REGULAMENTO (CE) Nº 1732/97 DA COMISSÃO

de 4 de Setembro de 1997

que cria um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de parafusos e suas componentes, de aço inoxidável, originários da República Popular da China, da Índia, da Malásia, da República da Coreia, de Taiwan e da Tailândia

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) nº 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], tal como alterado pelo Regulamento (CE) nº 2331/96 do Conselho [2], e nomeadamente, o seu artigo 7º,

Após consulta do Comité Consultivo,

Considerando o seguinte:

A. PROCESSO

(1) Em Dezembro de 1996, a Comissão anunciou, em aviso publicado no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias* [3], o início de um processo *anti-dumping* relativo às importações comunitárias de parafusos e suas componentes, de aço inoxidável, originários da República Popular da China (adiante designada «China»), da Índia, da Malásia, da República da Coreia (adiante designada «Coreia») e de Taiwan e deu início a um inquérito.

Em Janeiro de 1997, a Comissão anunciou, em aviso publicado no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias* [4], o alargamento do processo às importações originárias da Tailândia.

(2) O processo foi iniciado e subsequentemente alargado na sequência de duas denúncias apresentadas pelo European Industrial Fasteners Institute (EIFI), em nome dos produtores comunitários que representam uma parte importante da produção comunitária do produto em causa. As denúncia continham elementos de prova da existência de *dumping* no que respeita ao referido produto e de um prejuízo importante dele resultante, que foram considerados suficientes para justificar o início de um processo.

(3) A Comissão comunicou oficialmente a abertura do processo aos produtores, aos exportadores e aos importadores conhecidos como interessados, bem como aos representantes dos países de exportação e aos autores da denúncia, e deu às partes interessadas a oportunidade de comunicarem os seus pontos de vista por escrito e de solicitarem uma audição.

(4) A Comissão enviou questionários a todas as partes conhecidas como interessadas, tendo recebido respostas dos produtores comunitários autores da denúncia, de quatro empresas da Índia, de duas empresas da Malásia, de uma empresa da Coreia, de sete empresas de Taiwan, de três empresas da Tailândia, de seis empresas da China, de uma empresa de Hong Kong que exporta produtos originários da China, de uma empresa do Brasil (previsto inicialmente como país análogo) e de um importador comunitário ligado a uma empresa da Malásia. A Comissão recebeu igualmente respostas de dois importadores não ligados da Comunidade.

(5) A Comissão verificou todas as informações que considerou necessárias para efeitos de uma determinação preliminar do *dumping* e do prejuízo, tendo efectuado inquéritos nas instalações das seguintes empresas:

Produtores comunitários

— Bulnava srl, Milão (Itália),

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

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

— Tornillería del Besos SA (Torbesa), Barcelona (Espanha),

— Ugivis SA, Belley (França).

Produtores/exportadores e empresas ligadas nos países de exportação

Índia

— Audler Fasteners, Vasai,

— Lakshmi Precision Screws Ltd, Rohtak,

— Kundan Industries Ltd, Vasai,

— Tata Exports Ltd, Bombay.

Malásia

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

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

Coreia

— Daegil Trading Co. Ltd, Seoul.

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

Taiwan

— Arrow Fastener Co. Ltd, Taipei,

— CLC Industrial Co Ltd, Tainan,

— 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,

Tailândia

— Dura Fastener Co., Ltd, Samutprakarn,

— A.B.P. Stainless Fastener Co., Ltd, Ayutthaya,

— Thailock Fastener Co., Ltd, Chon Buri.

Hong Kong (empresa que exportam produtos originários da China)

— Power Van Industrial Co. Ltd,

— Tung Wah Metal Manufactory (ligada a uma empresa da China).

Brasil (inicialmente previsto como país análogo)

— Industrias Micheletto, Canoas.

Importador ligado na Comunidade

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

Importador não ligado na Comunidade

— Acton SA, La Grand-Croix, França.

(6) O inquérito de *dumping* abrangeu o período compreendido entre 1 de Janeiro de 1996 e 30 de Novembro de 1996 (a seguir denominado o «período de inquérito»). O exame do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1992 e 30 de Novembro de 1996.

B. PRODUTO CONSIDERADO E PRODUTO SIMILAR

1. Produto considerado

(7) Os produtos considerados são os parafusos e suas componentes, de aço inoxidável (a seguir designados «PPAI»), isto é, porcas e parafusos de aço inoxidável utilizados para unir mecanicamente dois ou mais elementos, classificados nos códigos NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 e 7318 16 30.

Os parafuso são elementos de fixação com a haste espiralada. Podem ser utilizados sem qualquer outra peça como elementos de fixação em madeira (parafusos de madeiras) ou chapas metálicas (parafusos autoenroscantes) ou ser combinados com uma porca e uma ou mais anilhas. A cabeça do parafuso pode ter diversas formas (redonda, com encaixe interior, plana, sextavada, etc.) e o diâmetro e o comprimento da haste também são variáveis. O espiralado da haste pode abranger uma parte ou a totalidade do seu comprimento.

Os PPAI são utilizados em várias indústrias de consumo e numa ampla gama de aplicações finais que requerem resistência à corrosão atmosférica e química e em que a higiene também pode desempenhar um papel essencial, tal como o equipamento destinado a processar e a armazenar produtos alimentares, as instalações da indústria química, a produção de equipamento médico, equipamentos de iluminação pública, a construção naval, etc.

(8) Existem muitos tipos de PPAI, sendo cada um deles definido pelas suas características técnicas e físicas específicas e pelo grau de aço inoxidável com que são fabricados. No entanto, todos os produtos considerados que são abrangidos pela ampla definição de parafuso têm as mesmas características físicas de base e as mesmas utilizações e são distribuídos pelos mesmos canais de distribuição. Consequentemente, são considerados como formando uma única categoria de produtos para efeitos do presente inquérito. No entanto, foi decidido que, para efeitos dos aspectos técnicos do inquérito, sera mais adequado dividir o produto em causa em «tipos» e recolher e tratar os dados com base nesses tipos. Para este efeito, foram considerados cinco critérios (1), Cada combinação destes critérios, que é referida como «número de controlo do produto» (adiante designada «ncp»), corresponde a um tipo específico de PPAI.

(9) No decurso do inquérito, verificou-se que alguns PPAI não normalizados tinham sido vendidos pelos exportadores em causa. Estes produtos, fabricados por encomenda, não estão classificados em qualquer nomenclatura de produto. Apesar de o seu custo, preço e margem de lucro serem invulgarmente elevados e, consequentemente, não serem representativos dos PPAI normais, são no entanto considerados como produtos similares. No entanto, a determinação de *dumping* baseou-se apenas nos PPAI normais, que foram considerados suficientemente representativos das exportações totais de PPAI para a Comunidade.

(10) No decorrer do inquérito, foi alegado que as porcas de aço inoxidável (código NC 7318 16 30) deveriam ser excluídas do âmbito do inquérito uma vez que não existia qualquer produção desse produto na Comunidade. No entanto, deve assinalar-se que o facto de um tipo específico de produto já não ser produzido pela indústria comunitária não é, por si só, suficiente para determinar a exclusão do produto do âmbito de um processo *anti-dumping*. De qualquer maneira, a Comissão considerou que, apesar de uma parte importante do consumo comunitário de porcas de aço inoxidável ser importado, em especial dos países em causa, a indústria comunitária tem uma certa produção deste produto que podeira ser afectada pelas importações em causa.

(1) Estes critérios são os seguintes: 1. código NC; 2. tipo de matéria-prima utilizada; 3. número DIN, isto é, número de código em que o produto é classificado no âmbito da nomenclatura DIN; 4. diâmetro em milímetros; 5. comprimento em milímetros.

Muito provavelmente, os produtores que mantiveram uma capacidade de produção de porcas teriam aumentado ou retomado essa produção logo que tivesse sido restabelecido un nível de preços razoável no mercado comunitário. Nas circunstâncias actuais, os serviços da Comissão consideraram que não se justificava a exclusão das porcas do âmbito do inquérito.

2. Produto similar

(11) A Comissão considerou que os PPAI produzidos e vendidos nos respectivos mercados internos da Índia, Malásia, Coreia, Taiwan e Tailândia, os exportadores para a Comunidade a partir dos países em causa, e os produzidos e vendidos pela indústria comunitária, têm as mesmas utilizações e características físicas, químicas e técnicas. Por conseguinte, considerou que todos eles são produtos similares na acepção do nº 4 do artigo 1º do Regulamento (CE) nº 384/96 (adiante designado como «regulamento de base»).

C. *DUMPING*

1. Valor normal

a) *Índia*

(12) Duas das quatro empresas indianas que cooperaram no inquérito produziram e exportaram o produto em causa mas não o venderam no mercado interno durante o período de inquérito. Uma terceira empresa, que também cooperou, produziu e vendeu o produto em causa no mercado interno e vendeu-o para exportação na Comunidade através da quarta empresa, uma empresa comercial de exportação. Consequentemente, no que se refere à Índia, o valor normal foi calculado apenas para três produtores.

(13) De forma a determinar o valor normal, os serviços da Comissão analisaram primeiramente se as vendas internas eram representantativas na acepção do nº 2 do artigo 2º do regulamento de base. A este respeito, em relação ao único produtor que cooperou e que vendia no mercado interno, foi determinado que o total das vendas internas do produto em causa representava mais de 5 % do volume das vendas destinadas à Comunidade.

(14) Seguidamente, foi analisado se o total das vendas internas de cada tipo de produto constituía 5 % ou mais do volume de vendas do mesmo tipo exportado para a Comunidade.

Para os tipos de produto que excederam o limiar de 5 %, os serviços da Comissão avaliaram se tinham sido efectuadas vendas suficientes no decurso de operações comerciais normais, em conformidade com o nº 4 do artigo 2º do regulamento de base.

Nos casos em que o volume de vendas abaixo do custo unitário era inferior a 20 % das vendas, o valor normal foi estabelecido com base no preço médio ponderado efectivamente pago em relação a todas as vendas internas desse tipo de produto. Nos casos em que o volume de transacções realizadas com prejuízo era igual ou superior a 20 %, mas não superior a 90 % das vendas, o valor normal foi estabelecido com base no preço médio ponderado efectivamente pago em relação ao resto das vendas internas rentáveis desse tipo de produto.

