

REGLAMENTO (CE) Nº 1069/97 DE LA COMISIÓN

de 12 de junio de 1997

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de Egipto, la India y Pakistán

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, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad 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) El 13 de septiembre 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 ropa de cama de algodón originarias de Egipto, la India y Pakistán y abrió una investigación.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada el 30 de julio de 1996 por el Comité del Algodón e Industrias Textiles de la Comunidad Europea (Eurocoton), en nombre de productores comunitarios que representaban una proporción importante de la producción comunitaria de ropa de cama de algodón. La denuncia incluía pruebas del dumping de dicho producto y del importante 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.
- (4) Se dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas. Varios productores/exportadores de los países concernidos, así como los productores comunitarios, los importadores, los comerciantes y una organización de consumidores dieron a conocer sus opiniones por escrito. Se oyó a todas las partes que solicitaron ser oídas.

(5) Teniendo en cuenta el amplio número de productores comunitarios que apoyaron expresamente la denuncia, la Comisión decidió hacer uso de técnicas de muestreo, envió cuestionarios y recibió información detallada de una muestra representativa de productores comunitarios, según lo establecido en los considerandos 58 a 61.

(6) Teniendo en cuenta el gran número de productores/exportadores de los países exportadores concernidos, también se utilizó el muestreo por lo que se refiere a los mismos, y la Comisión envió cuestionarios y recibió información detallada de una muestra representativa de productores/exportadores, según lo establecido en los considerandos 15 a 21.

(7) La Comisión envió cuestionarios a catorce importadores notoriamente afectados y recibió respuestas de sólo tres de ellos.

Además, la Comisión envió cuestionarios a 28 grandes compradores, incluidos mayoristas, minoristas y empresas de venta por correo, para tener en cuenta sus intereses económicos y evaluar los efectos probables sobre ellos y sobre sus decisiones de compra. Sin embargo, sólo cuatro contestaron al cuestionario.

(8) La Comisión recabó y 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 muestreadas:

a) Productores comunitarios

Alemania

- Bierbaum Textilwerke GmbH & Co KG, Borken
- Irisette GmbH & Co KG, Zell im Wiesental
- Gunter Meckelholt GmbH, Bocholt
- Wilh. Wulfing GmbH & Co, Borken
- Luxorette GmbH, Wendlingen.

Francia

- Société Industrielle Mulliez Frères SA, Roubaix
- Hacot Colombier SA, Houplines
- Ets Vanderschooten, Nieppe
- Joseph Hacot SA, La Gorgue
- Groupe Fremaux SA, Haubourdin
- C Bera SA, Noyelles-sur-Selle
- Jalla SA, Paris.

⁽¹⁾ DO nº L 56 de 6. 3. 1996, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 317 de 6. 12. 1996, p. 1.

⁽³⁾ DO nº C 266 de 13. 9. 1996, p. 2.

Italia

- Vincenzo Zucchi SpA, Milán
- Bassetti SpA, Milán
- Bossi SpA, Mortara
- Gabel Industria Tessile SpA, Rovellasca.

Portugal

- Lameirinho Indústria Têxtil SA, Pevidém.

b) *Productores/exportadores*

Egipto

- Damietta Spinning & Weaving Co, Damietta
- El Nasr Wool and Selected Textiles Co (STIA), Alejandría
- Orient Linen & Cotton Co, Alejandría
- Stephanie Textile, El Cairo.

India

- Anglo French Textiles, Pondicherry
- Madhu Industries Ltd, Ahmedabad
- Madhu International, Ahmedabad
- Omkar Exports, Ahmedabad
- Prakash Cotton Mills Ltd, Bombay
- The Bombay Dyeing & Manufacturing Co Ltd, Bombay
- Nowrosjee Wadia & Sons Ltd, Bombay.

Pakistán

- Al-Abid Silk Mills Ltd, Karachi
- Al-Abid Export (Pvt) Ltd, Karachi
- Al-Karam Textile Mills (Pvt) Ltd, Karachi
- Fateh Textile Mills, Hyderabad
- Gul Ahmed Textiles Mills Ltd, Karachi
- Excel Textile Mills Ltd, Karachi
- Mohammad Farooq Textile Mills Ltd, Karachi.

c) *Importador vinculado*

- Barkat Limited, Brentfort, Reino Unido.

- (9) La investigación sobre el dumping cubrió el período de 1 de julio de 1995 a 30 de junio de 1996 (en lo sucesivo denominado «período de investigación»). El examen del perjuicio cubrió el período desde 1992 hasta el final del período de investigación.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. *Producto considerado*

- (10) El procedimiento se refiere a la ropa de cama de fibras de algodón, puras o mezcladas con fibras artificiales o de lino, blanqueadas, teñidas o impresas. La ropa de cama incluye sábanas, edredones, fundas de almohada, embaladas para la venta por separado o en juegos.

Los tejidos de fibras tipo algodón utilizados para la producción de ropa de cama se identifican mediante dos pares de números. El primero indica la cuenta (o el peso) de los hilados empleados para la urdimbre y la trama. El segundo, el número de hilos por centímetro o por pulgada de la urdimbre y la trama.

Las telas son blanqueadas, teñidas o impresas. Posteriormente se cortan y se cosen en piezas planas de diversos tamaños, sábanas, edredones y fundas de almohada. El producto final se empaqueta para la venta por separado o en juegos.

A pesar de los diversos tipos posibles de productos debidos a la diferente fabricación del tejido, la terminación, la presentación y tamaño, el empaquetado, etc., todos ellos constituyen un solo producto a efectos del presente procedimiento porque tienen las mismas características físicas y esencialmente el mismo uso.

2. *Producto similar*

- (11) La Comisión examinó si la ropa de cama tipo algodón producida por la industria de la Comunidad y vendida en el mercado comunitario, así como la producida en Egipto, la India y Pakistán y vendida en el mercado comunitario y en sus mercados interiores eran similares.
- (12) Los representantes de algunas partes interesadas pidieron que la ropa de cama blanqueada fuera excluida del presente procedimiento debido a que no debería ser tratada como producto similar. Alegaron que la ropa de cama blanqueada es técnicamente diferente de la ropa de cama impresa y/o teñida, que no puede ser sustituida por la producción comunitaria, y que tiene usuarios diferentes (hospitales y hoteles).
- (13) La investigación reveló que aunque hay diversos procesos de acabado de las telas (blanqueo, tinte, estampado), los productos de todos los acabados son sustituibles y compiten entre sí en el mercado comunitario. Lo confirma el hecho de que los minoristas compran todos los tipos de ropa de cama (blanqueada, teñida y estampada). También se constató que hay producción en la Comunidad de ropa de cama blanqueada y que determinados tipos de este producto no son utilizados exclusivamente por ninguna categoría particular de usuarios.
- (14) La Comisión concluyó que aunque hubiera diferencias en la combinación de productos producidos en la Comunidad y los vendidos para la exportación a la Comunidad o vendido nacionalmente en los países concernidos, no había diferencias en las características y aplicaciones básicas de los diversos tipos y calidades de la ropa de cama de fibras tipo algodón. Por tanto, los tipos nacionales y de exportación en los países concernidos y los tipos producidos en la Comunidad se consideran 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. MUESTREO DE EXPORTADORES/PRODUCTORES EN LOS PAÍSES DE ORIGEN

1. Generalidades

- (15) Teniendo en cuenta el gran número de exportadores en los países concernidos, la Comisión decidió aplicar técnicas de muestreo de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.

