teniendo en cuenta lo antedicho, no se concedió ningún ajuste por diferencia de nivel comercial.

(44) Una empresa de Tailandia pidió un ajuste por diferencias de características físicas y por diferencias de nivel comercial. Hubo que rechazar estas dos solicitudes por las razones siguientes:

Por lo que se refiere a la primera demanda, no se consideró pertinente en la medida en que el cálculo de dumping se basa en una comparción entre los tipos de producto vendidos en los mercados nacionales y de exportación, donde los productos están sujetos a los mismos códigos técnicos internos de la empresa. Por el contrario, se constató que los productos eran probablemente los mismos.

En cuanto a la segunda solicitud, la investigación mostró que menos del 10 % de las ventas nacionales se hicieron a clientes de unas características determinadas. Sin embargo, fueron incapaces de demostrar diferencias estables y claras de funciones y precios entre los diversos niveles comerciales en el mercado interior tailandés. Teniendo en cuenta lo antedicho, no se concedió ningún ajuste por diferencias de nivel comercial.

4. **Márgenes de dumping**

1. ***Método general***

(45) En general, de conformidad con los apartados 10 y 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los márgenes de dumping se establecieron sobre la base de una comparación entre el valor normal calculado medio ponderado para cada tipo y el precio de exportación medio ponderado a precio de fábrica y en el mismo nivel comercial.

(46) Para cualquier productor exportador implicado en el procedimiento que ni contestó al cuestionario de la Comisión ni se dio a conocer por ningún otro medio, el margen de dumping fue determinado sobre la base de los datos disponibles de conformidad con lo previsto en el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base.

(47) Para establecer el nivel de cooperación se hizo una comparación de euroestadísticas con los datos relativos al volumen de exportaciones a la Comunidad, proporcionado por los productores exportadores que cooperaron de los países concernidos.

Cuando el nivel de no cooperación era alto, los servicios de la Comisión decidieron que los datos más razonables disponibles eran los establecidos en la investigación, a saber, la media ponderada de todas las transacciones objeto de dumping constatadas para la empresa con el mayor margen de dumping.

Cuando el nivel de cooperación era alto, los servicios de la Comisión la consideraron apropiado basar el margen de dumping para empresas que no cooperaron en el mayor margen de dumping constatado para un productor exportador que cooperó en el país concernido, puesto que no había ninguna razón para creer que un productor exportador que no cooperó había efectuado dumping a un nivel inferior al nivel mayor que se constató.

Este planteamiento se consideró también necesario para no favorecer la falta de cooperación y dar facilidades a la elusión.

2. ***Márgenes de dumping***

a) *India*

(48) Los márgenes de dumping expresados en porcentaje del precio de importación cif frontera comunitaria son los siguientes:

— Audler Fasteners, Vasai	108,8 %
— Lakshmi Precision Screws Ltd., Rohtak	113,0 %
— Kundan Industries Ltd./Tata Export Ltd.	68,4 %

(49) Para los productores exportadores que no cooperaron en la India, dado que el nivel de falta de cooperación era alto, y de conformidad con el método general explicado en los considerandos 46, y 47, el margen de dumping establecido provisionalmente es el 133,5 %, expresado como porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad.

b) *Corea*

(50) El margen de dumping expresado en porcentaje del precio cif frontera comunitaria es el siguiente:

— Daegil Trading Co. Ltd., Seúl	24,0 %

(51) Para los productores exportadores coreanos que no cooperaron, dado que el nivel de falta de cooperación era alto y de conformidad con el método general explicado en los considerandos 46 y 47, el margen de dumping establecido provisionalmente es del 26,7 %, expresado en porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad.

c) *Malasia*

(52) Para un productor investigado en Malasia, de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, se comparó el valor normal medio ponderado con los precios de todas las transacciones individuales de exportación a la Comunidad, pues se constató que había un esquema de precios de exportación que difería sensiblemente según el período de tiempo, y que un cálculo basado en la media ponderada no reflejaría el grado completo del dumping practicado.

Los márgenes de dumping expresados en porcentaje del precio cif frontera comunitaria son los siguientes:

— Tigges Stainless Steel Fastener (M) Sdn. Bhd., Ipoh	6,6 %
— Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd., Penang	10,0 %

(53) Para los productores exportadores que no cooperaron de Malasia, dado que el nivel de cooperación era alto y de conformidad con el método general explicado en los considerandos 44 al 46, el margen de dumping establecido provisionalmente es del 9,5 %, expresado en porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad.

d) *Taiwán*

(54) Para tres productores exportadores investigados en Taiwán, de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado se comparó con los precios de todas las transacciones individuales de exportación a la Comunidad, pues se constató que había un esquema de los precios de exportación que difería sensiblemente según el período de tiempo o la zona, y que un cálculo basado en la media ponderada no reflejaría el grado completo del dumping practicado.

Los márgenes de dumping expresados en porcentaje del precio cif frontera comunitaria son los siguientes:

— Arrow Fastener Co. Ltd., Taipei	8,3 %
— CLC Industrial Co. Ltd., Tainán	9,6 %
— Min-Hwei Enterprise Co. Ltd., Kaohsiung	12,5 %
— Rodex Fasteners Corp., Chung Li	11,9 %
— Sen Chang Industrial Co. Ltd., Tao Yuen	12,5 %
— Tong Hwei Enterprise Co. Ltd., Kaohsiung	12,5 %

(55) Según lo indicado anteriormente, dos empresas de Taiwán estaban relacionadas. Por lo tanto, había un alto riesgo de elusión de las medidas antidumping mediante la canalización de las exportaciones a la Comunidad a través de la empresa con el margen de dumping más bajo si se establecieran dos márgenes diferentes. Se concluyó, pues, que solamente debería establecerse para las dos empresas un margen de dumping basado en la media ponderada del margen de dumping constatado para ambas.