Nos casos em que, por tipo de produto, o volume das vendas internas era inferior a 5 % do volume destinado a exportação para a Comunidade, ou em que o volume das vendas internas realizadas com prejuízo era superior a 90 %, as vendas internas foram consideradas insuficientes, na acepção do nº 3 do artigo 2º do regulamento de base, pelo que não foram consideradas. Nestes casos, na falta de quaisquer outras vendas internas efectuadas por outros produtores indianos, o valor normal foi estabelecido em conformidade com os nºs 3 e 6 do artigo 2º do regulamento de base. Em relação a cada tipo de produto, o valor normal foi calculado com base em todos os custos de produção, acrescidos dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais efectuados por esta empresa, bem como um montante razoável para os lucros. O montante para os lucros foi estabelecido com base na média ponderada dos lucros realizados pelas vendas internas rentáveis do produto em causa.

(15) Em relação aos dois produtores/exportadores que não venderam o produto em causa no mercado interno e em relação à empresa comercial de exportação, em conformidade com o nº 1 do artigo 2º do regulamento de base, o valor normal baseou-se, sempre que se encontrou um tipo de produto correspondente, na média ponderada dos preços à saída da fábrica cobrados pelo único produtor cooperante que efectuou vendas de quantidades representativas no mercado interno do tipo correspondente no decurso de operações comerciais normais.

Quando, em relação ao tipo de produto correspondente, o outro produtor não realizou, no decurso de operações comerciais normais, vendas nacionais de um produto similar, ou estas foram insuficientes, o valor normal foi calculado em conformidade com o nº 3 e a alínea a) do nº 6 do artigo 2º do regulamento de base, istó é, com base em todos os custos de produção suportados pelo produtor exportador em causa ao produzir o tipo de produto em causa, acrescido de um montante razoável para os encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como para os lucros, com base nos dados relativos ao único produtor indiano que realizava vendas no mercado interno.

b) *Coreia*

(16) Em relação ao único produtor exportador coreano que cooperou no inquérito, foi estabelecido que o volume total de vendas do produto em causa representava mais de 5 % do volume de vendas exportado para a Comunidade.

(17) Seguidamente, foi analisado se o total das vendas internas de cada tipo de produto constituía 5 % ou mais do volume de vendas do mesmo tipo exportado para a Comunidade.

Para os tipos de produto que excederam o limiar de 5 %, os serviços da Comissão avaliaram se tinham sido efectuadas vendas suficientes no decurso de operações comericais normais, em conformidade com o nº 4 do artigo 2º do regulamento de base. Nos casos em que o volume de vendas abaixo do custo unitário era inferior a 20 % das vendas, o valor normal foi estabelecido com base no preço médio ponderado efectivamente pago em relação a todas as vendas internas desse tipo de produto. Nos casos em que o volume de transacções realizadas com prejuízo era igual ou superior a 20 %, mas não superior a 90 % das vendas, o valor normal foi estabelecido com base no preço médio ponderado efectivamente pago em relação ao resto das vendas internas rentáveis desse tipo de produto.

Nos casos em que, por tipo de produto, o volume das vendas internas era inferior a 5 % do volume destinado a exportação para a Comunidade, ou em que o volume das vendas internas realizadas com prejuízo era superior a 90 %, as vendas internas no decurso de operações comerciais normais foram consideradas insuficientes na acepção do nº 3 do artigo 2º do regulamento de base, pelo que não foram consideradas. Nestes casos, na falta de qualquer outro produtor coreano cooperante, o valor normal foi estabelecido em conformidade com os nºs 3 e 6 do artigo 2º do regulamento de base. Em relação a cada tipo de produto, o valor normal foi calculado com base em todos os custos de produção, acrescidos dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais efectuados por esta empresa, bem como um montante razoável para os lucros. O montante para os lucros foi estabelecido com base na média ponderada dos lucros realizados pelas vendas internas rentáveis do produto em causa.

c) *Malásia*

(18) Para ambos os produtores exportadores da Malásia, foi estabelecido que o volume total das vendas internas do produto em causa representava menos de 5 % do volume de vendas exportado para a Comunidade. Consequentemente, na falta de outros produtores cooperantes, o valor normal foi calculado de acordo como os nºs 3 e 6 do artigo 2º do regulamento de base, isto é, com base em todos os custos de produção efectuados por essas empresas, acrescido de um montante razoável para os encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como para os lucros. Uma vez que esses montantes não podiam ser determinados com base nos dados relativos a esses produtores uma vez que as suas vendas internas não eram representativas, foram determinados de acordo com o nº 6, alínea c), do artigo 2º do regulamento de base, com base em qualquer outro método razoável. O montante para encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais foi estabelecido com base nos dados relativos ao produtor que vendeu o produto em causa no mercado interno durante o período de inquérito, uma vez que se provou que este montante estava de acordo com a média dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais de todas as empresas objecto de inquérito. No que se refere aos lucros, o montante foi assim estabelecido com base na média ponderada dos lucros realizados pelo grupo a que a empresa pertencia, isto é, a empresa na Malásia e duas empreas de Taiwan, em relação às vendas internas efectuadas directamente a clientes independentes, com exlcusão das vendas no interior do grupo.

d) *Taiwan*

(19) Em relação a três produtores exportadores, foi estabelecido que o total das vendas internas do produto em causa representava 5 % ou mais do volume de vendas exportado para a Comunidade, pelo que foi considerado representativo, em conformidade com o nº 2 do artigo 2º do regulamento de base.

(20) Para os tipos de produto que excederam o limiar de 5 %, os serviços da Comissão avaliaram se tinham sido efectuadas vendas suficientes no decurso de operações comerciais normais, em conformidade com o nº 4 do artigo 2º do regulamento de base. Nos casos em que o volume de vendas abaixo do custo unitário era inferior a 20 % das vendas, o valor normal foi estabelecido com base no preço médio ponderado efectivamente pago em relação a todas as vendas internas desse tipo de produto. Nos casos em que o volume de transacções realizadas com prejuízo era igual ou superior a 20 %, mas não superior a 90 % das vendas, o valor normal foi estabelecido com base no preço médio ponderado efectivamente pago em relação ao resto das vendas internas rentáveis desse tipo de produto.

Nos casos em que, por tipo de produto, o volume das vendas internas era inferior a 5 % do volume destinado a exportação para a Comunidade, ou em

que o volume das vendas internas realizadas com prejuízo era superior a 90 %, as vendas internas no decurso de operações comerciais normais foram consideradas insuficentes na acepção do nº 3 do artigo 2º do regulamento de base, pelo que não foram consideradas. Nestes casos, em conformidade com o segundo parágrafo do nº 1 do artigo 2º do regulamento de base, o valor normal foi calculado com base na média ponderada dos preços à saída da fábrica cobrados por outros produtores no país em causa nas vendas internas representativas do tipo de produto correspondente efectuadas no decurso de operações comerciais normais.

Quando, em relação ao tipo de produto correspondente, não houve vendas internas representativas efectuadas por outros produtores no país em causa, o valor normal foi calculado em conformidade com os nºs 3 e 6 do artigo 2º do regulamento de base, isto é, com base em todos os custos de produção suportados pelo produtor exportador em causa na produção do tipo de produto em causa, acrescido de um montante razoável para os encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como para os lucros. Normalmente, este montante foi estabelecido com base nas restantes vendas internas representativas do produto objecto de inquérito realizadas pelo produtor em causa no decurso de operações comerciais normais.

(21) No decorrer do inquérito, foi establecido que duas destas empresas eram empresas ligadas. Consequentemente, deve assinalar-se que, para o estabelecimento do valor normal construído, foi utilizada uma média ponderada dos lucros desses dois produtores exportadores ligados, tendo assim sido calculada uma margem de *dumping*.

(22) Estes dois produtores exportadores ligados vendiam o produto em causa no mercado interno, quer através de uma empresa de revenda ligada quer directamente a clientes não ligados. No caso dos tipos de produto que eram vendidos à empresa de revenda ligada considerou-se, em conformidade com o nº 1, terceiro parágrafo, do artigo 2º, que essas vendas não se realizaram no decurso de operações comerciais normais. Nestes casos, o valor normal foi estabelecido com base nos preços da primeira venda do produto a um cliente independente.

(23) No que se refere aos restantes três produtores exportadores de Taiwan, foi estabelecido que o total das vendas internas do produto em causa representava menos de 5 % do volume de vendas exportado para a Comunidade, pelo que não era representativo na acepção do nº 2 do artigo 2º do regulamento de base. Nestes casos, o valor normal foi determinado, sempre que possível, com base nos preços internos das outras empresas de Taiwan, ou com base no valor normal construído de acordo com o método acima indicado.

Quando, em relação a um determinado tipo de produto, teve de ser construído um valor normal, o montante para encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como para lucros, foi, de acordo com o nº 6, alínea a) do artigo 2º do regulamento de base, estabelecido com base na média dos montantes determinados para os outros produtores de Taiwan que vendiam o produto em causa no mercado interno.

e) ***Tailândia***

(24) Das três empresas tailandesas que cooperaram, apenas uma realizou vendas no mercado interno durante o período de inquérito. Em relação a esta empresa, o inquérito demonstrou que o total das vendas internas do produto em causa representava mais de 5 % do volume de vendas exportado para a Comunidade.

Em relação aos tipos de produto que excederam o limiar de 5 %, os serviços da Comissão analisaram se tinham sido realizadas vendas em quantidade suficiente no decurso de operações comerciais normais, na acepção do nº 4 do artigo 2º do regulamento de base. Consequentemente, o valor normal foi determinado quer com base nos preços das vendas internas quer no valor normal construído de acordo com a metodologia referida no considerando 13.

Quando o volume de vendas por tipo de produto era inferior a 5 % ou o volume de vendas com prejuízo era superior a 90 %, o valor normal foi construído de acordo com a metodologia referida no considerando 14.