Para que la Comisión pudiera seleccionar la muestra, se pidió a los exportadores y a los representantes que actuaban en su nombre, de conformidad con el apartado 2 del artículo 17 del Reglamento de base, que se dieran a conocer en el plazo de tres semanas de la apertura del procedimiento y que proporcionaran la información básica sobre su volumen de negocios nacional y de exportación, las fases de producción realizadas y los nombres y actividades de todas las empresas vinculadas. Las autoridades de los países concernidos fueron, en este contexto, contactadas igualmente por la Comisión.

2. Preselección de la muestra

- (16) Las empresas que se identificaran, a condición de que la información pedida fuera facilitada en el plazo de las tres semanas y hubieran exportado el producto interesado a la Comunidad durante el período de investigación, fueron consideradas como empresas que cooperaron y fueron tenidas en cuenta en la selección de la muestra.

Estas empresas representaron aproximadamente el 100 %, el 82 % y el 77 % de las exportaciones totales a la Comunidad de Egipto, la India y Pakistán, respectivamente.

- (17) Las empresas que finalmente no fueron incluidas en la muestra, fueron informadas de que cualquier derecho antidumping sobre sus exportaciones se calcularía de conformidad con lo previsto en el apartado 6 del artículo 9 del Reglamento de base, es decir, sin sobrepasar el margen medio ponderado de dumping establecido para las empresas de la muestra.
- (18) Las empresas que no se dieron a conocer en el plazo de tres semanas fueron consideradas como empresas que no cooperaron.

3. Selección de la muestra

- (19) Para todos los países concernidos, la selección de la muestra fue hecha de común acuerdo con los representantes de las empresas, las asociaciones y/o los Gobiernos concernidos.
- (20) A las empresas seleccionadas en la muestra y que cooperaron plenamente con la investigación se les atribuyó su propio margen de dumping y un tipo de derecho individual.

- (21) La Comisión seleccionó también empresas de reserva, que aunque tenían que contestar al cuestionario solamente serían investigadas en caso de que las empresas de la muestra principal se negaran posteriormente a cooperar.

Se informó igualmente a estas empresas de que cualquier derecho antidumping sobre sus exportaciones se calcularía de conformidad con lo previsto en el apartado 6 del artículo 9 del Reglamento de base a menos que fueran seleccionadas para reemplazar a una empresa de la muestra original, en cuyo caso tendrían su propio margen de dumping y un tipo de derecho individual.

4. Examen individual de empresas no seleccionadas en la muestra

- (22) Siete empresas que cooperaron no seleccionadas en la muestra pidieron el cálculo de márgenes individuales de dumping y acompañaron esta solicitud con una contestación al cuestionario en los plazos establecidos. De conformidad con el apartado 3 del artículo 17 del Reglamento de base, sus solicitudes, sin embargo, no pudieron aceptarse en la presente investigación, puesto que el número de exportadores era tan amplio que los exámenes individuales hubieran resultado indebidamente gravosos e impedido el cierre de la investigación en plazos adecuados. Las siete empresas en cuestión fueron informadas en consecuencia.

D. DUMPING

1. Valor normal

a) La India

- (23) De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, la Comisión examinó primero si las ventas nacionales globales de ropa de cama tipo algodón por cada exportador/productor eran representativas, es decir, si su volumen total de ventas era superior o igual al 5 % del volumen total de las ventas de exportación correspondientes a la Comunidad.

Esta evaluación reveló que sólo un exportador/productor efectuó ventas representativas de ropa de cama tipo algodón en el mercado interior durante el período de investigación.

- (24) La Comisión examinó entonces si los diversos tipos de producto exportados a la Comunidad se vendieron en cantidades representativas en el mercado interior. En este contexto, la Comisión constató que los tipos nacionales y de exportación de tamaño similar, la fabricación del tejido, el acabado de la tela y la presentación final eran productos comparables.

Las ventas nacionales de un tipo particular se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen de ese tipo vendido en el mercado interior durante el período de investigación representó el 5 % o más del volumen total del tipo comparable vendido para la exportación a la Comunidad.

Para la única empresa con ventas nacionales globales representativas, esta evaluación reveló que cinco tipos de ropa de cama tipo algodón exportados a la Comunidad se habían vendido también en cantidades representativas en el mercado nacional durante el período de investigación.

- (25) La Comisión examinó posteriormente si las ventas nacionales de cada uno de los cinco tipos representativos de esta empresa podrían considerarse como efectuadas en operaciones comerciales normales de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base.

Se constató que los cinco tipos en cuestión se habían vendido a pérdida, es decir, a precios por debajo del coste de producción más los costes de venta, generales y administrativos. Por lo tanto, se consideró que estos tipos no se vendieron en operaciones comerciales normales y que los precios internos no proporcionan una base apropiada para establecer el valor normal.

- (26) Para todos los tipos vendidos para la exportación a la Comunidad por todas las empresas el valor normal tuvo que calcularse, por tanto, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

Se determinó el valor calculado añadiendo al coste de producción de los tipos exportados de cada empresa una cantidad razonable para gastos de venta, generales y administrativos y un beneficio razonable.

Puesto que sólo una empresa efectuaba ventas nacionales globales representativas y los tipos nacionales rentables representaban menos del 80 % pero más del 10 % de las ventas nacionales totales, el importe de los gastos de venta, generales y administrativos y del beneficio utilizado para el cálculo del valor normal para todas las empresas investigadas fueron los registrados y observados en esta empresa, de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

b) Egipto

- (27) La evaluación global de la representatividad (véase el considerando 23) reveló que tres de las cuatro empresas de la muestra efectuaron ventas representativas de ropa de cama tipo algodón en el mercado interior durante el período de investigación.
- (28) Sobre la base de los criterios de comparabilidad (véase el considerando 24), la Comisión constató

que los tipos nacionales y de exportación de las tres empresas egipcias con ventas nacionales representativas no permitían una comparación adecuada.