(56) Para los productores exportadores de Taiwán que no cooperaron, dado que el nivel de falta de cooperación era alto y de conformidad con el método general explicado en los considerandos 44 a 46, el margen de dumping establecido provisionalmente es del 27,7 %, expresado en porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad.

e) *Tailandia*

(57) Los márgenes de dumping expresados en porcentaje del precio cif frontera comunitaria son los siguientes:

— Dura Fastener, Samutprakarn	13,3 %
— A.B.P. Stainless Fastener, Ayutthaya	18,3 %
— Thailock Fastener, Chon Buri	32,9 %

(58) Para los productores exportadores de Tailandia que no cooperaron, dado que el nivel de cooperación era alto y de conformidad con el método general explicado en los considerandos 44 a 46, el margen de dumping establecido provisionalmente es del 32,9 %, expresado en porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad.

f) *República Popular de China*

(59) Para seis productores exportadores de la República Popular de China que cooperaron, al haberles sido rechazado el trato individual, hubo que recoger sus precios de exportación con Eurostat para cubrir las exportaciones totales de la República Popular de China a la Comunidad. Por lo tanto, la comparación podía solamente establecerse mediante el código aduanero, es decir, agrupando varios códigos PCN juntos. Por lo tanto, el valor normal medio ponderado fob frontera nacional de Taiwán se comparó con el precio medio ponderado de exportación fob frontera nacional China al mismo nivel comercial por el código aduanero.

El margen de dumping provisionalmente establecido es el 75,6 %, expresado en porcentaje del precio cif frontera comunitaria.

Por lo que se refiere a la empresa de Hong Kong a la que se concedió trato individual, se comparó el precio normal medio ponderado fob frontera nacional de Taiwán con sus propios precios medios ponderados de exportación fob frontera nacional de China al mismo nivel comercial. El margen de dumping provisonalmente establecido es del 16,2 %, expresado en porcentaje del precio cif frontera comunitaria.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(60) La Comisión examinó si los denunciantes representaban una proporción importante de producción comunitaria total del producto afectado y llegaron a la conclusión de que los productores denunciantes (en adelante denominados «la industria de la Comunidad») representaban el 63 % de la producción total de la Comunidad del producto similar producido durante el período de investigación. La Comisión consideró, por tanto, que los denunciantes representan la industria de la Comunidad en el sentido del apartado 1 del artículo 4 y del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base.

E. PERJUICIO

1. Observaciones previas

(61) A efectos de establecer el perjuicio en el presente procedimiento, la Comisión ha analizado los datos relativos al período de 1992 a noviembre de 1996 (en lo sucesivo denominado «el período considerado»). Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que en cuanto a la evolución de los indicadores del perjuicio durante el período considerado, la Comisión, con el fin de establecer una comparación año por año, ha utilizado las cifras relativas al período de investigación (once meses de 1996) como base para extrapolar las cifras para el año completo de 1996.

El ámbito geográfico de la investigación era la Comunidad tal como estaba formada en el momento de la apertura del procedimiento, es decir, la Comunidad de quince Estados miembros.

2. Acumulación

(62) La Comisión ha examinado si las importaciones de ESAI originarios de la República Popular de China, India, Malasia, Corea, Taiwán y Tailandia deben evaluarse acumulativamente de conformidad con el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

La Comisión concluyó que los ESAI importados de los países concernidos era semejante en todos los aspectos (debe considerarse que los ESAI importados se producen de acuerdo con las mismas normas de calidad que los productos comunitarios, generalmente una norma DIN o ISO), son permutables y se comercializan en la Comunidad a través de canales de ventas comparables en condiciones comerciales similares y, en especial, se venden sustancialmente a niveles de precios similares, inferiores a los de la industria de la Comunidad. Se consideró que los ESAI importados competían pues entre sí y con los ESAI producidos en la Comunidad.

Los volúmenes de importación de cada uno de los seis países concernidos tomados de forma aislada suponían una cuota de mercado no despreciable.

Habida cuenta de lo antedicho, la Comisión consideró que se cumplían todos los criterios establecidos en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, es decir, el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país es más que mínimo y el volumen de importaciones procedentes de cada país no es menospreciable (véase el considerando 64), y era apropiada una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados así como entre los productos importados y los productos comunitarios similares. Las importaciones procedentes de los países concernidos se examinaron pues acumulativamente.

3. Consumo comunitario

(63) El consumo comunitario se basó en las respuestas del cuestionario (volumen de ventas de la industria de la Comunidad), la información de Eurostat (volumen de importaciones) y la denuncia (nivel de ventas de los productores comunitarios no denunciantes).

Sobre dicha base, el consumo comunitario aparente se mantuvo estable en 1992 y 1993 en 47 200 toneladas, y aumentó a 59 900 toneladas en 1994, llegando a las 86 500 toneladas en 1995 y 82 400 toneladas en 1996, lo que representa un aumento global del 75 % durante el período considerado.

Debe tenerse en cuenta que la evolución del consumo aparente está influenciada en gran parte por el comportamiento de los accionistas en el mercado comunitario dado que actúan como intermediarios entre todos los productores de ESAI, tanto la industria de la Comunidad como los exportadores. Las cifras de consumo aparente reflejan, pues, las compras efectuadas por los accionistas durante el período considerado, y no necesariamente las efectuadas por los usuarios. La leve disminución del consumo aparente en 1996 parece ser consecuencia del masivo aumento de las importaciones de los años precedentes.

4. Volumen y cuota de mercado acumulados de las importaciones objeto de dumping

(64) El volumen acumulado de las importaciones objeto de dumping en la Comunidad de ESAI originarios de los países concernidos disminuyó de las 15 800 toneladas en 1992 a 14 800 toneladas en 1993, aumentado a continuación a 20 600 toneladas en 1994 y 42 300 toneladas en 1995, y se mantuvo en un nivel similar en 1996, situándose en 41 200 toneladas, lo que supone un aumento global del 161 %.

La cuota de mercado acumulada de estos países disminuyó desde un 33,5 % en 1992 a un 31,4 % en 1993 y aumentó después al 34,3 % en 1994, el 48,9 % en 1995 y el 50,1 % en 1996, lo que representa un aumento del 17 % durante el período considerado. En el período de investigación, las cuotas de mercado de cada uno de los países concernidos eran del 2 % para Tailandia, el 3 % para la India, el 3,2 % para Corea, el 5,3 % para Malasia, el 12,5 % para la República Popular de China y el 24 % para Taiwán.