(25) Em relação aos outros dois produtores exportadores tailandeses, na ausência de vendas de um tipo de produto similar vendido no mercado interno tailandês pela primeira empresa, foi utilizado o valor normal construído em conformidade com os nºs 3 e 6 do artigo 2º do regulamento de base, acrescendo ao custo de produção por cada tipo de produto um montante razoável para encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como para lucros. Aqueles encargos e a margem de lucro utilizados foram calculados com base nos dados relativos à produção e às vendas internas efectuadas pela empresa tailandesa que vendia no mercado interno.

f) ***República Popular da China***

1. *País análogo*

(26) Uma vez que a China não é um país de economia de mercado, teve que ser escolhido um país análogo de economia de mercado para o estabelecimento do valor normal, em conformidade com o nº 7 do artigo 2º do regulamento de base. No aviso de início, eram referidos o Brasil e a Índia. Não foram recebidas, no prazo previsto no aviso de início, quaisquer observações das partes interessadas ou das autoridades da China.

No entanto, duranto o inquérito, revelou-se que nem o Brasil nem a Índia eram países adequados para este efeito. No que se refere ao Brasil, considerou-se que a gama de tipos de produto coberta pelo único produtor brasileiro que cooperou não era suficientemente representativa. No que se refere à Índia, o inquérito demonstrou que, apesar de existir uma gama de produtos mais ampla, os serviços da Comissão não se encontravam em condições de avaliar correctamente as condições de concorrência no mercado indiano. Finalmente, os serviços da Comissão consideraram que, em conformidade com o nº 7 do artigo 2º do regulamento de base, Taiwan constituía a escolha mais razoável de país análogo neste caso. No decurso do inquérito, verificou-se que em Taiwan existia uma gama representativa de produtos e o mercado possuía um grande número de fornecedores, o que garantia um nível suficiente de concorrência.

2. *Valor normal*

(27) Pelas razões acima referidas, o valor normal foi estabelecido com base nos preços e custos dos produtores de Taiwan que realizavam vendas no mercado interno. O inquérito demonstrou que as vendas internas em Taiwan representavam 5 % ou mais do total das exportações chinesas para a Comundidade.

(28) Para os tipos de produto que excederam o limiar de 5 %, os serviços da Comissão avaliaram se tinham sido efectuadas vendas suficientes no decurso de operações comerciais normais, em conformidade com o nº 4 do artigo 2º do regulamento de base. Nos casos em que o volume de vendas abaixo do custo unitário era inferior a 20 % das vendas, o valor normal foi estabelecido com base no preço médio ponderado efectivamente pago em relação a todas as vendas internas desse tipo de produto. Nos casos em que o volume de transacções realizadas com prejuízo era igual ou superior a 20 %, mas não superior a 90 % das vendas, o valor normal foi estabelecido com base no preço médio ponderado efectivamente pago em relação ao resto das vendas internas rentáveis desse tipo de produto.

Nos casos em que, por tipo de produto, o volume das vendas internas era inferior a 5 % do volume destinado a exportação para a Comunidade, ou em que o volume das vendas internas realizadas com prejuízo era superior a 90 %, as vendas internas foram consideradas insuficientes na acepção do nº 3 do artigo 2º do regulamento de base, pelo que não foram consideradas. Nestes casos, o valor normal for construído de acordo com os nºs 3 e 6 do artigo 2º do regulamento de base. Em relação a cada tipo de produto, o valor normal foi calculado com base em todos os custos de produção, acrescidos dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais efectuados pelas empresas de Taiwan, bem como um montante razoável para lucros. O montante para lucros foi estabelecido com base na média ponderada dos lucros realizados pelas vendas internas rentáveis do produto em causa.

2. **Preço de exportação**

a) ***Índia***

(29) Em relação aos dois produtores exportadores que efectuaram exportações para a Comunidade directamente a importadores independentes, em conformidade com o nº 8 do artigo 2º do regulamento de base, os preços de exportação foram estabelecidos com base nos preços efectivamente pagos ou a pagar por esses clientes independentes. Uma vez que a terceira empresa vendeu o produto em causa a uma empresa comercial de exportação não ligada situada na Índia, sabendo, na altura da venda, que este produto se destinava a exportação para a Comunidade, os preços de exportação foram estabelecidos com base no preço cobrado pelo produtor à empresa comercial de exportação.

b) ***Coreia***

(30) O único produtor exportador coreano que cooperou efectuou exportações para a Comunidade directamente a importadores independentes, facturando as suas encomendas quer directamente aos importadores quer a uma emrpesa comercial de exportação independente na Coreia. No primeiro caso, o preço de exportação foi estabelecido com base nos preços efectivamente pagos ou a pagar pelos clientes independentes, em conformidade com o nº 8 do artigo 2º do regulamento de base. No segundo caso, o preço de exportação foi estabelecido com base nos preços facturados à empresa comercial pelo produtor em causa.

c) ***Malásia***

(31) Em relação a um exportador na Malásia que efectuou exportações para a Comunidade directamente a importadores independentes, o preço de exporta-

ção foi estabelecido com base nos preços efectivamente pagos ou a pagar por esses importadores independentes, em conformidade com o nº 8 do artigo 2º do regulamento de base.

(32) O outro exportador da Malásia efectuou todas as exportações do produto em causa para a Comunidade através de um importador ligado. Consequentemente, considerou-se que os preços das vendas da empresa produtora na Malásia à empresa importadora na Europa não eram fidedignos. Por esta razão, em conformidade com o disposto no nº 9 do artigo 2º do regulamento de base, o preço de exportação foi construído com base no preço a que o produto importado foi revendido pela primeira vez a um comprador independente, tendo sido feitos ajustamentos em relação a todos os custos verificados entre a importação e a revenda, bem como provisoriamente em relação a uma margem de lucro que correspondia à margem de lucro realizada por esta empresa nas suas vendas a clientes independentes na Comunidade.

d) ***Taiwan***

(33) Os produtores exportadores efectuaram vendas para a Comunidade, quer directamente a importadores independentes quer através de empresas comerciais de exportação não ligadas situadas em Taiwan.

No caso das exportações para a Comunidade feitas directamente a importadores independentes, o preço de exportação foi estabelecido com base nos preços efectivamente pagos ou a pagar por esses importadores, em conformidade com o nº 8 do artigo 2º do regulamento de base.

Quando as exportações para a Comunidade se efectuaram através das empresas comerciais de exportação, o preço de exportação foi calculado com base nos preços facturados às empresas exportadoras pelos produtores em causa.

e) ***Tailândia***

(34) Em relação aos dois produtores exportadores que efectuaram vendas para a Comunidade directamente a clientes independentes, o preço de exportação foi estabelecido com base nos preços efectivamente pagos ou a pagar por esses importadores independentes, em conformidade com o nº 8 do artigo 2º do regulamento de base. Dado que o terceiro produtor vendeu o produto em causa a uma empresa comercial de exportação não ligada situada na Tailândia, sabendo, na altura da venda, que este produto se destinava a ser exportado para a Comunidade, o preço de exportação foi estabelecido com base no preço cobrado pelo produtor à empresa comercial de exportação.

f) ***República Popular da China***

1. *Tratamento individual*

(35) Todos os produtores exportadores da China que responderam totalmente ao questionário da Comissão e exportaram o produto em causa para a Comunidade durante o período de inquérito, bem como uma empresa de Hong Kong que exportou PPAI de origem chinesa, solicitaram a concessão de tratamento individual, isto é, o estabelecimento de um preço de exportação separado e, consequentemente, de margens de *dumping* individuais.

Os serviços da Comissão analisaram se estas sete empresas gozavam efectivamente de uma autonomia jurídica e material face ao Estado comparável à autonomia empresarial num país de economia de mercado. Para este efeito, enviou questões pormenorizadas a essas empresas relativas à sua propriedade, gestão e controlo sobre as respectivas políticas comercial e empresarial.

(36) As seis empresas em causa não conseguiram demonstrar cabalmente aos serviços da Comissão que as suas operações eram suficientemente autónomas em relação às autoridades chinesas; em especial, verificou-se que algumas dessas empresas estavam sujeitas a restrições relativamente à sua liberdade de decisão em matéria de preços e de volumes de vendas nos mercados interno e de exportação. Além disso, a aprovação das autoridades chinesas era necessária em várias fases da vida de algumas das empresas, tais como a criação da empresa, a alteração dos seus estatutos e a interrupção das suas actividades. Por último, nalguns casos, verificou-se que os investidores estrangeiros tinham rescindido os acordos de empresa comum celebrados com as empresas em causa da China antes do início do período de inquérito. Consequentemente, foi decidido que não se justificava a concessão de um tratamento individual a essas seis empresas.

(37) No que se refere à empresa de Hong Kong que exportava PPAI originários da China, foi estabelecido que esta empresa estava registada em Hong Kong, que não existia qualquer participação chinesa no seu capital social e que a empresa não tinha qualquer ligação a qualquer empresa chinesa. O inquérito efectuado em Hong Kong demonstrou que a empresa tinha uma unidade de produção de parafusos na China em regime de arrendamento e que a fábrica tinha iniciado a produção sob a direcção e controlo do escritório de Hong Kong. Além disso, apurou-se que esta empresa operava com independência face às autoridades chinesas, em especial no que se refere aos preços de exportação para a Comunidade e à política de comercialização.

À luz destas considerações, foi provisoriamente decidido conceder um tratamento individual a esta empresa para efeitos do actual inquérito *anti-dumping*.

2. *Preço de exportação*

(38) O inquérito demonstrou que as exportações das cinco empresas chinesas que cooperaram e da empresa de Hong Kong que exportava PPAI originários da China eram efectuadas directamente para importadores independentes na Comunidade. Os preços de exportação basearam-se assim nos preços efectivamente pagos ou a pagar pelos produtos vendidos para a Comunidade, em conformidade com o nº 8 do artigo 2º do regulamento de base.

(39) No que se refere à outra empresa da China, verificou-se que as exportações para a Comunidade se efectuavam através de uma empresa ligada a Hong Kong que vendia o produto em causa a importadores independentes na Comunidade. Neste caso, de acordo com o nº 9 do artigo 2º do regulamento de base, o preço de exportação foi estabelecido, após ajustamentos para todos os custos e lucros entre a importação e a revenda, com base nos preços facturados pela empresa ligada aos importadores independentes na Comunidade.

3. **Comparação**

(40) Para efeitos de uma comparação equitativa, foram tidas em devida conta, sob a forma de ajustamentos, as diferenças alegadas que se apurou afectarem a comparabilidade dos preços. Em conformidade com o nº 10 do artigo 2º do regulamento de base, efectuaram-se ajustamentos em relação aos custos de embalagem, transporte, seguro, manutenção e custos acessórios, encargos de importação e impostos indirectos, custos de crédito e comissões.