- (29) Por tanto, para todos los tipos vendidos para la exportación a la Comunidad por todas las empresas egipcias de la muestra, el valor normal fue calculado sobre la base de un valor calculado para los productos exportados a la Comunidad, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

Para determinar un beneficio razonable se examinó además, por lo que se refiere a las tres empresas con ventas representativas globales, si se hicieron estas ventas en operaciones comerciales normales. Se constató que dos de las tres empresas con ventas nacionales representativas vendieron todos los tipos nacionales con pérdida (es decir, a precios por debajo del coste de producción más gastos de venta, generales y administrativos). Por lo tanto, se consideró que las ventas nacionales de estas dos empresas no se hicieron en operaciones comerciales normales y no podían por tanto utilizarse como base para la determinación de un margen de beneficio razonable.

En la tercera empresa se constató que menos del 80 % pero más del 10 % de todos los tipos vendidos nacionalmente eran rentables (es decir, vendidos a precios por encima del coste de producción más gastos de venta, generales y administrativos). Por tanto, se consideraron estas ventas como hechas en operaciones comerciales normales y se utilizó el beneficio conseguido en estas ventas para calcular el valor normal para todas las empresas egipcias.

- (30) En consecuencia, para la única empresa con suficientes ventas nacionales rentables del producto afectado durante el período de investigación, el valor normal calculado se basó en el coste de producción de los tipos exportados más sus propios gastos de venta, generales y administrativos y margen de beneficio.
- (31) Para las dos empresas con ventas nacionales representativas, pero no hechas en operaciones comerciales normales, se utilizaron para calcular el valor normal sus propios costes de producción y los gastos de venta, generales y administrativos más el margen de beneficio de la empresa con suficientes ventas nacionales rentables.
- (32) Para calcular el valor normal para la empresa sin ventas nacionales representativas, la Comisión utilizó su propio coste de producción para cada tipo exportado, al que añadió los gastos de venta, generales y administrativos nacionales medios ponderados reales de las empresas con ventas nacionales representativas y el margen de beneficio de la empresa con suficientes ventas nacionales rentables.

c) *Pakistán*

- (33) La evaluación global de la representatividad (véase el considerando 23) reveló que sólo una empresa de la muestra efectuaba ventas representativas de ropa de cama tipo algodón en el mercado interior durante el período de investigación.
- (34) Sobre la base de los criterios de comparabilidad (véase el considerando 24), la Comisión constató que los tipos nacionales y de exportación de la empresa con ventas nacionales representativas no permitían una comparación adecuada.
- (35) Por tanto, para todos los tipos vendidos para la exportación a la Comunidad por todas las empresas paquistaníes de la muestra, el valor normal fue calculado sobre la base de un valor calculado para los productos exportados a la Comunidad, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

Para la empresa con ventas nacionales representativas se constató que menos del 80 % pero más del 10 % de los tipos vendidos nacionalmente eran rentables (es decir, vendidos a precios por encima del coste de producción más gastos de venta, generales y administrativos). Por tanto, se consideraron estas ventas como hechas en operaciones comerciales normales. Por consiguiente, los gastos de venta, generales y administrativos contraídos y el margen de beneficio de estas ventas rentables se utilizaron para calcular el valor normal para todas las empresas paquistaníes de la muestra.

Sobre esta base, la Comisión determinó el valor calculado añadiendo al coste de producción de los tipos exportados de cada empresa el importe de los gastos de venta, generales y administrativos y el margen de beneficio contraídos y realizado respectivamente por la empresa con ventas nacionales rentables representativas.

- (36) Dos empresas alegaron que, debido a circunstancias excepcionales derivadas de las graves alteraciones del orden público ocurridas en Karachi durante el período de investigación, los costes que corresponden a la capacidad ociosa no deberían tenerse en cuenta en el cálculo del valor calculado. Dado que estas empresas no presentaron suficientes pruebas contables de sus registros que justificaran apartarse de las estimaciones de costes históricamente utilizadas, la Comisión no aceptó provisionalmente estas alegaciones en su cálculo de los márgenes de dumping.

2. Precio de exportación

- (37) Generalmente las ventas de ropa de cama tipo algodón efectuadas por los exportadores/productores en el mercado comunitario fueron hechas a clientes independientes. Por tanto, el precio de exportación fue establecido por referencia a los precios realmente pagados o pagaderos de confor-

midad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (38) Un exportador/productor paquistaní, sin embargo, vendió parte de sus exportaciones a un importador vinculado residente en la Comunidad. Para las transacciones hechas a través del importador vinculado se ajustaron los precios de exportación de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base con el fin de tener en cuenta todos los costes, incluidos derechos e impuestos, contraídos entre la importación y la reventa y los beneficios normalmente producidos, de modo que pudiera establecerse un precio de exportación fiable.

3. Comparación

- (39) Con el fin de garantizar una comparación válida entre el valor normal y el precio de exportación se hicieron los debidos descuentos en forma de ajustes en los casos pertinentes y justificados por diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

Los ajustes efectuados son los siguientes:

- India: ajustes por diferencias en los gravámenes a la importación y los impuestos indirectos, transporte y manipulación, transporte marítimo, seguro marítimo, gastos de embalaje, crédito y comisiones;
- Egipto: ajustes por diferencias en el transporte marítimo, gastos de embalaje, crédito y comisiones;
- Pakistán: ajustes por diferencias en los gravámenes a la importación y los impuestos indirectos, transporte marítimo, transporte interior, crédito y comisiones.

- (40) El exportador/productor indio con ventas nacionales globales representativas pidió un ajuste al valor normal del 5 % por diferencias de niveles comerciales basándose en el hecho de que las ventas de exportación a distribuidores de la Comunidad se efectúan en cantidades muy superiores a las ventas a través de tres canales de ventas distintos en el mercado interior (mayoristas en exclusiva para productos de marca, otros mayoristas y usuarios industriales).

En respuesta a esta solicitud, la Comisión examinó si podía concederse este ajuste de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

No estaba justificado un ajuste por diferencias de cantidades, puesto que no se constató indicación alguna de que los distribuidores en el mercado interior se hubieran beneficiado de descuentos o rebajas a causa de las mayores cantidades supuestamente compradas por ellos.

No podía concederse tampoco un ajuste por diferencias de niveles comerciales, puesto que la empresa concernida se limitó a hacer referencia a los diversos canales de distribución en los mercados nacionales y de exportación sin poder demostrar que la supuesta diferencia entre los niveles comerciales del precio de exportación y el valor normal hubieran afectado a la comparabilidad de los precios según lo demostrado por las diferencias estables y claras de funciones y precios entre los diversos niveles comerciales en el mercado interior.