5. Subcotización de precios

(65) Por lo que se refiere a la subcotización de precios, el análisis se efectuó por tipo de ESAI. Para cada tipo, la Comisión comparó los exportadores y los precios de venta medios ponderados mensuales de la industria de la Comunidad libres de todas las rebajas e impuestos, calculados sobre la base de las ventas al primer cliente independiente, debidamente ajustados para tener en cuenta las diferencias entre canales de distribución. El precio de venta medio mensual de la industria de la Comunidad se ponderó en relación con el volumen de ventas de cada empresa. Se comparó entonces este precio de venta medio mensual comunitario con la cifra correspondiente para cada exportador concernido sobre la base de sus precios mensuales de reventa en la Comunidad y ponderado respecto al volumen de ventas.

Para alcanzar un nivel comercial comparable a las ventas de la industria de la Comunidad, se han ajustado los precios de importación de los países concernidos para tener en cuenta costes de post-importación (incluidos los costes de manipulación, financiación y transporte), costes de reenvasado y derechos de aduana. Los ajustes se basaron en la información recibida de los importadores.

Se expresan los márgenes de subcotización en porcentaje de los precios de la industria de la Comunidad (a precio de fábrica) a diferencia del método de cálculo de los márgenes de venta a bajo precio que se expresan en porcentaje del precio medio ponderado comunitario. Los márgenes de subcotización son los siguientes:

País/empresa	Margen de subcotización
República Popular de China	del 38,4 % al 38,9 %
Malasia	del 20,1 % al 56,5 %
Taiwán	del 23,1 % al 60,5 %
India	del 23,2 % al 34,7 %
Corea	22,4 %
Tailandia	del 23,6 % al 33,0 %

Se comprobó una subcotización global del precio medio ponderado de todos los países concernidos del 28 % durante el período de investigación.

6. Situación de la industria de la Comunidad

6.1. *Capacidad de producción e índices de utilización*

(66) El volumen de producción del producto afectado producido por la industria de la Comunidad aumentó de 12 800 toneladas en 1992 a 12 900 toneladas en 1993, a 23 100 toneladas en 1994, disminuyó ligeramente a 22 400 toneladas en 1995 y siguió descendiendo hasta 19 000 toneladas en 1996, lo que representa un aumento global del 48 % durante el período considerado.

Debe tenerse en cuenta que la producción aumentó perceptiblemente de 1993 a 1994 (80 %). Sin embargo, este aumento en la producción se debe principalmente a la adquisición por parte de uno de los productores comunitarios denunciantes de una empresa no denunciante que produce el producto afectado. La capacidad de la industria de la Comunidad, las ventas, las inversiones y los niveles de empleo tratados más adelante también reflejan esta adquisición.

La capacidad de la industria de la Comunidad aumentó un 91 % en el mismo período. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que a pesar del aumento de la producción, los niveles de utilización de la capacidad disminuyeron durante este período, pasando del 81 % en 1992 al 63 % en 1996.

6.2. *Existencias*

(67) Las existencias de la industria de la Comunidad aumentaron perceptiblemente durante el período, de 2 400 toneladas en 1992 a 2 900 toneladas en 1993, 4 600 toneladas en 1994, 5 200 toneladas en 1995 y 5 300 toneladas en 1996, lo que representa un aumento del 124 % durante el período considerado.

6.3. *Volumen de ventas y cuota de mercado*

Las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario aumentaron de 12 400 toneladas en 1992 a 13 200 toneladas en 1993, 17 900 toneladas en 1994, disminuyendo ligeramente a 17 400 toneladas en 1995 y luego aún más a 15 800 toneladas en 1996, lo que representa un aumento global de 3 400 toneladas (el 27 %). Este aumento de ventas es modesto comparado con el aumento en el consumo de 35 200 toneladas (75 %) durante el período considerado.

La cuota de mercado de la industria de la Comunidad aumentó del 26 % en 1992 a un 28 % en 1993 y un 30 % en 1994, disminuyendo después a un 20 % en 1995 y un 19 % en 1996, lo que representa una pérdida global del 7 % durante el período considerado.

6.4. *Precios*

(68) El precio de venta medio ponderado de los ESAI vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario mostró entre 1992 y 1996 un aumento global despreciable. El precio de venta medio ponderado de la industria de la Comunidad expresado en ecus por tonelada disminuyó de 3,36 en 1992 a 3,19 en 1993, a 3,02 en 1994, aumentado a 3,89 en 1995 y disminuyendo a 3,40 en 1996. Debe tenerse en cuenta que los precios de las importaciones afectadas permanecían siempre perceptiblemente por debajo de los de la industria de la Comunidad y hay que considerar el movimiento de precios en relación con el aumento sustancial del consumo, en especial de 1994 a 1995.

6.5. *Rentabilidad*

(69) La situación financiera de la industria de la Comunidad pasó del −3 % en 1992 a un 1,5 % en 1993, un 4,7 % en 1994, un 9,1 % en 1995 y bajó a un 0,1 % en 1996. La mejora de la rentabilidad en los años iniciales puede atribuirse a los esfuerzos de la industria para mejorar la productividad (véase el considerando 72).

Cabe resaltar que la rentabilidad de la industria de la Comunidad mejoró perceptiblemente en 1994 y 1995. Esta situación debe valorarse en relación con la pérdida significativa de cuota de mercado de la industria comunitaria durante el mismo período (un descenso del 10 % entre 1994 y 1995). Ello muestra que la industria comunitaria intentó mantener beneficios a expensas de la cuota de mercado. Sin embargo, la industria de la Comunidad casi alcanzó el punto muerto (un leve beneficio del 0,1 %) en 1996, además de sufrir una pérdida de cuota de mercado.

La rentabilidad media ponderada del 0,1 % durante el período de investigación supone la rentabilidad más baja desde 1992.

6.6. *Inversiones*

(70) Las inversiones (expresadas en ecus) aumentaron en conjunto un 72 %, de 764 700 en 1992 a 1 993 900 en 1993, a 3 658 600 en 1994, disminuyendo a 1 520 100 en 1995 y a 1 312 000 en 1996. El aumento global en inversiones durante el período considerado se debe al nivel de inversión necesario para mantener la competitividad en la industria de ESAI. Se comprobó que esta industria necesita reemplazar constantemente su maquinaria y hacer nuevas inversiones para cumplir los requisitos ambientales.