(41) Uma empresa da Índia pediu que fossem tidas em conta as despesas de crédito das vendas no mercado interno e que fosse utilizada a data do pagamento efectivo. Este pedido foi rejeitado devido ao facto de, em conformidade com o nº 10, alínea g), do artigo 2º do regulamento de base, um ajustamento apenas poder ser feito em relação ao número de dias acordado na altura da venda, uma vez que apenas as despesas relativas a esse número de dias podem ser consideradas suceptíveis de influenciar a decisão do comprador.

(42) Os ajustamentos solicitados pela mesma empresa indiana relativos aos encargos de importação foram rejeitados uma vez que a empresa em causa não conseguiu demonstrar uma ligação clara entre as máterias primas importadas utilizadas na produção do produto em causa vendido no mercado interno e o ajustamento solicitado para encargos de importação.

(43) Alguns produtores exportadores de Taiwan solicitaram um ajustamento para as diferenças relativas aos estádios de comercialização alegando que vendiam diferentes quantidades a diferentes tipos de clientes. No entanto, não conseguiram demonstrar a existência de diferenças constantes e evidentes nas funções e preços para os diferentes estádios comeciais no mercado interno de Taiwan. Dado o que precede, não foi concedido qualquer ajustamento para diferenças de estádios de comercialização.

(44) Uma empresa tailandesa solicitou um ajustamento para diferenças nas características físicas e uma diferença no estádio de comercialização. Estes dois pedidos foram rejeitados pelas seguintes razões:

No que se refere ao primeiro pedido, não foi considerado relevante na medida em que o cálculo de *dumping* se baseia numa comparação de tipos de produtos vendidos tanto no mercado interno como no mercado de exportação e que os produtos estavam sujeitos aos mesmos códigos técnicos internos atribuídos pela empresa. Pelo contrário, concluiu-se que os produtos eram provavelmente os mesmos.

Quanto ao segundo pedido, o inquérito demonstrou que menos de 10 % das vendas internas eram efectuadas a um tipo específico de clientes. No entanto, a empresa foi incapaz de demonstrar a existência de diferenças constantes e evidentes nas funções e preços para os diferentes estádios comerciais no mercado interno tailandês. Face ao que precede, não foi concedido qualquer ajustamento em relação às diferenças de estádio de comercialização.

4. **Margem de *dumping***

1. ***Método geral***

(45) De uma forma geral, de acordo com os nºs 10 e 11 do artigo 2º do regulamento de base, as margens de *dumping* foram estabelecidas com base numa comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de exportação à saída da fábrica e no mesmo estádio de comercialização.

(46) Em relação a todos os produtores exportadores implicados no processo que não responderam ao questionário da Comissão nem se deram a conhecer de qualquer outra forma, a margem de *dumping* foi determinada com base nos dados disponíveis, em conformidade com as disposições do nº 1 do artigo 18º do regulamento de base.

(47) De forma a estabelecer o nível de cooperação, o Eurostat procedeu a uma comparação dos dados relativos ao volume de exportações para a Comunidade, fornecidos pelos produtores exportadores que cooperaram dos países em causa.

Quando se verificou um nível de não cooperação elevado, os serviços da Comissão decidiram que os dados disponíveis mais razoáveis eram os determinados no inquérito, nomeadamente a média ponderada de todas as transacções objecto de *dumping* verificadas para a empresa com a margem de *dumping* mais elevada.

Quando se verificou um nível de cooperação elevado, os serviços da Comissão consideraram adequado basear a margem de *dumping* para as empresas que não cooperaram com base na margem de *dumping* mais elevada estabelecida para um produtor exportador cooperante do país em causa, uma vez que não existia qualquer razão para pensar que o nível *dumping* praticado por um produtor exportador que não cooperou fosse inferior ao nível mais elevado verificado.

Esta abordagem foi igualmente considerada necessária para evitar recompensar a não cooperação e criar uma oportunidade para a evasão.

2. ***Margens de*** **dumping**

a) *Índia*

(48) As margens de *dumping* expressas em percentagem do preço CIF fronteira comunitária foram as seguintes:

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

(49) Em relação aos produtores exportadores indianos que não cooperaram, uma vez que o nível de não cooperação era elevado e em conformidade com o método geral referido nos considerandos 46 a 47, a margem de *dumping* estabelecida provisoriamente é de 133,5 %, expressa em percentagem do preço franco-fronteira comunitária.

b) *Coreia*

(50) A margem de *dumping* expressa em percentagem do preço CIF fronteira comunitária foi a seguinte:

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

(51) Em relação aos produtores exportadores da Coreia que não cooperaram, uma vez que o nível de não cooperação era elevado e em conformidade com o método geral referido nos considerandos 46 a 47, a margem de *dumping* estabelecida provisoriamente é de 26,7 %, expressa em percentagem do preço franco-fronteira comunitária.

c) *Malásia*

(52) Em relação a um produtor exportador da Malásia, de acordo com o nº 11 do artigo 2º do regulamento de base, o valor normal médio ponderado foi comparado com os preços de todas as transacções de exportação para a Comunidade, dado que se verificou que existia um padrão de preços de exportação que diferia consideravelmente ao longo de diversos períodos e que um cálculo baseado na média ponderada não reflectiria integralmente o *dumping* praticado.

As margens de *dumping* expressas em percentagem do preço CIF fronteira comunitária foram as seguintes:

— Tigges Stainless Stee Fasteners (M) Sdn. Bhd., Ipoh	6,6 %
— Tong Heer Fasteners Co, Sdn. Bhd., Penang	9,5 %

(53) Em relação aos produtores exportadores da Malásia que não cooperaram, uma vez que o nível de não cooperação era elevado e em conformidade com o método geral referido nos considerandos 44 a 46, a margem de *dumping* estabelecida provisoriamente é de 9,5 %, expressa em percentagem do preço franco-fronteira comunitária.

d) *Taiwan*

(54) Em relação a três produtores exportadores de Taiwan, de acordo com o nº 11 do artigo 2º do regulamento de base, o valor normal médio ponderado foi comparado com os preços de todas as transacções de exportação para a Comunidade, dado que se verificou que existia um padrão de preços de exportação que diferia consideravelmente ao longo de diversos períodos ou regiões e que um cálculo baseado na média ponderada não reflectiria integralmente o *dumping* praticado.

As margens de *dumping* expressas em percentagem do preço CIF fronteira comunitária foram as seguintes:

— Arrow Fastener Co. Ltd, Taipei	8,3 %
— CLC Industrial Co. Ltd, Tainan	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) Tal como acima indicado, duas empresas em Taiwan eram empresas ligadas. Consequentemente, existia um elevado risco de que as medidas *anti-dumping* pudessem ser evadidas graças à canalização das exportações para a Comunidade através da empresa com a margem de *dumping* mais reduzida caso fossem estabelecidas duas margens de *dumping* diferentes. Consequentemente, concluiu-se que deveria ser estabelecida para as duas empresas uma única margem de *dumping*, baseada na média ponderada da margem de *dumping* determinada para as duas empresas.

(56) Em relação aos produtores exportadores de Taiwan que não cooperaram, uma vez que o nível de não cooperação era elevado e de acordo com o método geral descrito nos considerandos 44 a 46, a margem de *dumping* estabelecida provisoriamente é de 27,7 %, expressa em percentagem do preço franco-fronteira comunitária.

e) *Tailândia*

(57) As margens de *dumping* expressas em percentagem do preço CIF fronteira comunitária foram as seguintes:

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

(58) Em relação aos produtores exportadores tailandeses que não cooperaram, uma vez que o nível de não cooperação era elevado e em conformidade com o método geral referido nos considerandos 44 a 46, a margem de *dumping* estabelecida provisoriamente é de 32,9 %, expressa em percentagem do preço franco-fronteira comunitária.

f) *República Popular da China*

(59) Em relação aos seis produtores exportadores da China que cooperaram, uma vez que lhes foi recusado um tratamento individual, os seus preços de exportação tiveram de ser agrupados com os dados do Eurostat de forma a abranger o total das exportações da China para a Comunidade. Consequentemente, só foi possível fazer uma comparação com base nos códigos aduaneiros, isto é, agrupando vários códigos PNC. Consequentemente, a média ponderada do valor normal FOB fronteira nacional de Taiwan foi comparado, para os diversos códigos aduaneiros, com a média ponderada do preço de exportação FOB fronteira nacional da China no mesmo estádio de comercialização.

A margem de *dumping* provisoriamente estabelecida é de 75,6 %, expressa em percentagem do preço CIF fronteira comunitária.

No que se refere à empresa de Hong Kong à qual foi concedido um tratamento individual, a média ponderada do valor normal FOB fronteira nacional de Taiwan foi comparada com a média ponderada dos seus preços de exportação FOB fronteira nacional da China no mesmo estádio de comercialização. A margem de *dumping* provisoriamente estabelecida é de 16,2 %, expressa em percentagem do preço CIF fronteira comunitária.

D. INDÚSTRIA COMUNITÁRIA

(60) A Comissão examinou se os autores da denúncia representavam uma parte importante da produção comunitária total do produto em causa e chegou à conclusão que os produtores autores da denúncia (a seguir designados como «indústria comunitária») produziam 63 % da produção comunitária total do produto similar durante o período de inquérito. Consequentemente, a Comissão considerou que os autores da denúncia representavam a indústria comunitária, na acepção do nº 1 do artigo 4º e do nº 4 do artigo 5º do regulamento de base.

E. PREJUÍZO

1. Observações preliminares

(61) Para efeitos do cálculo do prejuízo em relação ao presente processo, a Comissão analisou os dados respeitantes ao período compreendido entre 1992 e Novembro de 1996 (adiante designado como o «período considerado»). No entanto, deve assinalar-se que, no que se refere à evolução dos indicadores de prejuízo durante o período considerado, a Comissão utilizou, para efeitos de comparação anual, os dados relativos ao período de inquérito (11 meses de 1996) como base de projecção dos dados para todo o ano de 1996.

O âmbito geográfico do inquérito é a Comunidade tal como constituída na altura do início do processo, isto é, a Comunidade de quinze Estados-membros.