- (41) La misma empresa pidió asimismo un ajuste al valor normal del 10 % para las diferencias de gastos de promoción de marca sobre la base de que incurría en gastos excesivos de promoción cuando vendía a sus mayoristas nacionales exclusivos que no contraía en sus exportaciones a la Comunidad. Para evaluar si esta diferencia de gastos de promoción absorbidos podía haber afectado a la comparabilidad de los precios, la Comisión observó el nivel total de gastos de venta, generales y administrativos contraídos por esta empresa en cuanto a las ventas nacionales a mayoristas exclusivos que compraron solamente productos de marca y constató que era igual a los contraídos en las ventas nacionales a otros mayoristas que compraron solamente productos no de marca. Además, no se suministró prueba alguna de que los clientes hubieran estado pagando con regularidad precios más altos por los productos de marca. Puesto que las exportaciones a la Comunidad de la empresa concernida consistieron en productos no de marca; se concluyó que los gastos de promoción de marca no eran un factor que afectara a la comparabilidad de los precios. Por tanto, se rechazó también la solicitud de este ajuste.
- (42) Finalmente, cabe observar que la cuantificación de los dos ajustes solicitados (véanse los considerandos 40 y 41) no fue apoyada por ningún dato comprobable y se constató que excedía el nivel total de gastos de venta, generales y administrativos contraídos por la empresa concernida durante el periodo de investigación.
- (43) Todos los exportadores/productores indios solicitaron un ajuste por el crédito concedido por lo que se refiere a las ventas de exportación sobre la base de sus costes reales de crédito. Sin embargo, puesto que el Reglamento de base establece en la letra g) del apartado 10 del artículo 2 que se hará dicho ajuste cuando el crédito concedido sea un factor tenido en cuenta en la determinación de los precios practicados, la Comisión calculó este ajuste sobre la base del crédito acordado en el momento de la venta, es decir, calculado sobre la base de las condiciones de pago/número de días y al tipo de interés corriente.
- (44) El exportador/productor indio con ventas nacionales globales representativas solicitó un ajuste por

costes de crédito por lo que se refiere a ventas nacionales. Se rechazó porque no había pruebas durante el período de investigación de que se hubieran acordado cualesquiera condiciones de pago en el momento de la venta. De hecho, la investigación reveló que la entrega de las mercancías siempre tuvo lugar después del pago.

- (45) Todos los exportadores/productores paquistaníes solicitaron un ajuste al valor normal por lo que se refiere a los gravámenes a la importación y los derechos soportados por los materiales incorporados físicamente al producto similar, cuando está destinado al consumo en Pakistán que se devuelven a la exportación del producto considerado, de conformidad con la legislación paquistaní. Sin embargo, la investigación reveló que los importes de los gravámenes a la importación y los derechos devueltos excedieron los importes comprobables realmente incluidos en el coste de las materias primas utilizadas. Por tanto, de conformidad con la letra b) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base el ajuste se restringió a los importes realmente incluidos en el coste de las materias primas.

4. Márgenes de dumping

a) Metodología general

- (46) En general, el valor normal calculado medio ponderado para cada tipo fue comparado con el precio de exportación medio ponderado. Sin embargo, por lo que se refiere a cinco exportadores/productores paquistaníes, cada transacción de exportación se refirió a un tipo diferente de producto. Por tanto, por lo que se refiere a estos exportadores/productores paquistaníes, se hizo una comparación de valores normales individuales, según lo determinado para estas empresas en el considerando 35, con precios de exportación individuales a la Comunidad para cada transacción individual, según lo determinado en los considerandos 37 y 38.

b) Metodología para grupos de empresas

- (47) Es práctica constante de la Comisión considerar las empresas vinculadas o las empresas que pertenecen a un mismo grupo como una sola entidad y, por consiguiente, establecer para todas ellas un solo margen de dumping. Efectivamente, calcular márgenes de dumping individuales podría fomentar la elusión de medidas antidumping, haciéndolas así ineficaces al permitir a productores vinculados canalizar sus exportaciones a la Comunidad a través de la empresa con el margen de dumping individual más bajo.

De conformidad con esta práctica, a los exportadores/productores vinculados, pertenecientes a un mismo grupo se los consideró como una sola entidad y se les atribuyó el mismo margen de

dumping. Para los exportadores/productores que pertenecen a un mismo grupo se decidió calcular primeramente un margen de dumping por empresa. Luego se estableció la media ponderada de estos márgenes de dumping y se atribuyó al grupo en su conjunto.

c) *Aplicación específica*

- (48) Se aplicó esta metodología a dos grupos de empresas indios y dos paquistaníes. Sin embargo, por lo que se refiere a un grupo indio y a uno paquistaní, las exportaciones a la Comunidad de una empresa de cada grupo se consideraron de menor importancia y no se tuvieron en cuenta en los cálculos.

Por lo que se refiere a Egipto, la mayoría de las empresas que cooperaron (13 de 21) es directa o indirectamente de propiedad estatal y está gestionada por el Gobierno. Por lo tanto, de conformidad con la práctica mencionada en el considerando 47, se consideró a todas estas empresas estatales como una sola entidad.

De los cuatro exportadores/productores egipcios seleccionados en la muestra, tres eran de propiedad estatal. Se calculó para estas tres empresas un margen medio ponderado de dumping y se aplicó a todas las empresas de propiedad estatal que cooperaron, investigadas o no. Para la cuarta empresa investigada se calculó un margen de dumping individual. Finalmente, a las empresas estatales cooperadoras no incluidas en la muestra se les atribuyó el margen medio ponderado de dumping de las cuatro empresas de la muestra, ponderado sobre la base de su volumen de negocio de exportación a la Comunidad.

d) *Márgenes de dumping para las empresas de la muestra*

- (49) La comparación, según lo descrito en los considerandos 39 y 46 a 48, mostró la existencia de dumping por lo que se refiere a todas las empresas que cooperaron plenamente en la investigación. Los márgenes de dumping provisionales expresados en porcentaje del precio de importación cif frontera comunitaria son los siguientes:

India

— Anglo French Textiles	27,3 %
— The Bombay Dyeing & Manufacturing Co Ltd	9,4 %
— Nowrosjee Wadia & Sons Ltd	9,4 %
— Madhu Industries Ltd	19,5 %
— Madhu International	19,5 %
— Omkar Exports	16,5 %
— Prakash Cotton Mills Ltd	3,9 %

Egipto

— Damietta Spinning & Weaving Co	13,5 %
— El Nasr Wool and Selected Textiles Co (STIA)	13,5 %
— Orient Linen & Cotton Co	13,5 %
— Stephanie Textile	9,1 %

Pakistán

— Al-Abid Silk Mills Ltd	8,2 %
— Al Abid Export (Pvt) Ltd	8,2 %
— Al-Karam Textile Mills (Pvt) Ltd	2,6 %
— Fateh Textile Mills Ltd	7,9 %
— Gul Ahmed Textile Mills Ltd	0,2 % (margen mínimo)
— Excel Textile Mills Ltd	0,2 % (margen mínimo)
— Mohammad Farooq Textile Mills Ltd	6,6 %

e) *Margen de dumping para las empresas que cooperaron y no se incluyeron en la muestra*