Debe tenerse en cuenta que las altas inversiones efectuadas en 1994 pueden, en general, atribuirse a la adquisición de una empresa productora por parte de una industria de la Comunidad (véase el considerando 66).

6.7. *Empleo*

(71) El empleo se incrementó un 16 % durante el período considerado, pasando de 325 personas empleadas en 1992 a 378 en 1996. Debe también tenerse en cuenta que este aumento en el empleo es un reflejo de la expansión del mercado. Todos los productores comunitarios, incluidos los no denunciantes, emplearon un total de 574 personas durante el período de investigación.

6.8. *Productividad*

(72) La productividad de la industria de la Comunidad creció un 10 % entre 1992 y 1996.

6.9. *Conclusión sobre el perjuicio*

(73) La Comisión concluyó que la industria de la Comunidad había sufrido una presión significativa sobre los precios a causa de importaciones originarias de los países afectados durante el período considerado, que se introducían en el mercado comunitario en cantidades crecientes y se constató que subcotizaban perceptiblemente los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación. Por consiguiente, la industria de la Comunidad perdió, pese al aumento de la producción y de la productividad, una cuota de mercado significativa en un momento en que crecía el consumo en el mercado. Debe tenerse en cuenta que los niveles de existencias han aumentado de manera continua y ostensible.

Además, tras experimentar una mejora en 1994-1995, la situación financiera de la industria de la Comunidad era pobre y en gran parte insuficiente habida cuenta de las expectativas y de la inversión emprendida por la industria (en el período de investigación se registró un beneficio medio ponderado del 0,1 %). En conjunto debe tenerse en cuenta que la situación de la industria comunitaria se deterioró particularmente en los años posteriores del período considerado (1994 a 1996).

Según lo antedicho, la Comisión ha concluido provisionalmente que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante en el sentido del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base.

7. Causalidad del perjuicio

7.1. *Efectos de las importaciones objeto de dumping*

(74) La Comisión examinó si el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad había sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular de China, India, Malasia, Corea, Taiwán y Tailandia.

Existe una clara coincidencia entre la significativa subcotización de precios constatada durante el período considerado y el deterioro de la situación de la industria comunitaria. Ello se evidencia de manera especial por la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Comunidad y el deterioro de su rentabilidad en el período de investigación.

Por lo que se refiere a las cuotas de mercado, hay que tener en cuenta que, de 1992 a 1996, las importaciones procedentes de los países concernidos se incrementaron por encima del índice de consumo (un aumento global del 161 %). Ello supone un aumento global de su cuota de mercado del 17 %, mientras que las cuotas de mercado de la industria comunitaria disminuyeron un 7 %. En especial, el significativo aumento de las importaciones entre 1994 y 1995 (un aumento de 15 %) coincidió con la pérdida de cuota de mercado (menos 10 %) de la industria de la Comunidad en este período.

Así pues, la Comisión concluyó que la pérdida de cuota de mercado sufrida por la industria comunitaria puede atribuirse enteramente al aumento de la cuota de mercado de los países concernidos.

La situación financiera de la industria comunitaria era pobre al principio y al final del período considerado, mostrando su incapacidad para sacar provecho de sus inversiones o del aumento de la demanda de ESAI en el mercado comunitario. Aunque la situación financiera de la industria de la Comunidad mejoró en 1994 y 1995 ello se produjo en un momento en que estaba perdiendo cuota de mercado, mostrando que la estrategia de la industria de la Comunidad se encontraba bajo la presión de las importaciones objeto de dumping para mantener los beneficios a expensas de la cuota de mercado. Sin embargo, la continua presión de las

importaciones objeto de dumping hizo que la industria de la Comunidad perdiera en 1996 la cuota de mercado y los beneficios. En especial, el efecto acumulado del aumento masivo de las importaciones en el período considerado, que propició en 1996 un exceso de suministro en el mercado comunitario, forzó a la industria de la Comunidad a bajar sus precios al tiempo que seguía perdiendo cuota de mercado. En este contexto, el impacto negativo del volumen cada vez mayor de las importaciones se vio agravado por la significativa subcotización de precios en este período.

7.2. ***Efecto de otros factores***

(75) La Comisión examinó si el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad podía deberse a otros factores al margen de las importaciones objeto de dumping. En especial, la Comisión estudió la trayectoria del consumo, la evolución y el impacto de las importaciones procedentes de otros terceros países, y la incidencia de los aumentos en el coste de las materias primas.

a) *Consumo*

(76) La Comisión examinó si la evolución del consumo afectaba a la situación de la industria comunitaria. Conviene tener en cuenta que, si bien se produjo un leve descenso del consumo al final del período considerado (4 100 toneladas), el nivel global de consumo aumentó sustancialmente en 35 200 toneladas (75 %). Es, por tanto, muy poco probable que el perjuicio pudiera atribuirse de manera significativa a la tendencia del consumo.

b) *Importaciones procedentes de otros terceros países*

(77) En cuanto a las importaciones procedentes de otros terceros países no afectados por el presente procedimiento, la Comisión constató que, aunque dichas importaciones representaban una cuota significativa del mercado comunitario (el 20 % en el período de investigación), disminuyeron en conjunto durante el período considerado, pasando del 25 % en 1992 a un 23 % en 1993, un 20 % en 1994 y un 19 % en 1995 y 1996.

En este contexto, la Comisión examinó en particular la evolución de los volúmenes y precios de las importaciones procedentes de Sudáfrica y Filipinas, pues se alegó que las importaciones procedentes de estos países habían influido en la situación de la industria comunitaria y que la denuncia era discriminatoria al no haber sido incluidos estos países.

Sudáfrica

(78) Aunque las cifras de Eurostat mostraron la existencia de importaciones procedentes de Sudáfrica durante el período, los datos relativos a estas importaciones fueron provisionalmente considerados no fiables.