2. Cumulação

(62) A Comissão examinou se as importações de PPAI originárias da China, Índia, Malásia, Coreia, Taiwan e Tailândia deviam ser avaliadas cumulativamente, em conformidade com o nº 4 do artigo 3º do regulamento de base.

A Comissão concluiu que os PPAI importados dos países em causa eram similares em todos os aspectos (deve assinalar-se que os PPAI importados são produzidos de acordo com as mesmas normas de qualidade que os produtos comunitários,

normalmente uma norma DIN ou uma norma ISO), são permutáveis e comercializados na Comunidade através de canais de vendas comparáveis e em condições comerciais semelhantes e, em especial, são vendidos a níveis de preços semelhantes substancialmente inferiores aos da indústria comunitária. Consequentemente, os PPAI importados foram considerados concorrentes entre si e com os produzidos na Comunidade.

Os volumes de importações de cada um dos seis países em causa, considerados isoladamente, representava uma parte de mercado não insignificante.

À luz do que precede, a Comissão considerou que estavam reunidos todos os critérios previstos no nº 4 do artigo 3º do regulamento de base, isto é, a margem de *dumping* estabelecida para as importações de cada país era superior à margem *de minimis*, o volume de importações de cada país não era insignificante (ver considerando 64 *infra*) e se justificava uma avaliação cumulativa dos efeitos das importações, tendo em conta as condições de concorrência entre os produtos importados e entre estes e o produto similar comunitário. Consequentemente, as importações dos países em causa foram avaliadas cumulativamente.

3. Consumo comunitário

(63) O consumo comunitário baseou-se nas respostas ao questionário (volume de vendas da indústria comunitária), nas informações do Eurostat (volume das importações) e na denúncia (nível de vendas dos produtores comunitários não associados à denúncia).

Com base nesses dados, o consumo comunitário aparente permaneceu estável em 1992 e 1993, com 47 200 toneladas, tendo aumentado para 59 900 toneladas em 1994, 86 500 toneladas em 1995 e 82 400 toneladas em 1996, o que representa um aumento global de 75 % durante o período considerado.

Deve assinalar-se que a evolução do consumo aparente é grandemente influenciada pelo comportamento dos accionistas no mercado comunitário, uma vez que actuam como intermediários entre todos os produtores de PPAI, tanto da indústria comunitária como dos exportadores. Os dados relativos ao consumo aparente reflectem assim as aquisições efectuadas pelos accionistas durante o período considerado e não necessariamente as efectuadas pelos utilizadores. A ligeira diminuição do consumo aparente em 1996 afigura-se ser uma consequência do aumento maciço das importações nos anos anteriores.

4. Volume e parte de mercado cumulados das importações objecto de *dumping*

(64) O volume cumulado das importações objecto de *dumping* na Comunidade de PPAI originários dos países em causa diminuiu de 15 800 toneladas em 1992 para 14 800 toneladas em 1993, tendo seguidamente aumentado para 20 600 toneladas em 1994, 42 300 toneladas em 1995, estabilizado em 1996 com 41 200 toneladas, o que representa um aumento global de 161 %.

A parte de mercado cumulada detida por esses países diminuiu de 33,5 % em 1992 para 31,4 % em 1993, tendo posteriormente aumentado para 34,3 % em 1994, 48,9 % em 1995 e 50,1 % em 1996, o que representa um aumento de 17 % durante o período considerado. Durante o período de inquérito, as partes de mercado de cada um dos países em causa eram de 2 % para a Tailândia, 3 % para a Índia, 3,2 % para a Coreia, 5,3 % para a Malásia, 12,5 % para a China e 24 % para Taiwan.

5. Subcotação de preços

(65) No que se refere à subcotação de preços, foi feita uma análise de acordo com cada tipo de parafuso. Em relação a cada um desses tipos, a Comissão comparou a média ponderada mensal dos preços de venda dos exportadores e da indústria comunitária sem quaisquer abatimentos e impostos, calculada com base nas vendas ao primeiro cliente não ligado e devidamente ajustada para ter em conta as diferenças relativas aos canais de distribuição. A média mensal do preço de venda da indústria comunitária foi ponderada em relação ao volume de vendas de cada empresa individual. Esta média mensal do preço de venda comunitário foi seguidamente comparada com o montante correspondente para cada um dos exportadores em causa, calculado com base nos seus preços mensais de revenda na Comunidade e ponderado em relação ao volume de vendas.

Para chegar a um estádio comercial comparável com as vendas da indústria comunitária, os preços de importação dos países em causa foram ajustados para ter em conta os custos pós-importação (incluindo os custos de manutenção, financeiros e de transporte), os custos de reembalagem e dos direitos aduaneiros a pagar. Os ajustamentos basearam-se nas informações recebidas dos importadores.

As margens de subcotação dos preços estão expressas em percentagem dos preços da indústria comunitária (estádio à saída da fábrica) para as distinguir do método de cálculo das margens de subcotação que são expressas em percentagem da média ponderada do preço franco-fronteira comunitária. As margens de subcotação eram as seguintes:

País/empresa	Margem de subcotação
China	de 38,4 % a 38,9 %
Malásia	de 20,1 % a 56,5 %
Taiwan	de 23,1 % a 60,5 %
Índia	de 23,2 % a 34,7 %
Coreia	22,4 %
Tailândia	de 23,6 % a 33,0 %

A média ponderada global da subcotação de preços para todos os países em causa é de 28 % em relação ao período do inquérito.

6. Situação da indústria comunitária

6.1. *Capacidade, produção e taxa de utilização*

(66) O volume de produção do produto em causa da indústria comunitária aumentou de 12 800 toneladas em 1992 para 12 900 toneladas em 1993, para 23 100 toneladas em 1994, diminuindo ligeiramente para 22 400 toneladas em 1995 e ainda mais para 19 000 toneladas em 1996, o que representa um aumento global de 48 % durante o período considerado.

Deve assinalar-se que a produção aumentou consideravelmente de 1993 para 1994 (80 %). No entanto, este aumento da produção deve-se principalmente à aquisição, por parte de um dos produtores comunitários associado à denúncia, de uma empresa não associada à denúncia que produzia o produto em causa. Esta aquisição reflecte-se igualmente na capacidade, nas vendas, nos investimentos e nos níveis de emprego da indústria comunitária abordados a seguir.

A capacidade da indústria comunitária aumentou 91 % no mesmo período. No entanto, deve assinalar-se que, apesar do aumento da produção, os níveis de utilização da capacidade diminuíram durante este período, tendo passado de 81 % em 1992 para 63 % em 1996.

6.2. *Existências*

(67) As existências da indústria comunitária aumentaram consideravelmente durante o período considerado, tendo passado de 2 400 toneladas em 1992 para 2 900 toneladas em 1993, 4 600 toneladas em 1994, 5 200 toneladas em 1995 e 5 300 em 1996, o que representa um aumento de 124 % durante o período considerado.

6.3. *Volume de vendas e parte de mercado*

As vendas da indústria comunitária no mercado comunitário aumentaram de 12 400 toneladas em 1992 para 13 200 toneladas em 1993, 17 900 em 1994, diminuíram ligeiramente para 17 400 toneladas em 1995 e diminuíram ainda mais para 15 800 toneladas em 1996, o que representa um aumento global de 3 400 toneladas (27 %). Em comparação com o aumento do consumo, 35 200 toneladas (75 %), durante o período considerado, este aumento das vendas é modesto.

A parte de mercado detida pela indústria comunitária aumentou de 26 % em 1992 para 28 % em 1993 e 30 % em 1994, tendo posteriormente diminuído para 20 % em 1995 e 19 % em 1996, o que representa uma quebra global de 7 % durante o período considerado.

6.4. *Preços*

(68) A média ponderada do preço de venda dos PPAI vendidos pela indústria comunitária no mercado comunitário reflecte um aumento global insignificante entre 1992 e 1996. A média ponderada do preço de venda da indústria comunitária, expressa em ecus por tonelada, diminuiu de 3,36 em 1992 para 3,19 em 1993, 3,02 em 1994, aumentou para 3,89 em 1995 e diminuiu para 3,40 em 1996. Deve assinalar-se que os preços das importações em causa se mantiveram sempre a um nível significativamente inferior ao da indústria comunitária e que a evolução dos preços deve ser vista em relação com o grande incremento do consumo, em especial entre 1994 e 1995.

6.5. *Rendibilidade*

(69) A situação financeira da indústria comunitária passou de – 3 % em 1992 para 1,5 % em 1993, 4,7 % em 1994, 9,1 % em 1995, tendo diminuído para 0,1 % em 1996. A melhoria da rendibilidade nos anos iniciais pode ser atribuída aos esforços da indústria para melhorar a produtividade (ver considerando 72).

Deve assinalar-se que a rendibilidade da indústria comunitária aumentou consideravelmente em 1994 e 1995. Esta situação deve ser vista à luz da quebra considerável da parte de mercado que a indústria comunitária sofreu durante o mesmo período (uma diminuição de 10 % entre 1994 e 1995). Isto demonstra que a indústria comunitária tentou manter os lucros à custa da parte de mercado. No entanto, em 1996, a indústria comunitária dificilmente registava uma situação de equilíbrio (um ligeiro lucro de 0,1 %), ao mesmo tempo que registava uma perda adicional em termos de parte de mercado.

A média ponderada da rendibilidade para o período do inquérito (0,1 %) representa o nível de rendibilidade mais baixo desde 1992.

6.6. *Investimentos*

(70) Os investimentos (expressos em ecus) registaram um aumento global de 72 %, tendo passado de 764 700 em 1992 para 1 993 900 em 1993, 3 658 600 em 1994, tendo diminuído para 1 520 100 em 1995 e 1 312 000 em 1996. O aumento global dos investimentos durante o período considerado ficou a dever-se ao facto de a indústria de parafusos ter de realizar um alto nível de investimentos para se manter competitiva. Apurou-se que esta indústria tem de substituir constantemente a sua maquinaria e efectuar novos investimentos de forma a conformar-se com os requisitos ambientais.

Deve assinalar-se que os grandes investimentos de 1994 se devem, na sua maioria, à aquisição de uma unidade de produção por parte de uma empresa comunitária (ver considerando 66).