- (50) A las empresas que cooperaron no seleccionadas en la muestra (véanse los considerandos 17 y 21) se les atribuyó el margen de dumping medio de las empresas de la muestra, ponderado sobre la base de su volumen de negocio de exportación a la Comunidad. De conformidad con el apartado 6 del artículo 9 del Reglamento de base, en el cálculo del margen de dumping medio fueron desatendidos los márgenes *de minimis* establecidos. Expresados en porcentaje del precio de importación cif frontera comunitaria, estos márgenes de dumping provisionales son los siguientes:

— India	13,6 %
— Egipto	13,5 % (para las empresas de propiedad estatal)
— Egipto	13,0 % (para otras empresas)
— Pakistán	6,5 %

f) *Margen de dumping para las empresas que no cooperaron*

- (51) Para las empresas que no cooperaron se determinó un margen de dumping sobre la base de los datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Dado que el nivel de cooperación fue alto, se consideró apropiado establecer el margen de dumping para las empresas que no cooperaron en cada país afectado al nivel del margen de dumping más alto establecido para una empresa de cada muestra, pues suponer que el margen de dumping atribuible a los exportadores/productores que no se dieron a conocer es más bajo que el más alto constatado para un exportador/productor que cooperó constituiría una prima a la falta de cooperación.

- (60) En general, los productores comunitarios venden una amplia proporción de su producción de ropa de cama en su propio Estado miembro, en parte a causa de diferencias entre Estados miembros en cuanto a productos estándar y tamaños. Es el caso de Alemania, Francia e Italia, que son al mismo tiempo los mayores productores comunitarios de ropa de cama y grandes importadores. Los productores en estos Estados miembros eran, por tanto, candidatos claros para la evaluación del impacto de las importaciones en la industria de la Comunidad.

Los productores de Portugal, por su parte, venden una amplia proporción de su producción en otros Estados miembros y representan alrededor de un tercio de la producción de las empresas denunciadas. Por tanto, aunque Portugal no es un importador significativo, se decidió que debe evaluarse el efecto de las importaciones sobre sus productores y que Portugal debe estar representado en la muestra.

- (61) En consulta con el denunciante Eurocoton se llegó a una lista inicial de diecinueve empresas (ocho de Francia, seis de Alemania, cuatro de Italia y una de Portugal).

En el curso de la investigación una de estas empresas fue eliminada de la muestra por falta de cooperación con la investigación. A consecuencia de esta exclusión, y de la exclusión de otra empresa de conformidad con la letra a) del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base (véase el considerando 54), en el análisis del perjuicio que sigue, la información que se ofrece para los «productores muestreados» está basada en la información suministrada por los diecisiete productores restantes, que representan el 20,7 % de la producción comunitaria total y el 61,6 % de la producción de la industria de la Comunidad. Están incluidas las mayores empresas comunitarias de la industria en Alemania, Italia y Portugal, y también productores más pequeños. La Comisión consideró, por tanto, que la muestra era representativa de la industria de la Comunidad.

F. PERJUICIO

1. Recogida de datos

- (62) Los datos para el examen del perjuicio causado a la industria de la Comunidad se recogieron y analizaron a tres niveles diferentes, del siguiente modo:

— para toda la Comunidad de los 15, en cuanto a tendencias referentes a producción, consumo en la Comunidad, importaciones, exportaciones y cuota de mercado. Se obtuvieron datos de Eurocoton y de fuentes reconocidas de industria, especialmente el CITH (Centre d'Information Textile et Habillement), que publica una serie

de cifras de producción en toda la Comunidad para el conjunto de la categoría textil 20. Esta categoría es apenas más amplia que la definición del producto interesado en el presente procedimiento. La diferencia es muy pequeña, pues los productos adicionales que incluye son bastante insignificantes;

- para la industria de la Comunidad, según se definió más arriba, en cuanto a tendencias referentes a producción, ventas y empleo;
- para los productores comunitarios muestreados, en cuanto a los factores mencionados anteriormente y también evolución de los precios y la rentabilidad.

2. Consumo

- (63) El consumo comunitario del producto afectado (producción más importaciones menos exportaciones) disminuyó de 200 000 toneladas en 1992 a 186 000 en el período de investigación, es decir, una disminución del 7 %.

3. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones objeto de dumping

- (64) La Comisión consideró, a la luz del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, si se justificaba la evaluación acumulativa del perjuicio causado por los tres países exportadores.
- (65) Por lo que se refiere a las condiciones fijadas en la letra a) del apartado 4 del artículo 3, 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. A este respecto, tanto la India como Pakistán están sujetos a contingentes en sus exportaciones de ropa de cama a la Comunidad. Ambos países utilizaron estas cuotas íntegramente (al menos un 98 %) en cada uno de los años de contingente 1993, 1994 y 1995 y aumentaron los contingentes efectivos transfiriendo asignaciones de contingentes de otras categorías. Además, en 1995 la India exportó a la Comunidad un volumen de ropa de cama superior en un 20 % a la cantidad autorizada para el año de contingente 1995.

Los tres países exportadores implicados en este procedimiento aumentaron sus exportaciones del producto afectado entre 1992 y el período de investigación. El mayor exportador, Pakistán, aumentó sus exportaciones en volumen un 6 %, y el segundo más importante, la India, aumentó sus exportaciones un 56 %. Las exportaciones de Egipto, que no están sujetas a contingentes, aumentaron un 282 % entre 1992 y el período de investigación, aunque siguen muy por debajo de las exportaciones de los otros dos países.

De conformidad con la letra b) del apartado 4 del artículo 3, se analizaron las condiciones de competencia entre productos importados, y entre productos importados y productos comunitarios similares. Se constató que las importaciones impiten directamente entre sí y con el producto comunitario similar, y que en particular varios grandes compradores de ropa de cama compran tanto a la industria de la Comunidad como a los países concernidos. Aunque existen variaciones en las proporciones por tipo y destino de las exportaciones de cada uno de los países concernidos, se constató que los productos de cada país exportador eran sustituibles y competían entre sí y con los productos de los productores comunitarios en el mercado comunitario.

- (66) Se consideró, por tanto, que era apropiada una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones según el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

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

- (67) Las importaciones objeto de dumping procedentes de los tres países concernidos aumentaron de 33 825 toneladas en 1992 a 46 656 en el período de investigación, es decir, 12 831 toneladas, o un 38 %. Durante el mismo período su cuota de mercado aumentó del 16,9 % hasta el 25,1 %.

5. Precios de las importaciones afectadas

- (68) La Comisión examinó si las ventas de los productores de exportación en la Comunidad se hicieron a precios inferiores a los precios de los productores comunitarios muestreados durante el período de investigación.
- (69) Dada la gran diversidad de productos implicados, la Comisión definió los productos de referencia de particular importancia en cada uno de los mercados principales analizados (Francia, Alemania, Italia) para los que se determinarían los precios y costes para los productores comunitarios muestreados. A causa de los diversos hábitos y tradiciones, estos productos eran diferentes en cada uno de los Estados miembros examinados.