Filipinas

(79) La cuota de mercado de importaciones procedentes de Filipinas disminuyó ligeramente durante el período considerado, pasando de un 3 % en 1992 a un 2 % en 1996. Además, los precios de las importaciones filipinas eran perceptiblemente más altos que los precios cobrados por los países concernidos. La Comisión considera por tanto que las importaciones procedentes de Filipinas no han contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

Otros terceros países

(80) La Comisión constató que la cuota de mercado total de otros terceros países disminuyó durante el período considerado (de un 19 % en 1992 a un 14 % en 1996) y que se comprobó que los precios de estas importaciones eran significativamente más altos que los de las importaciones objeto de dumping. Así pues, la Comisión consideró que estas importaciones también se habían visto afectadas desfavorablemente por las importaciones objeto de dumping y que, por consiguiente, no habían contribuido al perjuicio sufrido por la industria comunitaria.

c) *Materias primas*

(81) La Comisión estudió también si el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad podía haber sido causado por el aumento de los costes de las materias primas durante el período considerado, pues se alegó que estos aumentos eran, al menos en parte, responsables del perjuicio sufrido. A este respecto, la Comisión constató que las fluctuaciones en las materias primas no eran suficientemente significativas, en especial en 1996, para incidir en la viabilidad de la industria de la Comunidad.

d) *Otros argumentos*

(82) Se ha alegado que se realizaron prácticas anticompetitivas entre la industria de la Comunidad durante el período considerado y que la industria de la Comunidad contribuyó por tanto al perjuicio sufrido.

Sin embargo, la Comisión constató que la alegación no era corroborada por las conclusiones de la investigación y por tanto no se tuvo en cuenta este argumento en la etapa provisional.

7.3. ***Conclusión en la causalidad***

(83) Habida cuenta de lo antedicho, la Comisión concluyó que las importaciones procedentes de los seis países concernidos tomadas en conjunto han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

F. INTERÉS COMUNITARIO

1. Consideraciones generales

(84) La Comisión examinó, sobre la base de la información presentada, si, a pesar de la conclusión sobre el dumping y el perjuicio, existían razones poderosas para llegar a la conclusión de que no redundaría en interés de la Comunidad establecer medidas en este caso particular.

Con este fin, la Comisión consideró el impacto de las posibles medidas sobre todas las partes implicadas en el procedimiento y también las consecuencias para estas mismas partes de no establecer medidas provisionales.

2. Recopilación de información

(85) Para evaluar el impacto de las posibles medidas, la Comisión envió cuestionarios de interés comunitario a todas las partes interesadas en las industrias de las fases anteriores y posteriores de la producción conocidas de la Comisión en el momento de iniciar el procedimiento. La Comisión también solicitó información de la industria de la Comunidad sobre el interés comunitario.

La Comisión consideró que las respuestas de las partes contactadas eran fiables dado que la información proporcionada no parecía ser contradictoria. En aquellas circunstancias, la Comisión no consideró necesario llevar a cabo visitas de inspección para su análisis del interés comunitario.

3. La industria abastecedora

3.1. *Situación de los proveedores de materias primas*

(86) La materia prima utilizada en la producción de ESAI es alambrón de acero inoxidable. Esta materia prima es producida por los principales fabricantes europeos de acero inoxidable que suministran la totalidad de las materias primas consumidas por la industria comunitaria. Hay varias categorías de alambrón de acero inoxidable que pueden emplearse en este tipo de producción, sin embargo, las dos más comúnmente utilizados, tanto por la industria de la Comunidad como por los productores de los países concernidos, está el tipo austenístico de acero A2 (AISI 304) y el A4 (AISI 316). Se utilizan estas categorías de acero principalmente debido a su resistencia al calor y a la corrosión y a su superior resistencia. La siguiente información se refiere a datos suministrados por los proveedores contactados de materias primas.

Los proveedores comunitarios de las materias primas afectadas emplearon a más de 5 000 personas en 1996, de las cuales aproximadamente 800 (que representa el 16 % de los empleados) se dedicaban específicamente a la producción de la materia prima afectada. El volumen de negocios total fue en 1996 de 1 400 millones de ecus, de los cuales 120 millones estaban relacionados con las materias primas afectadas (un 8,4 % del volumen de negocios total). El volumen de negocios total descendió aproximadamente un 26,5 % entre 1995 y 1996, y el volumen de negocios relativo a las materias primas afectadas disminuyó un 34 %. Las ventas en la Comunidad también disminuyeron en el mismo período, de 149 millones de ecus en 1995 a 93 millones de ecus en 1996, lo que supone una disminución del 38 %.

Por lo que se refiere a la rentabilidad de las ventas en la Comunidad de las materias primas afectadas, según la información disponible se constató un beneficio medio ponderado del 0,5 % en 1996.

3.2. *Efecto de la imposición/no imposición de medidas*

(87) Aunque las empresas que producen las materias primas afectadas abastecen también otros mercados no pertenecientes a la Unión Europea (UE) y pueden, teóricamente, reorientar sus ventas a estos mercados, es probable que todo descenso importante de la producción comunitaria del producto afectado tenga una incidencia significativa en estas empresas, dado que la industria de la Comunidad es un cliente importante.

Dado que la producción comunitaria total de las materias primas afectadas representa más que una proporción menospreciable del volumen total de negocios y del empleo de las empresas concernidas, se consideró que en caso de imposición de medidas, su situación mejoraría, pues se beneficiarían de más altos volúmenes de ventas y de una mejora en su bajo nivel actual de rentabilidad. Por otra parte, en caso de que no se impusieran las medidas, nada indica que no se acentuaría la tendencia a la baja del volumen de negocios, las ventas y la rentabilidad de las empresas y más adelante surgiera la amenaza de posibles pérdidas de empleo.

4. La industria de la Comunidad

4.1. *Naturaleza y estructura de la industria de la Comunidad*

(88) La industria comunitaria está integrada por pequeñas y medianas empresas establecidas en Francia, España e Italia. La producción es de capital intensivo y altamente automatizada. Debe tenerse en cuenta que los ESAI son productos acabados (es decir, que no deben ser sometidos a otra transformación), que principalmente son consumidos por las industrias de usuario final que incorporan ESAI a diversas aplicaciones (véase el considerando 95).

La producción comunitaria total emplea a unas 600 personas (1996). También se debe tener en cuenta el empleo que aproximadamente ocupa a 800 personas empleadas en la producción de las materias primas afectadas por este procedimiento.