6.7. *Emprego*

(71) O emprego aumentou 16 % no período considerado, tendo passado de 325 postos de trabalho em 1992 para 378 em 1996. Uma vez mais, deve assinalar-se que este aumento do emprego constitui um reflexo da expansão do mercado. Em conjunto, os produtores comunitários, incluindo os produtores que não se associaram à denúncia, tinham um total de 574 pessoas a seu cargo durante o período do inquérito.

6.8. *Produtividade*

(72) A produtividade da indústria comunitária registou um aumento de 10 % entre 1992 e 1996.

6.9. *Conclusão quanto ao prejuízo*

(73) A Comissão concluiu que os preços da indústria comunitária tinham sofrido uma pressão considerável exercida pelas importações originárias dos países em causa durante o período considerado; com efeito, essas importações afluíam ao mercado comunitário em quantidades cada vez maiores e apresentavam fortes subcotações em relação aos preços da indústria comunitária durante o período de inquérito. Consequentemente, apesar do aumento da produção e da produtividade, a indústria comunitária perdeu uma parte de mercado considerável numa altura em que se registava um aumento do consumo no mercado. Deve assinalar-se que os níveis das existências aumentaram de forma constante e significativa.

Além disso, a situação financeira da indústria comunitária, após uma melhoria em 1994/1995, era crítica e bastante insuficiente face às expectativas e aos investimentos efectuados pela indústria (a média ponderada dos lucros registados no período de inquérito foi de 0,1 %). Em termos globais, deve assinalar-se que a situação da indústria comunitária se deteriorou especialmente nos últimos anos do período considerado (1994 a 1996).

Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu provisoriamente que a indústria comunitária sofreu um prejuízo importante na acepção do nº 2 do artigo 3º do regulamento de base.

7. **Nexo de causalidade**

7.1. *Efeitos das importações objecto de dumping*

(74) A Comissão examinou se o prejuízo importante sofrido pela indústria comunitária tinha sido causado pelas importações objecto de *dumping* provenientes da China, da Índia, da Malásia, da Coreia, de Taiwan e da Tailândia.

Existe uma coincidência nítida entre a considerável subcotação de preços verificada durante o período considerado e a deterioração da situação da indústria comunitária. Em especial, isto é evidenciado pela diminuição da parte de mercado da indústria comunitária e pela deterioração da sua rendibilidade durante o período do inquérito.

No que se refere às partes de mercado, deve assinalar-se que entre 1992 e 1996 as importações dos países em causa aumentaram mais do que a taxa de consumo (um aumento global de 161 %). Isto representa um aumento global da sua parte de mercado de 17 %, enquanto as partes de mercado da indústria comunitária diminuíram 7 %. Em especial, o aumento considerável das importações entre 1994 e 1995 (+ 15 %) coincidiu com a perda da quota de mercado (– 10 %) da indústria comunitária no mesmo período.

Consequentemente, a Comissão concluiu que a perda de parte de mercado sofrida pela indústria comunitária pode ser inteiramente atribuída ao aumento da parte de mercado dos países em causa.

A situação financeira da indústria comunitária era crítica tanto no início como no final do período considerado, o que demonstra que a indústria comunitária não conseguiu beneficiar dos seus investimentos nem do aumento da procura de PPAI que se verificou no mercado comunitário. Apesar de a situação financeira da indústria comunitária ter melhorado em 1994 e em 1995, isto verificou-se numa altura em que a referida indústria enfrentava uma perda da sua parte de mercado, o que demonstra que a indústria comunitária estava sujeita à pressão das importações objecto de *dumping* e tentou manter os lucros à custa da parte de mercado. No entanto, a pressão constante das importações objecto de *dumping* deu origem a que, em 1996, a indústria comunitária sofresse uma

perda adicional em termos de lucros e de parte de mercado. Em especial, o efeito cumulado do aumento maciço das importações no período considerado, que provocou uma oferta excedentária no mercado comunitário em 1996, obrigou a indústria comunitária a baixar os seus preços nesse ano, perdendo ao mesmo tempo uma parte de mercado adicional. Neste contexto, o impacto negativo do aumento das importações foi reforçado pela grande subcotação de preços registada neste período.

7.2. *Efeito de outros factores*

(75) A Comissão examinou se o prejuízo sofrido pela indústria comunitária podia ter sido causado por outros factores que não as importações objecto de *dumping*. Em especial, a Comissão analisou a evolução do consumo, a evolução e o impacto das importações originárias de outros países terceiros e o efeito do aumento do custo das matérias-primas.

a) *Consumo*

(76) A Comissão examinou se a evolução do consumo afectou a situação da indústria comunitária. Deve assinalar-se que, apesar de o consumo ter registado uma ligeira quebra no final do período considerado (4 100 toneladas), o nível global do consumo aumentou substancialmente (35 200 toneladas — 75 %). Consequentemente, é extremamente improvável que o prejuízo possa ter sido causado, pelo menos de forma significativa, pela evolução do consumo.

b) *Importações originárias de outros países terceiros*

(77) No que se refere às importações provenientes de outros países terceiros não abrangidos no presente processo, a Comissão considerou que, apesar de representarem uma parte considerável do mercado comunitário (20 % no período de inquérito), essas importações diminuíram globalmente durante o período considerado, tendo passado de 25 % em 1992 para 23 % em 1993, 20 % em 1994 e 19 % em 1995 e em 1996.

Neste contexto, a Comissão examinou especialmente a tendência dos volumes e dos preços das importações provenientes da África do Sul e das Filipinas, dada a alegação de que estas importações tinham influenciado a situação da indústria comunitária e que a denúncia era discriminatória uma vez que esses países não tinham sido incluídos.

África do Sul

(78) Apesar de os dados do Eurostat demonstrarem a existência de importações originárias da África do Sul durante o período considerado, os dados relativos a essas importações foram provisoriamente considerados não fidedignos.

Filipinas

(79) A parte de mercado das importações originárias das Filipinas diminuiu ligeiramente durante o período considerado, tendo passado de 3 % em 1992 para 2 % em 1996. Além disso, os preços destas importações eram consideravelmente mais elevados do que os preços dos países em causa. Consequentemente, a Comissão considerou que as importações originárias das Filipinas não contribuíram para o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

Outros países terceiros

(80) A Comissão verificou que a parte de mercado total detida pelos outros países terceiros diminuiu durante o período considerado (tendo passado de 19 % em 1992 para 14 % em 1996) e que os preços dessas importações eram consideravelmente superiores aos das importações objecto de *dumping*. Consequentemente, a Comissão considerou que estas importações também foram afectadas negativamente pelas importações objecto de *dumping* e, consequentemente, não contribuíram para o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.

c) *Matérias-primas*

(81) A Comissão analisou igualmente se o prejuízo sofrido pela indústria comunitária poderia ter sido causado pelo aumento dos custos das matérias-primas durante o período considerado, dada a alegação de que esses aumentos eram, pelo menos parcialmente, responsáveis pelo prejuízo sofrido. A este respeito, a Comissão considerou que as flutuações dos preços das matérias-primas não tinham sido suficientemente significativas, especialmente em 1996, para terem algum impacto na viabilidade da indústria comunitária.

d) *Outros argumentos*

(82) Uma outra alegação referia o facto de, durante o período considerado, a indústria comunitária ter recorrido a práticas anticoncorrenciais, o que teria contribuído para o prejuízo sofrido.

No entanto, a Comissão verificou que esta alegação não tinha fundamento face às conclusões do inquérito, pelo que não foi tida em conta na fase provisória.

7.3. *Conclusão quanto ao nexo de causalidade*

(83) À luz do que precede, a Comissão concluiu que as importações originárias dos seis países em causa, consideradas cumulativamente, causaram um prejuízo importante à indústria comunitária.

F. INTERESSE COMUNITÁRIO

1. Considerações gerais

(84) A Comissão analisou provisoriamente, com base nas informações que lhe foram transmitidas, se, apesar das conclusões sobre o *dumping* e o prejuízo, existiriam razões imperiosas para concluir que não é do interesse da Comunidade instituir medidas neste caso específico.

Para o efeito, a Comissão analisou o impacto das medidas possíveis sobre todas as partes envolvidas no processo, bem como as consequências, para essas mesmas partes, da não adopção de medidas provisórias.

2. Recolha de informações

(85) Para avaliar o impacto das medidas possíveis, a Comissão enviou questionários sobre o interesse comunitário a todas as partes interessadas das indústrias a montante e a jusante conhecidas da Comissão no momento do início do processo. A Comissão também pediu à indústria comunitária informações sobre o interesse da Comunidade.

A Comissão considerou que as respostas das partes contactadas eram fidedignas, uma vez que as informações prestadas não eram contraditórias. Nestas circunstâncias, a Comissão não considerou necessário realizar visitas de verificação para a sua análise do interesse comunitário.

3. Indústria fornecedora

3.1. *Situação dos fornecedores de matérias-primas*

(86) A matéria-prima utilizada na produção de PPAI é fio-máquina de aço inoxidável. Esta matéria-prima é fabricada pelos principais produtores europeus de aço inoxidável, que fornecem todas as matérias-primas consumidas pela indústria comunitária. Entre os diversos tipos de fio-máquina de aço inoxidável que se prestam a este tipo de produção, os mais utilizados, quer pela indústria comunitária, quer pelos produtores dos países em causa, são os tipos A2 (AISI 304) e A4 (AISI 316) de aço austenítico, principalmente devido à sua resistência ao calor e à corrosão e à sua resistência em geral. As informações seguintes referem-se aos dados transmitidos pelos fornecedores de matérias-primas contactados.

Os fornecedores comunitários das matérias-primas empregavam mais de 5 000 pessoas em 1996, das quais cerca de 800 especificamente na produção da matéria-prima em causa (representando 16 % da mão-de-obra). Em 1996, o seu volume de negócios total foi de 1 400 milhões de ecus, 120 milhões dos quais relacionados com as matérias-primas em causa (cerca de 8,4 % do volume de negócios total). O volume de negócios total diminuiu cerca de 26,5 % entre 1995 e 1996, tendo o volume de negócios relativo às matérias-primas em causa diminuído de 34 %. As vendas na Comunidade diminuíram igualmente durante o mesmo período, tendo passado de 149 milhões de ecus em 1995 para 93 milhões de ecus em 1996, uma diminuição de 38 %.