Para cada uno de los productos de referencia y para ciertos otros productos de ropa de cama de interés particular en mercados específicos vendidos por los productores comunitarios muestreados, la Comisión estableció precios medios durante el período de investigación utilizando la información obtenida de los productores comunitarios muestreados. Estos precios se compararon con productos importados de tamaño, fabricación del tejido y acabado similares, en los casos en que se hubieran vendido a clientes del Estado miembro concernido.

- (70) Algunos exportadores afirmaban que incluso cuando los productos se correspondieran en tamaño, fabricación del tejido y acabado no debían considerarse comparables, en especial porque las mercancías importadas eran de calidad inferior. Se alegaba que estas diferencias de calidad provenían, por ejemplo, de una tecnología de producción inferior.

- (71) Las diferencias de tecnología de producción, sin embargo, no significan por sí mismas que haya diferencias físicas entre los artículos producidos. Además, la Comisión recibió pruebas de que los exportadores de los países concernidos producían ropa de cama utilizando la maquinaria más moderna.

También se constató que los productos se vendían a menudo juntos, apareciendo por ejemplo en la misma página de catálogos de venta por correo, sin ninguna indicación de origen. En cualquier caso, no podía establecerse diferencia de calidad alguna.

La Comisión, por tanto, consideró que no había razones para no comparar los precios de productos que se correspondían en cuanto a tamaño, fabricación del tejido y acabado, según se señala más arriba en el considerando 69.

- (72) Algunos exportadores alegaron también que los productos importados y comunitarios se vendieron a través de canales de ventas diferentes y no estaban, por tanto, en competencia. Alegaron que mientras los exportadores vendieron a grandes cadenas de hipermercados, empresas de venta por correo, etc., en especial para ventas de «promoción» a bajo precio, los productores europeos se centraron en productos de marca vendidas a través de tiendas especializadas, de grandes almacenes, etc.

En el examen se constató efectivamente que la combinación de canales de ventas era diferente para los productores comunitarios y para los importadores, y también entre productores comunitarios. Sin embargo, grandes compradores como los hipermercados y las empresas de venta por correo eran también importantes para la mayoría de los productores comunitarios muestreados, y eran a veces sus clientes dominantes. También se constató que una parte importante de esta producción se vendía a estos clientes para ventas promocionales. Se concluyó, por tanto, que los precios de las mercancías importadas y las producidas en la Comunidad podían compararse.

- (73) La Comisión examinó cómo las cantidades y los precios de las importaciones afectadas y de los productores comunitarios muestreados variaban según el canal de ventas. Los resultados difieren entre Estados miembros. En Francia y Alemania, por ejemplo, los productores comunitarios hicieron más del 80 % de sus ventas directamente a los minoristas, y pequeñas cantidades a precios relati-

vamente altos a mayoristas y distribuidores. Las importaciones se repartieron entre minoristas y mayoristas y algunos exportadores vendieron exclusivamente a mayoristas. En estas circunstancias, la Comisión consideró que una comparación de precios por canal de ventas no sería apropiada: los precios de los productores comunitarios a mayoristas y distribuidores no podían considerarse precios representativos con los cuales pudieran compararse los precios de importaciones vendidas en mayores volúmenes.

- (74) La comparación, por tanto, se hizo entre los precios medios de las importaciones, (cif frontera comunitaria despachados de aduana), y precios en fábrica medios de los productores comunitarios para cada producto de referencia. Los precios de los productores comunitarios fueron ajustados a la baja en un margen calculado para obtener el precio medio en el canal de ventas más barato (por ejemplo, tiendas de descuento en Alemania, hipermercados en Francia). Se ajustó además el precio resultante para tener en cuenta los costes de los importadores.
- (75) Algunos exportadores observaron que algunos tipos de productos (especialmente una calidad particular llamada «seersucker», y los productos blancos que se destinan a menudo para uso de entidades como hoteles y hospitales) eran importantes en sus exportaciones pero no estaban representados entre los productos de referencia. Alegaron que esto demostraba que los productos que exportaron a la Comunidad y los productos vendidos por los productores comunitarios no competían entre sí, o que no podía llevarse a cabo un análisis válido de subcotización, o que estos tipos deberían excluirse de cualquier medida que se establezca.
- (76) La Comisión consideró estos argumentos, pero concluyó que una diferencia en la combinación de productos no invalidaba la constatación de que existía competencia entre los productos vendidos por los exportadores y los productos vendidos por productores comunitarios. La Comisión constató que la concentración de los productores comunitarios en otros productos era un reflejo del nivel de competencia de las importaciones objeto de dumping, y decidió que el análisis efectuado según la metodología arriba descrita ofrecía una medida válida del grado de subcotización de precios practicado por los exportadores.
- (77) Los productos de referencia utilizados para el análisis de subcotización, que representan en efecto una muestra de productos, se comprobó que estaban representados en las ventas comunitarias de todos los exportadores muestreados de los países concernidos excepto una empresa egipcia, con un grado variable de importancia entre los demás. Donde el grado de representatividad era particularmente bajo, la Comisión examinó los precios de otros productos (por kilo) para comprobar que los utilizados para el análisis de subcotización coinci-

dían con los precios del resto de sus ventas a la Comunidad.

- (78) La empresa egipcia exportaciones a la Comunidad no contenían ningún producto de referencia era uno de los tres productores de propiedad estatal. La empresa exportó casi exclusivamente artículos blanqueados a la Comunidad en el período de investigación. Se hizo un cálculo utilizando los precios de estos artículos, equivalentes a productos de referencia en todos los aspectos aparte del hecho de que estaban blanqueados, ajustándolos al alza para los costes de teñido.
- (79) Se constató que todos los exportadores muestreados subcotizaron los precios de los productos de referencia de los productores comunitarios. En la India, el nivel de subcotización iba del 13,8 % al 40,8 %, en Pakistán del 11,9 % al 34,7 % y en Egipto del 23,8 % al 53,7 %, expresado en porcentaje de los precios medios ajustados de la industria de la Comunidad.
- (80) La Comisión evaluó el desarrollo de los precios medios de importaciones procedentes de los países concernidos. Se estableció que desde 1992 los precios de las importaciones indias y egipcias habían bajado hasta un 18 %. Aunque los precios de las importaciones paquistaníes habían aumentado en ese período, la subida era mucho más lenta que los muy fuertes aumentos del precio mundial del algodón crudo.

6. Situación de la industria de la Comunidad

a) Producción

- (81) La producción total de ropa de cama de los productores en la Comunidad cayó un 9,6 %, de 138 400 toneladas en 1992 a 125 100 en el período de investigación. Esta caída de la producción se debió esencialmente al cierre de empresas o la interrupción de su producción de ropa de cama en la Comunidad (véase el considerando 91). Cabe observar también que las exportaciones totales de los productores comunitarios aumentaron un 50 %, de 14 027 toneladas en 1992 a 21 756 en el período de investigación. Sin este resultado de exportación, la producción comunitaria de ropa de cama habría sufrido incluso más.