La gama de ESAI está altamente normalizada y tanto la industria comunitaria como los exportadores en los países concernidos producen ESAI de acuerdo con normas homologadas (DIN o ISO).

Dado este alto grado de normalización, los ESAI, y en especial los tipos más corrientes, son sensibles respecto a los precios.

4.2. *Viabilidad de la industria de la Comunidad*

(89) Se recordará que (véase el considerando 70), durante el período considerado para el análisis de perjuicio, la industria de la Comunidad realizó inversiones significativas. Aparte de la adquisición de una empresa por la industria de la Comunidad, estas inversiones se dedicaron principalmente a la renovación de maquinaria. Este ritmo de renovación de la maquinaria se considera necesario para que la industria de la Comunidad siga siendo competitiva en la Comunidad y en otros mercados.

La industria comunitaria produce también una amplia gama de ESAI especiales que varían desde una simple modificación de los ESAI corrientes a productos hechos completamente a medida, que requieren no sólo inversiones adicionales de máquinas-herramientas sino también, y quizás lo que es más importante, una estrecha colaboración técnica entre ellos, los clientes y los proveedores de materia prima (que a menudo realizan una investigación considerable para proporcionar la materia prima apropiada según las especificaciones de los ESAI especiales). En cuanto a la producción de ESAI especiales, debe tenerse en cuenta que la industria de la Comunidad es el principal proveedor, pues los exportadores de terceros países no tienen, por regla general, el nivel necesario de cooperación técnica para la producción de estos ESAI hechos en gran parte a medida.

Se constató que los ESAI especiales podían producirse con la misma maquinaria (con el concurso de máquinas-herramienta especiales) y por la misma mano de obra que los ESAI corrientes, y que, por lo tanto, la producción de ESAI especiales dependió muchísimo de la elaboración de normas, por ejemplo, para extender los gastos generales.

Habida cuenta de lo antedicho y dado el uso cada vez mayor de productos de acero inoxidable en la Comunidad y el consiguiente aumento de la demanda de ESAI especiales, la Comisión considera que es del interés de la Comunidad, en especial de la industria usuaria, que no tiene ninguna fuente alternativa de suministro, mantener en la Comunidad una base de producción de ESAI especiales. La Comisión considera también que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad con respecto a las normas tendría un impacto negativo en la producción de ESAI especiales.

4.3. *Efectos de la imposición de medidas en la industria de la Comunidad*

(90) Para evaluar los efectos de una eventual medida en la industria de la Comunidad, la Comisión ha asumido una situación cada vez mayor de demanda. La Comisión considera que, dado el aumento general en la Comunidad de la producción de acero inoxidable, aumentará también el consumo de ESAI porque, en general, solamente pueden utilizarse ESAI en las aplicaciones de acero inoxidable. En el curso de su investigación, la Comisión constató que el único posible producto sustitutivo de los ESAI eran los elementos de sujeción de acero al carbono con una capa anticorrosión, sin embargo, dada la inferior calidad de dicho producto, no se constató la existencia de tal sustitución.

Tras la imposición de medidas, se espera que aumenten en cierta medida en el mercado comunitario los precios de ESAI y el volumen de ventas. Este aumento permitiría a la industria de la Comunidad recuperar la cuota de mercado perdida y aumentar sus ventas con un futuro aumento del consumo. Aunque es posible reducir el volumen de importaciones, pues la industria de la Comunidad no tiene capacidad para abastecer la totalidad del mercado comunitario (en el período de investigación, la industria de la Comunidad podía cubrir aproximadamente el 36 % de la demanda), esta reducción de las importaciones puede no ser significativa. Con toda probabilidad, el nivel de precios de la industria de la Comunidad y cualquier aumento del volumen de ventas aumentaría para permitir el restablecimiento de su situación financiera, permitiendo así a las empresas concernidas seguir comerciando e invirtiendo en las nuevas capacidades. Sin embargo, dadas las fuentes alternativas de suministro es poco probable que el posible aumento de precio sea tan elevado como el nivel de derechos.

4.4. *Efectos de la no imposición de medidas en la industria de la Comunidad*

(91) En caso de que no se impongan medidas, es probable que se mantenga la evolución negativa de la industria comunitaria, que a largo plazo dé lugar al cierre de empresas. La industria de la Comunidad se caracteriza particularmente por su pérdida de cuota de mercado y por una situación financiera negativa. En este contexto es probable que se produzca en el futuro una pérdida de empleo. Según lo explicado anteriormente, en caso de que se mantenga la tendencia negativa, no sólo incidiría en la producción del producto afectado sino también en la producción de ESAI especiales, que los países concernidos no producen en volumen significativo.

En conclusión, dado que el análisis de la industria de la Comunidad indicó que es estructuralmente viable, se espera que las medidas sean eficaces en el sentido de que brinden a la industria la oportunidad de recuperarse de los reveses sufridos. Aun cuando los precios de la industria comunitaria no aumentarían necesariamente tanto como los derechos, se espera que mejore su volumen de ventas y recupere la cuota de mercado perdida. Con aumento de volumen de la industria comunitaria también se reducirían costes unitarios y aumentaría la rentabilidad. Por tanto, se considera que es del interés de la industria comunitaria imponer medidas.

5. Importadores y comerciantes

5.1. *Estructura de la importación y de los canales de distribución*

(92) La distribución de ESAI en la Comunidad se caracteriza por un número considerable de importadores/comerciantes que almacenan gran cantidad de existencias del producto afectado. Fundamentalmente, los importadores/comerciantes intervienen entre los productores (comunitarios y no pertenecientes a la UE) y los usuarios, y su actuación en el mercado tiene una gran incidencia en los precios de ESAI. Se constató que la industria de la Comunidad tiene poco o ningún contacto directo con las industrias usuarias y por tanto se basa para la casi totalidad de sus ventas en una red de distribución bien establecida. Dado el gran número de intervinientes en la red de distribución y su importante papel, su situación merece un análisis pormenorizado.

5.2. *Situación económica de los importadores/comerciantes*

(93) En primer lugar debe tenerse en cuenta que, aunque los importadores/comerciantes almacenen existencias significativas del producto afectado, comercian también con un gran número de productos que no están afectados por el presente procedimiento.