No que se refere à rendibilidade das vendas das matérias-primas na Comunidade, as informações disponíveis indicam um lucro médio ponderado de 0,5 % em 1996.

3.2. *Efeito da instituição/não instituição de medidas*

(87) Apesar de as empresas produtoras das matérias-primas em causa fornecerem outros mercados fora da Comunidade e poderem, em teoria, reorientar as suas vendas para esses mercados, qualquer diminuição importante da produção comunitária do produto em causa é susceptível de ter grandes repercussões sobre essas empresas, uma vez que a indústria comunitária é um cliente importante dessas empresas.

Dado que a produção comunitária total das matérias-primas em causa representa mais do que uma parte insignificante do volume de negócios e do emprego totais das empresas em causa, considerou-se que a instituição de medidas era susceptível de melhorar a sua situação, uma vez que beneficiariam de um maior volume de vendas e de um aumento do seu nível de rendibilidade actual. Por outro lado, se as medidas não fossem instituídas, é possível que a actual tendência negativa do volume de negócios, das vendas e da rendibilidade das empresas sofresse um agravamento, existindo ainda a ameaça de uma possível perda futura de empregos.

4. Indústria comunitária

4.1. *Natureza e estrutura da indústria comunitária*

(88) A indústria comunitária é composta por pequenas e médias empresas situadas em França, Espanha e Itália, sendo uma produção de capital intensivo e altamente automatizada. Convém referir que os PPAI são produtos acabados (isto é, não sofrem qualquer transformação posterior), e são consumidos principalmente por indústrias de utilização final, que incorporam os parafusos em várias aplicações (ver considerando 95).

A produção comunitária total emprega cerca de 600 pessoas (1996). Devem ainda ser tidos em consideração os cerca de 800 postos de trabalho relacionados com a produção das matérias-primas em causa no presente processo.

A gama de PPAI é altamente normalizada e tanto a indústria comunitária como os exportadores dos países em cause produzem parafusos conformes às

normas acordadas (normas DIN ou ISO). Dado este elevado grau de normalização, os PPAI e em especial os tipos mais comuns, são produtos sensíveis em termos de preços.

4.2. *Viabilidade da indústria comunitária*

(89) Convém recordar (ver considerando 70) que durante o período considerado para a análise do prejuízo, a indústria comunitária efectuou investimentos consideráveis. Independentemente da aquisição de uma empresa pela indústria comunitária, estes investimentos referiram-se essencialmente à substituição de equipamento. Este elevado nível de substituição de equipamento é considerado necessário pela indústria comunitária para se manter competitiva na Comunidade e noutros mercados.

A indústria comunitária produz igualmente uma ampla gama de parafusos especiais, que vão de simples variantes dos actuais parafusos normalizados até elementos de fixação fabricados por medida, que exigem não só maiores investimentos em termos de máquinas-ferramenta, mas também, e talvez ainda mais importante, uma estreita cooperação técnica entre a indústria, os clientes e os fornecedores de matéria-prima (que levam frequentemente a cabo actividades de investigação consideráveis para fornecer uma matéria-prima adequada dadas as especificações do parafuso especial). No que se refere à produção de PPAI especiais, deve assinalar-se que a indústria comunitária é o principal fornecedor deste produto, dado que, normalmente, os exportadores dos países terceiros não possuem o nível de cooperação técnica necessário para a produção destes parafusos, na sua maioria fabricados por encomenda.

Verificou-se que os PPAI especiais podiam ser produzidos pela mesma maquinaria (com a inclusão de máquinas-ferramenta especiais) e pela mesma mão-de-obra que os PPAI normalizados, pelo que a produção dos PPAI especiais dependia em grande medida da produção dos PPAI normalizados, como por exemplo no que se refere à repartição das despesas gerais.

À luz do que precede, e dada a utilização cada vez maior de produtos de aço inoxidável na Comunidade e o consequente aumento da procura de PPAI especiais, a Comissão considera que é do interesse da Comunidade, em especial dos utilizadores industriais, que aparentemente não dispõe de fontes de abastecimento alternativas, manter uma base de produção de PPAI especiais na Comunidade. A Comissão considera igualmente que qualquer prejuízo sofrido pela indústria comunitária em termos de PPAI normalizados teria um impacto negativo sobre a produção de PPAI especiais.

4.3. *Efeitos da instituição de medidas na indústria comunitária*

(90) Para avaliar os efeitos de quaisquer eventuais medidas na indústria comunitária, a Comissão beseou-se numa hipótese de aumento constante da procura. A Comissão considera que, dado o aumento da produção geral de aço inoxidável na Comunidade, o consumo de PPAI também aumentará, dado que normalmente esses parafusos são os únicos que podem ser utilizados em conjunto com os dispositivos de aço inoxidável. No decorrer do seu inquérito, a Comissão concluiu que o único produto de substituição possível de um parafuso de aço inoxidável era um parafuso de carbono e aço com um revestimento anti-corrosão; no entanto, dada a qualidade inferior deste produto, a substituição não é possível.

À instituição das medidas deverá seguir-se um aumento dos preços dos PPAI e, em certa medida, do volume de vendas no mercado comunitário. Este aumento permitiria à indústria comunitária recuperar a parte de mercado perdida e aumentar as suas vendas proporcionalmente ao aumento futuro do consumo. Apesar de ser possível uma redução do volume das importações, uma vez que a indústria comunitária não tem capacidade para fornecer todo o mercado comunitário (durante o período do inquérito, a indústria comunitária só conseguia satisfazer cerca de 36 % de procura), esta redução das importações pode ser limitada. Muito provavelmente, o nível de preços da indústria comunitária e qualquer aumento do seu volume de vendas permitiriam sanear a sua situação financeira, permitindo assim que as empresas em causa prosseguissem a comercialização dos seus produtos e investissem em novas instalações. No entanto, considerando as fontes de abastecimento alternativas, é pouco provável que o aumento de preços seja tão elevado quanto o nível dos direitos.

4.4. *Efeitos de não instituição de medidas na indústria comunitária*

(91) Caso não sejam instituídas medidas, é provável que continue a tendência negativa da indústria comunitária, dando origem, a longo prazo, ao encerramento de algumas empresas. A indústria comunitária está especialmente afectada pela perda da parte de mercado e por uma situação financeira negativa, que poderão implicar uma futura perda de psotos de trabalho. Tal como acima referido, se a temdência negativa continuar, será afectada não só a produção do produto em causa mas também a produção de parafusos especiais de aço inoxidável, que não são produzidos em volumes significativos pelos países em causa.

Em conclusão, uma vez que a análise da indústria comunitária indicou a sua viabilidade estrutural, espera-se que as medidas permitam à indústria recuperar o prejuízo sofrido. Apesar de os preços da indústria comunitária não deverem necessariamente atingir o nível do direito, espera-se que a indústria aumente o seu volume de vendas e recupere a parte de mercado perdida. O aumento do volume de vendas da indústria comunitária deverá igualmente permitir a redução dos custos unitários e aumentar a rendibilidade. Consequentemente, considera-se que a instituição de medidas é do interesse da Comunidade.

5. Importadores e operadores comerciais

5.1. *Estrutura das importações e dos canais de distribuição*

(92) A distribuição de PPAI na Comunidade caracteriza-se por um considerável número de importadores/operadores comerciais que possuem amplas existências do produto em causa. Essencialmente, os importadores/operadores comerciais são intermediários entre os produtores (comunitários e não comunitários) e os utilizadores e o seu comportamento no mercado tem uma grande influência sobre os preços. Verificou-se que a indústria comunitária tem pouco ou nenhum contacto directo com os utilizadores industriais, dependendo assim, em relação a quase todas as suas vendas, da eficácia das redes de distribuição. Dado o grande número de operadores que compõem uma rede de distribuição e a importância do seu papel, a sua situação merece um exame mais atento.

5.2. *Situação económica dos importadores/ /operadores comerciais*

(93) Em primeiro lugar, deve assinalar-se que, apesar de os importadores/operadores comerciais deterem existências consideráveis do produto em causa, também comercializam um grande número de outros artigos que não estão abrangidos pelo presente processo.

A Comissão verificou que, em 1996, o volume de negócios total dos importadores/operadores comerciais era, em média, de 262 milhões de ecus, enquanto o volume de negócios relacionado com o produto em causa era de 79 milhões de ecus, cerca de 30 %. Com base nas informações disponíveis, o emprego total foi calculado em 4 500 postos de trabalho, 1 600 dos quais relacionados com o produto em causa, isto é, cerca de 35 %. Uma vez que os importadores/operadores comerciais tanto comercializam bens comunitários como bens importados, cerca de metade dos postos de trabalho relacionados com o produto em causa diz respeito a actividades ligadas às importações dos países em causa. No que se refere à situação financeira dos importadores/operadores comerciais em 1996, deve assinalar-se que os lucros variaram, para a maior parte deles, entre 8 % e 35 %. A situação em 1995 foi bastante semelhante.

5.3. *Efeito da instituição/não instituição de medidas*

(94) Tal como já referido, a Comissão considera que a instituição de medidas contribuirá para aumentar os preços dos PPAI no mercado comunitário. Apesar de ser quase certo que os preços das importações aumentarão na mesma proporção do direito, os preços dos produtos comunitários poderão não aumentar na mesma proporção. Este aumento de preços deverá ter um impacto negativo nos importadores e operadores comerciais, que deverão ver as suas margens de lucro reduzidas; no entanto, deve assinalar-se que é frequente os importadores também agirem como operadores comerciais e poderem escolher uma fonte de abastecimento alternativa, por exemplo os PPAI produzidos na Comunidade. Assim, é pouco provável que as actividades destes operadores económicos venham a ser prejudicadas em termos globais. Em especial, apurou-se que as margens dos importadores/operadores comerciais não foram afectadas ao longo deste período; assim, considerou-se que qualquer eventual impacto negativo dos aumentos de preços pode ser minimizado graças à combinação das margens reduzidas com os aumentos dos preços aplicados aos utilizadores industriais.

Além disso, deve assinalar-se que dado que a indústria comunitária não está em condições de satisfazer integralmente a procura no mercado comunitário, a importância da rede de importação e de distribuição não deverá ser afectada pela instituição de medidas, isto é, o volume de importações continuará, com toda a probabilidade, a ser considerável e a indústria comunitária continuará a utilizar a rede de distribuição para quase todas as suas vendas na Comunidade.