Esto no fue así para los treinta y cinco productores de la industria de la Comunidad, cuya producción aumentó un 8,7 %, de 39 370 toneladas en 1992 a 42 781 en el período de investigación. La Comisión concluyó que la industria de la Comunidad representó esas empresas que eran bastante fuertes para sobrevivir la competencia de las importaciones objeto de dumping y que se habían beneficiado hasta cierto punto del fallecimiento de las que no hubieran sobrevivido así.

Efectivamente, en el curso de su investigación la Comisión obtuvo pruebas de veintinueve empresas,

dejando de lado la industria de la Comunidad que cesó o redujo la producción de ropa de cama en la Comunidad entre 1992 y el período de investigación. Se calcula que la pérdida total de producción fue de 10 000 toneladas anuales como mínimo.

Las ventas, el empleo y los beneficios de empresas que han desaparecido desde entonces no están incluidos en los datos agregados para la industria de la Comunidad, lo que mejora artificialmente las tendencias que se observan para los supervivientes.

b) *Ventas en volumen*

- (82) A nivel de los productores comunitarios, las ventas en volumen en la Comunidad, (producción menos exportaciones), cayeron un 17 %, de 124 400 toneladas en 1992 a 103 350 en el período de investigación.

Las ventas por los productores muestreados de la industria de la Comunidad también disminuyeron, de 23 706 a 23 347 toneladas (disminución del 1,5 %).

c) *Ventas en valor*

- (83) Las ventas de industria de la Comunidad aumentaron un 4,2 %, de 428,6 millones de ecus en 1992 a 446,6 millones de ecus en el período de investigación. Las ventas de los productores muestreados también aumentaron, de 280,6 millones de ecus en 1992 a 285,3 millones (+1,7 %). Debería considerarse que estas subidas nominales no tienen en cuenta la inflación y representan una caída en términos reales, pues los precios de consumo en ecus aumentaron un 5,5 % durante el mismo período para la Unión Europea. Debe también considerarse que estas subidas fueron superadas por las subidas del precio del algodón crudo (véase el considerando 88).

Cabe observar que entre los productores muestreados se constató que las ventas se mantuvieron mediante la búsqueda de segmentos de mercado de valor más elevado, ya que los mercados de masas están subcotizados por las importaciones. Esta pauta se observa en el comportamiento de los precios (véase el considerando 87).

d) *Cuota de mercado*

- (84) La cuota de mercado en volumen de los productores en la Comunidad cayó del 62,2 % en 1992 al 55,6 % en el período de investigación. En ese período los productores muestreados de la industria de la Comunidad aumentaron ligeramente su cuota de mercado, del 10,7 % al 11,3 %. La razón por la que la cuota de mercado de los supervivientes ha aumentado ligeramente es que han efectuado parte de las ventas de los que sobrevivieron a la competencia de las importaciones objeto de dumping, en

especial las ventas de los productos muy especializados de mayor valor.

- (85) Se hizo un análisis estimativo de la cuota de mercado en valor. Las pautas observadas eran lo mismo que para la cuota de mercado en volumen: los productores a nivel de la Comunidad perdieron cuota de mercado (del 77,8 % en 1992 al 72,0 % en el período de investigación), mientras que la industria de la Comunidad en su conjunto y los productores muestreados ganaron cuota de mercado, del 22,4 % al 25,1 % y del 14,7 % al 16,0 %, respectivamente.

e) *Comportamiento de los precios*

- (86) La Comisión examinó el comportamiento de los precios medios obtenidos por los productores comunitarios muestreados para los productos de referencia entre 1993 y el período de investigación, utilizando una combinación constante de productos de referencia. Se constató que el índice de precios cayó de 100 en 1993 a 97,6 en 1994, recuperándose a 98,3 en 1995 y a 99,2 en el período de investigación. Se trata de una caída importante en términos reales, puesto que en el mismo período los precios de consumo medios medidos en ecus aumentaron un 5,5 % en la Comunidad.

- (87) Se midió también el comportamiento de los precios medios por kilogramo de los productores muestreados. Se observó una evolución del precio medio de 100 en 1992 a 97,8 en 1993 y a 103,2 en el período de investigación. El hecho de que este parámetro haya evolucionado más positivamente que los precios de los productos de referencia reflejan más bien el hecho de que los productores muestreados de han visto forzados a dirigirse a mercados muy especializados y retirarse de las producciones en gran volumen para el mercado masivo.

- (88) La Comisión examinó también la evolución del parámetro estándar para los precios del algodón, principal materia prima. Se observaron aumentos del 48 % entre 1992 y el período de investigación y del 59 % entre 1993 y el período de investigación. Dado que la materia prima puede representar normalmente el 15 % de los costes del producto final, debe concluirse que los precios obtenidos por los productores comunitarios muestreados distan de reflejar los aumentos de los costes de esa materia.

f) *Rentabilidad*

- (89) La rentabilidad de las empresas muestreadas disminuyó más del 50 % entre 1992 y el período de investigación, del 3,6 % al 1,6 % de las ventas. Esta cifra está muy por debajo del 5 % que puede considerarse como el nivel mínimo obtenido por estas empresas en 1991, cuando las importaciones objeto de dumping eran un 30 % menores que en el período de investigación. Es también inferior a los niveles de beneficio de los importadores, lo que explica por qué ciertos productores han cesado la producción y han girado hacia la importación.

- (90) Cabe recordar de nuevo que las empresas muestreadas están entre las que han podido sobrevivir a la competencia de las importaciones objeto de dumping. Debería también considerarse que la industria en cuestión no es intensiva en capital y que está integrado por un gran número de PYME, lo que significa que cualquier entrada en pérdidas puede llevar a una retirada inmediata, en vez de mantenerse en el negocio en espera de tiempos mejores. Así pues, las empresas que permanecen son las rentables (en este caso, apenas rentables).

g) *Empleo*

- (91) El empleo directo de las 35 empresas de la industria de la Comunidad en el producto afectado disminuyó un 5,3 % entre 1992 y el período de investigación, de alrededor de 7 000 puestos de trabajo a 6 700.