La Comisión constató que en 1996 el volumen de negocios total medio de los importadores/comerciantes fue de 262 millones de ecus, mientras que el volumen de negocios relativo al producto afectado fue de 79 millones de ecus, lo que representa un 30 %. Según la información disponible se calculó el empleo total en 4 500 personas, de las que 1 600, es decir, un 35 %, estarían relacionados con el producto afectado. Dado que los importadores/comerciantes tratan mercancías tanto comunitarias como importadas, aproximadamente la mitad del empleo relativo al producto afectado puede atribuirse a actividades relacionadas con importaciones procedentes de los países concernidos. Por lo que se refiere a la situación financiera de los importadores/comerciantes en 1996 debe tenerse en cuenta que los beneficios oscilaron en general entre un 8 % y un 35 %. Se comprobó que en 1995 la situación fue bastante similar.

5.3. *Efecto de la imposición/no imposición de las medidas*

(94) Según lo expuesto anteriormente, la Comisión considera que, en caso de imposición de medidas, se incrementarán los precios de ESAI en el mercado comunitario. Aunque los precios de las importaciones con toda probabilidad aumentarán en la misma medida que los derechos, los precios de los productos comunitarios pueden no aumentar en la misma medida. Es probable que este aumento de precios tenga una incidencia negativa en los importadores y comerciantes que pueden ver mermados sus márgenes, sin embargo, conviene notar que los importadores también actúan en gran medida como comerciantes y pueden elegir una fuente alternativa de suministro, por ejemplo, ESAI de producción comunitaria, así que es poco probable que las actividades de estos operadores económicos resulten, por lo general, perjudicadas. En especial, se constató que los márgenes de los importadores/comerciantes han permanecido rentables durante este período, pues cualquier impacto negativo de aumentos de precio puede minimizarse combinando márgenes reductores con aumentos del precio a las industrias usuarias.

Además, debe observarse que, dado que la industria de la Comunidad no está en condiciones de satisfacer la totalidad del consumo en el mercado comunitario, no es probable que la importancia de la red de importación y de distribución se vea afectada por la imposición de medidas, es decir, se prevé que el volumen de importaciones siga siendo significativo y la industria de la Comunidad continue utilizando la red de distribución para la casi totalidad de sus ventas en la Comunidad.

A tenor de lo antedicho, la Comisión consideró que, de no imponerse medidas, se mantendrá probablemente la tendencia positiva observada en la situación de los importadores/comerciantes, aunque, en caso de que se impusieran medidas, su situación no empeoraría perceptiblemente.

6. Usuarios

6.1. *Naturaleza y estructura de las industrias usuarias*

(95) La Comisión constató que los ESAI no se vendían directamente a los consumidores y por lo tanto limitó su análisis de interés comunitario a la incidencia de las medidas en los usuarios.

Los ESAI se emplean en una amplia variedad de aplicaciones, por lo que el presente procedimiento afecta a gran número de industrias usuarias. La Comisión constató que los ESAI eran principalmente consumidos por las siguientes industrias usuarias (lista no exhaustiva): productos alimenticios, servicios de restauración, equipo médico y farmacéutico, electrodomésticos (línea blanca), automóvil, marítimo y construcción naval, construcción, medio ambiente, energía, química y petroquímica y transporte.

Dado el número de industrias usuarias concernidas y, además, la amplia gama de aplicaciones en cada sector, la información disponible para el análisis de la Comisión ha sido muy limitada.

6.2. *Situación económica de los usuarios*

(96) El volumen de negocios total de las industrias usuarias osciló entre 3 y 460 millones de ecus, lo que refleja las enormes diferencias en las dimensiones de las empresas concernidas. Además, la proporción del volumen de negocios relativo al producto afectado pasó del 0,1 % a tan solo el 6 % mostrando que los ESAI no representan un interés importante para estas empresas. Paralelamente al volumen de negocios, el personal empleado por las empresas concernidas oscilaba entre 19 y 2 500, y el número de empleados relacionados con los ESAI estaba entre 1 y 40.

Para examinar la posible incidencia en los usuarios de la imposición de medidas, la Comisión consideró hasta qué punto el coste de los ESAI tenía un impacto en el producto final producido por las industrias usuarias y constató que la incidencia de los ESAI era menospreciable.

6.3. *Efecto de la imposición/no imposición de las medidas*

(97) Según lo anteriormente expuesto, la Comisión considera que, en caso de imposición de medidas, aumentarán los precios de los ESAI en el mercado comunitario. Es probable, por tanto, que el coste de tal aumento de precio repercuta en cierta medida en los usuarios, si bien el grado dependerá tanto del comportamiento de la industria de la Comunidad en su estrategia de valoración como de los importadores/distribuidores.

En cualquier caso, dada la incidencia menospreciable del coste de los ESAI en el producto final producido por las industrias usuarias, es poco probable que un incremento de estos costes tenga un efecto significativo. Además, dado que la Comisión considera que el volumen total de importaciones seguramente no se reduciría perceptiblemente ya que la industria de la Comunidad no puede satisfacer el consumo comunitario total, no es probable que las industrias usuarias sufran una reducción del suministro de ESAI a consecuencia en la imposición de medidas.

Por otra parte, en caso de que no se impusieran las medidas, las industrias usuarias continuarían beneficiándose de los bajos precios actuales de los ESAI en el mercado comunitario. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que, en caso de reducción o de posible desaparición de la producción comunitaria de ESAI, el suministro de ESAI especiales se reduciría también con la consiguiente incidencia negativa para los usuarios. Según lo expuesto anteriormente, los ESAI especiales se producen principalmente en la Comunidad, y la Comisión estima que se tiende a un consumo cada vez mayor.

7. Conclusión sobre el interés comunitario

(98) La información proporcionada por las partes ha permitido a la Comisión valorar los diversos intereses implicados, tal como establece el apartado 1 del artículo 21 del Reglamento de base, y el efecto global de la imposición o de la no imposición de las medidas antidumping. Para llevar a cabo este examen, la Comisión tuvo especialmente en cuenta la necesidad de eliminar los efectos distorsionadores del comercio del dumping perjudicial y de restablecer la competencia eficaz.