À luz do que precede, a Comissão considerou que se não forem instituídas medidas, a tendência positiva da situação dos importadores/operadores comerciais deverá continuar; no entanto, se forem instituídas medidas, a sua situação não deverá ressentir-se de forma significativa.

6. Utilizadores

6.1. *Natureza e estrutura dos utilizadores industriais*

(95) A Comissão verificou que os PPAI não eram vendidos directamente aos consumidores, pelo que limitou a sua análise do interesse comunitário ao efeito das medidas sobre os utilizadores.

Os PPAI são utilizados numa ampla variedade de aplicações, pelo que o presente processo interessa a um grande número de utilizadores industriais. A Comissão verificou que os PPAI eram utilizados essencialmente pelas seguintes indústrias (a lista não é exaustiva): produtos alimentares, restauração, produtos farmacêuticos, equipamentos medicinais, equipamento doméstico (produtos de linha branca), automóveis, indústria marítima e construção naval, construção e obras públicas, ambiente, energia, química e petroquímica e transportes.

Dada a quantidade de utilizadores industriais interessados e a correspondente vasta gama de aplicações em cada sector, as informações disponíveis para a análise da Comissão foram muito limitadas.

6.2. *Situação económica dos utilizadores*

(96) O volume de negócios total dos utilizadores industriais variava entre 3 e 460 milhões de ecus, reflectindo as grandes diferenças em termos de dimensão das empresas em causa. Além disso, a parte do volume de negócios relacionada com o produto em causa variava entre 0,1 % e 6 %, o que demonstra que os PPAI não constituem uma questão essencial para estas empresas. Analogamente ao volume de negócios, a mão-de-obra das empresas em causa ocupava entre 19 e 2 500 trabalhadores, com os PPAI ocupando entre 1 e 40 trabalhadores.

Ao analisar o eventual efeito da instituição de medidas sobre os utilizadores, a Comissão considerou o impacto do custo dos PPAI em relação ao produto final produzido pelos utilizadores industriais, tendo concluído que era insignificante.

6.3. *Efeito da instituição/não instituição de medidas*

(97) Tal como anteriormente referido, a Comissão considera que a instituição de medidas contribuirá para aumentar os preços dos PPAI no mercado comunitário. Consequentemente, é provável que esse aumento de preços se reflicta, em certa medida, nos utilizadores, apesar de isto depender tanto do comportamento da indústria comunitária no que se refere à sua estratégia de preços como dos importadores/distribuidores.

De qualquer forma, dada a incidência insignificante do custo dos PPAI nos produtos finais produzidos pelos utilizadores industriais, qualquer aumento deste custo não deverá ter um efeito considerável. Além disso, dado que a Comissão considera praticamente certo que o volume total de importações não sofrerá uma redução significativa, uma vez que a indústria comunitária não está em condições de satisfazer a totalidade da procura comunitária, é pouco provável que a instituição de medidas cause uma redução no abastecimento de PPAI para os utilizadores industriais.

Por outro lado, se não forem instituídas medidas, os utilizadores industriais continuarão a beneficiar dos baixos preços actuais dos PPAI no mercado comunitário. No entanto, deve assinalar-se que, se a produção de PPAI da indústria comunitária diminuir ou desaparecer, o fornecimento de parafusos especiais também diminuirá, com as consequentes repercussões negativas para os utilizadores. Tal como referido anteriormente, os PPAI especiais são produzidos principalmente na Comunidade e a Comissão considera que o seu consumo deverá aumentar.

7. **Conclusão sobre o interesse comunitário**

(98) As informações prestadas pelas partes permitiram à Comissão apreciar os diversos interesses envolvidos, tal como referido no nº 1 do artigo 21º do regulamento de base, bem como o efeito global da instituição ou da não instituição de medidas *anti-dumping*. Ao efectuar esta análise, a Comissão teve especialmente em conta a necessidade de eliminar os efeitos de distorção comercial causados pelo *dumping* prejudicial e de restabelecer uma concorrência efectiva.

Os efeitos da instituição de medidas deverão permitir que a indústria comunitária recupere a parte de mercado perdida e a rendibilidade, com os consequentes efeitos positivos sobre as condições de concorrência no mercado comunitário. Os efeitos positivos deverão igualmente reflectir-se na indústria fornecedora e garantir a continuação da existência, e a possível expansão, da indústria de PPAI especiais.

Os prováveis efeitos negativos do aumento de preços em relação aos importadores/operadores comerciais poderão ser atenuados graças à diminuição de margens de lucro frequentemente significativas (ver considerando 93) ou ao aumento dos custos para os utilizadores industriais. Estes últimos, por seu lado, não deverão sofrer grandes consequências desse aumento, dada a escassa incidência dos PPAI nos seus produtos finais. Além disso, deverão beneficiar da manutenção, ou mesmo da expansão, dos PPAI especiais no mercado comunitário.

À luz do que precede, a Comissão considera que não existem razões válidas para não instituir medidas e que a aplicação de medidas *anti-dumping* é do interesse da Comunidade.

G. MEDIDAS PROPOSTAS

Nível de eliminação do prejuízo

(99) Ao calcular o montante do direito necessário para eliminar os efeitos do *dumping* prejudicial e permitir a recuperação da indústria comunitária, as medidas devem permitir à indústria comunitária cobrir os seus custos de produção e obter um lucro razoável sobre as vendas do produto similar. A este respeito, apurou-se que uma margem de lucro de 5 % do volume de negócios podia ser considerado o mínimo adequado que a indústria comunitária poderia razoavelmente esperar na ausência do *dumping* prejudicial.

De forma a calcular o montante do direito, foi estabelecido um nível de preço que permitiria à indústria comunitária alcançar esse resultado. Dada a existência de várias categorias de PPAI, a Comissão calculou um nível de preço para cada categoria que consiste na média ponderada do custo de produção da indústria comunitária, majorada de uma margem de lucro de 5 %.

Considerou-se que o direito deveria cobrir, para as categorias correspondentes, a diferença entre o preço calculado e os preços de venda efectivos dos exportadores na Comunidade. Esses direitos permitirão à indústria comunitária aumentar os seus preços para um nível que garanta um lucro razoável. De forma a determinar o nível do direito, os aumentos de preços assim estabelecidos foram expressos em percentagem da média ponderada do valor franco-fronteira comunitária dos bens importados para se diferenciarem das margens de subcotação, que são expressas em percentagem da média ponderada dos preços da indústria comunitária à saída da fábrica.

Os níveis de eliminação do prejuízo obtidos foram os seguintes:

China	entre 87,3 % e 88,8 %
Malásia	entre 41 % e 161 %
Taiwan	entre 41,1 % e 206,9 %
Índia	entre 47,9 % e 77,3 %
Coreia	44,5 %
Tailândia	entre 50,0 % e 69,8 %

(100) Uma vez que as margens de eliminação do prejuízo assim estabelecidas excedem as margens de *dumping* estabelecidas para os exportadores da China, Malásia, Taiwan, Coreia e Tailândia, os direitos devem basear-se nas margens de *dumping*; além disso, dado que as margens de eliminação do prejuízo estabelecidas para os exportadores da Índia são inferiores às margens de *dumping*, os direitos para os exportadores da Índia devem basear-se nas margens de eliminação do prejuízo, em conformidade com o nº 2 do artigo 7º do regulamento de base.

(101) Os direitos *anti-dumping* provisórios para a China, Malásia, Taiwan, Coreia e Tailândia devem, pois, corresponder às margens de *dumping* fixadas, respectivamente, nos considerandos 50 a 59, e os direitos *anti-dumping* para a Índia devem corresponder às margens referidas nos considerandos 49 e 99.

H. DIREITOS DAS PARTES INTERESSADAS

(102) No interesse de uma boa administração, deve ser fixado um prazo durante o qual as partes interessadas podem comunicar os seus pontos de vista por escrito e solicitar uma audição. Além disso, é de referir que todas as conclusões estabelecidas para efeitos do presente regulamento são provisórias, podendo ter de ser reconsideradas para efeitos de qualquer direito definitivo que a Comunidade possa instituir,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

1. É criado um direito *anti-dumping* provisório relativo às importações de parafusos e suas componentes, de aço inoxidável, classificados nos códigos NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 e 7318 16 30, originários da República Popular da China, da Índia, da Malásia, da República da Coreia, de Taiwan e da Tailândia.

2. A taxa do direito aplicável ao preço líquido franco-fronteira comunitária, antes do pagamento dos direitos, é a seguinte:

País	Fabricante	Taxa do direito (%)	Código adicional Taric
República Popular da China	Power Van Industrial Co., Ltd	16,2	8333
	Todas as outras empresas	75,7	8900
Malásia	Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd.	6,6	8334
	Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd.	9,5	8335
	Todas as outras empresas	9,5	8900

País	Fabricante	Taxa do direito (%)	Código adicional Taric
Taiwan	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
	Todas as outras empresas	27,7	8900
Índia	Lakshmi Precision Screws Ltd	47,9	8415
	Kundan Industries Ltd	53,6	8416
	Audler Fasteners	77,3	8417
	Todas as outras empresas	133,5	8900
República da Coreia	Daegil Trading Co. Ltd	24,0	8418
	Todas as outras empresas	26,7	8900
Tailândia	A.B.P. Stainless Fastener Co., Ltd	18,3	8419
	Dura Fasteners Co., Ltd	13,3	8420
	Thailock Fasteners Co., Ltd	32,9	8421
	Todas as outras empresas	32,9	8900

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

4. A introdução em livre prática na Comunidade dos produtos referidos no nº 1 está subordinada à constituição de uma garantia, equivalente ao montante do direito provisório.

Artigo 2º

Sem prejuízo do artigo 20º do Regulamento (CE) nº 384/96, as partes interessadas podem comunicar os seus pontos de vista por escrito e solicitar uma audição à Comissão no prazo de um mês a contar da data da entrada em vigor do presente regulamento.

Em conformidade com o nº 4 do artigo 21º do Regulamento (CE) nº 384/96, as partes em causa podem apresentar as suas observações sobre a aplicação do presente regulamento no prazo de um mês a contar da data da sua entrada em vigor.

Artigo 3º

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 4 de Setembro de 1997.

Pela Comissão

Leon BRITTAN

Vice-Presidente