Cabe esperar que los efectos de la imposición de medidas brinden a la industria comunitaria la oportunidad de recuperar la cuota de mercado perdida y restablecer la rentabilidad, con los consiguientes aspectos positivos para la situación competitiva en el mercado comunitario. Se espera que estos efectos positivos ayuden también a la industria de suministros y aseguren la permanencia y el posible desarrollo de la industria de ESAI especiales.

Aunque es probable que persistan para los importadores/comerciantes los efectos negativos ocasionados por el probable aumento de precio, su incidencia puede reducirse disminuyendo márgenes que a menudo son significativos (véase el considerando 93) o aumentando los costes para la industria usuaria. La industria usuaria, a su vez, es poco probable que sufra graves consecuencias de dicho aumento dada la baja incidencia de los ESAI en sus productos finales. Además, se beneficiarían del mantenimiento e incluso aumento de los ESAI especiales en el mercado comunitario.

Habida cuenta de lo antedicho, la Comisión considera que no existe ninguna razón de peso que impida la imposición de medidas y que la aplicación de tales medidas antidumping redundaría en interés de la Comunidad.

G. MEDIDAS PROPUESTAS

Nivel de eliminación de perjuicio

(99) Al calcular el importe de los derechos necesarios para eliminar los afectos del dumping perjudicial y permitir la recuperación de la industria de la Comunidad, se consideró que toda medida debe permitir a la industria comunitaria que cubra sus costes de producción y obtenga en general un beneficio razonable de las ventas del producto similar. A este respecto, se constató que un margen de beneficio del 5 % del volumen de negocios podía considerarse el mínimo apropiado que la industria de la Comunidad podría obtener en ausencia del dumping perjudicial.

Para calcular el importe de los derechos, se estableció un nivel de precios que permitiera a la industria de la Comunidad alcanzar este resultado. Puesto que había diversas categorías de ESAI, la Comisión calculó un nivel de precios para cada categoría que consistía en el coste medio ponderado de la producción de la industria comunitaria, más un margen de beneficio del 5 %.

Se consideró que los derechos debían cubrir, para cada categoría correspondiente, la diferencia entre el precio calculado y los precios de venta reales de los exportadores en la Comunidad. Tales derechos permitirían a la industria comunitaria aumentar sus precios hasta un nivel de beneficio razonable. Para determinar el nivel de los derechos se han expresado los aumentos de precio así establecidos como porcentaje del valor medio ponderado franco en la Comunidad de las mercancías importadas, a diferencia de los márgenes de subcotización que se expresan como porcentaje de los precios medios ponderados de la industria de la Comunidad a precio de fábrica.

Se constataron los siguientes niveles de eliminación de perjuicio:

República Popular de China	del 87,3 % al 88,8 %
Malasia	del 41 % al 161 %
Taiwán	del 41,1 % al 206,9 %
India	del 47,9 % al 77,3 %
Corea	44,5 %
Tailandia	del 50,0 % al 69,8 %

(100) Puesto que los márgenes de eliminación de perjuicio así establecidos exceden los márgenes de dumping establecidos para los exportadores chinos, malasios, taiwaneses, coreanos y tailandeses, los derechos deberían basarse en los márgenes de dumping, y puesto que los márgenes de eliminación de perjuicio establecidos para los exportadores indios eran más bajos que los márgenes de dumping los derechos para los exportadores indios deberían basarse en los márgenes de eliminación de perjuicio, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base.

(101) Los derechos antidumping provisionales para la República Popular de China, Malasia, Taiwán, Corea y Tailandia, deben, por tanto, corresponder a los márgenes de dumping establecidos respectivamente en los considerandos 50 a 59, y los derechos antidumping para la India deben corresponder a los márgenes del considerando 49 y el considerando 99.

H. DERECHOS DE LAS PARTES INTERESADAS

(102) En el interés de una buena gestión debe establecerse un plazo durante el que las partes afectadas puedan hacer saber sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia. Además, debe recordarse que las conclusiones del presente Reglamento son provisionales y pueden ser reconsideradas a efectos de cualquier derecho definitivo que la Comisión pueda proponer,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de elementos de sujeción de acero inoxidable y sus partes, clasificados en los códigos NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 y 7318 16 30 y originarios de la República Popular de China, India, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia.

2. El tipo del derecho aplicable al precio neto, franco frontera de la Comunidad no despachado de aduana, será el siguiente:

País	Productor	Tipo de derecho (%)	Código adicional Taric
República Popular de China	Power Van Industrial Co., Ltd.	16,2	8333
	Las demás empresas	75,7	8900
Malasia	Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd.	6,6	8334
	Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd.	9,5	8335
	Las demás empresas	9,5	8900

País	Productor	Tipo de derecho (%)	Código adicional Taric
Taiwán	Arrow Fastener Co. Ltd.	8,3	8336
	Sen Chang Industrial Co., Ltd.	12,5	8337
	Tong Hwei Enterprise Co., Ltd.	12,5	8338
	Rodex Fasteners Corp.	11,0	8408
	CLC Industrial Co., Ltd.	9,6	8409
	Min Hwei Enterprise Co., Ltd.	12,5	8414
	Las demás empresas	27,7	8900
India	Lakshmi Precision Screws Ltd.	47,9	8415
	Kundan Industries Ltd.	53,6	8416
	Audler Fasteners	77,3	8417
	Las demás empresas	133,5	8900
República de Corea	Daegil Trading Co. Ltd.	24,0	8418
	Las demás empresas	26,7	8900
Tailandia	A.B.P. Stainless Fastener Co., Ltd.	18,3	8419
	Dura Fasteners Co., Ltd.	13,3	8420
	Thailock Fasteners Co., Ltd.	32,9	8421
	Las demás empresas	32,9	8900

3. Salvo que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 estará supeditado al depósito de una fianza igual al importe del derecho provisional.

Artículo 2

De conformidad con el artículo 20 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes afectadas pueden dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas oralmente por la Comisión en el plazo de un mes desde la fecha de la entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes afectadas pueden hacer observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes desde la fecha de su entrada en vigor.

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 4 de septiembre de 1997.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Vicepresidente