Al analizar los datos de la industria de la Comunidad, se deberían tener en cuenta las veintinueve empresas, dejando de lado a la industria de la Comunidad que cesó o redujo la producción de ropa de cama en la Comunidad entre 1992 y el período de investigación (véase el considerando 81). Las pérdidas consiguientes fueron de 2 400 empleos.

h) *Conclusión sobre el perjuicio*

- (92) La Comisión tuvo en cuenta todos los indicadores económicos anteriormente mencionados para la determinación de si efectivamente la industria de la Comunidad sufría un perjuicio importante. Se tuvo en cuenta el hecho de que el número de empresas que componían la industria de la Comunidad se redujo desde el comienzo del período de investigación del perjuicio. La producción, las ventas, el empleo y los beneficios de las empresas que han desaparecido desde entonces no están incluidos en los datos agregados para la industria de la Comunidad, lo que mejora las tendencias aparentes para los supervivientes.
- (93) La Comisión observó una disminución de la producción total y de la cuota de mercado de los productores comunitarios. Este trasfondo demuestra las difíciles condiciones en que operaba la industria de la Comunidad superviviente. El hecho de que estas empresas supervivientes pudieran mantener la cuota de producción y de mercado no debe impedir la evaluación de la situación global. Sobre todo, la industria de la Comunidad que ha sobrevivido registró retrocesos y una rentabilidad inadecuada, como se demuestra además por el hecho de que los precios no hayan podido reflejar los aumentos en los costes del algodón crudo o mantener el mismo ritmo que la inflación de los precios de los bienes de consumo.
- (94) En consecuencia, el Comisión concluyó que la industria de la Comunidad había sufrido un perjuicio importante.

G. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (95) La Comisión examinó el volumen y los precios de los productos objeto de dumping de los países exportadores concernidos y su impacto consiguiente en la situación de la industria de la Comunidad. Dentro de este examen la Comisión examinó también los efectos de otros factores para asegurarse de que estos efectos no se atribuyeran incorrectamente a las importaciones objeto de dumping. Este examen debió tener en cuenta la existencia de contingentes, que podía haber limitado el potencial de crecimiento de las ventas en el mercado comunitario de los países concernidos y otros terceros países.

2. Efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países concernidos

- (96) La investigación sobre la industria de la Comunidad mostró como principal indicador de perjuicio la evolución insatisfactoria de los precios de venta y la consiguiente disminución de la rentabilidad. Se estableció también que las importaciones objeto de dumping se vendieron a precios que subcotizaron perceptiblemente los de los productores comunitarios y en cantidades sustanciales y cada vez mayores, alcanzando una cuota de mercado del 25 % en el período de investigación.
- (97) Para evaluar el impacto completo de las importaciones objeto de dumping, debe considerarse que el mercado de la ropa de cama se caracteriza por el carácter sustituible de los productos y por su transparencia. Se constató que los grandes mayoristas vendían los productos importados y los productos de producción comunitaria simultáneamente, sin que el consumidor final estuviera informado del origen del producto. Se constató que la transparencia del mercado no se veía afectada perceptiblemente por las diferencias de productos entre Estados miembros: varios exportadores muestreados en los países concernidos vendieron productos en tres o más Estados miembros, adaptando en cada caso su producción para suministrar los productos estándar del territorio en cuestión. Teniendo en cuenta la sensibilidad a los precios de los grandes compradores puede concluirse que los precios bajos estables de las importaciones, unidos a su sustancial y cada vez mayor cuota de mercado (véase los considerandos 67 a 80), han presionado a la baja, de forma continua, los precios en el mercado comunitario.
- (98) Se observó entre los productores muestreados que se vieron obligados cada vez más a desplazar la producción y las ventas a mercados muy especializados de mayor valor para poder mantener sus niveles de producción y sus ventas. El cálculo de la subcotización proporcionó pruebas de que este

cambio fue causado por las importaciones. Los márgenes de subcotización eran más bajos en las calidades de valor más bajo, lo que indica que las importaciones influyen claramente en los niveles de precios en este segmento de mercado, forzando a la baja los precios de los productores comunitarios. Allí donde se importaron productos de valor más elevado los márgenes de subcotización eran más altos, lo que indica que las importaciones de estas calidades no tenían aún un volumen suficiente para bajar los precios comunitarios en la misma medida.

Vale la pena observar que la Comisión ha recibido indicaciones de importadores, de productores comunitarios y de proveedores de maquinaria textil a los países exportadores en el sentido de que los exportadores de los países concernidos se están dedicando cada vez más a los productos de mayor valor.

- (99) Puesto que la bajada de precios y la consiguiente disminución de la rentabilidad a niveles inadecuados fueron los indicadores principales en los que se basó la constatación del perjuicio por parte de la Comisión, y teniendo en cuenta la coincidencia en el tiempo entre el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad y el aumento significativo de las importaciones objeto de dumping, puede concluirse que existe un nexo causal directo entre estas importaciones y el importante perjuicio constatado.

3. Efectos de otros factores

a) *Importaciones procedentes de terceros países*

- (100) Las importaciones procedentes de otros países terceros no cubiertos por el presente procedimiento disminuyeron entre 1992 y el período de investigación, tanto en términos absolutos (41 600 toneladas a 35 800 toneladas) como en términos de cuota de mercado (del 20,8 % en 1992, muy por encima del total de los países del presente procedimiento, al 19,3 % en el período de investigación, muy por debajo). Estas importaciones provienen de una amplia gama de terceros países fuera de los países afectados por esta investigación. El más significativo en términos de volumen era, con su cuota de mercado de 1995, Turquía (3,6 %). Sin embargo, las estadísticas de EUROSTAT muestran que las importaciones procedentes de Turquía disminuyeron entre 1992 y 1995 y se importaron a precios claramente superiores a los de los países afectados por esta investigación. Entre los países con precios comparables a los de los países afectados por esta investigación figuran Rumania, Eslovaquia y Estonia. Sin embargo, su cuota de mercado combinada (2,8 % en 1995) es apenas superior al 10 % de la cuota combinada de los países afectados por esta investigación.

- (101) Se deduce de cuanto antecede que las importaciones procedentes de los países no concernidos que subcotizaron los precios de la industria de la Comunidad podían haber contribuido también al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. Sin embargo, la Comisión consideró que el vínculo entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio a la industria de la Comunidad era suficientemente claro y directo para considerar que el perjuicio de estas otras fuentes, que tenían solamente una pequeña cuota de mercado, no había sido atribuido de forma errónea en el análisis. A este respecto, se demostró que existía una coincidencia razonable en el tiempo entre, por una parte, el grado de los efectos de los bajos precios y los volúmenes crecientes de las importaciones objeto de dumping y, por otra, el perjuicio importante atribuido a las importaciones objeto de dumping.

b) *Aumento de los precios del algodón crudo*

- (102) El precio mundial del algodón crudo, medido por el índice Cotton Outlook A (convertido de dólares a ecus) aumentó un 48 % entre 1992 y el período de investigación. Durante el mismo período, los precios en el mercado comunitario del producto afectado por este procedimiento experimentaban una fuerte presión a la baja a causa de la subcotización de precios por las importaciones objeto de dumping. En este período los productores muestreados no eran capaces de obtener una evolución satisfactoria de los precios. Como se señaló en el considerando 86, los precios de los productos de referencia cayeron, en promedio, en términos reales.

- (103) La Comisión concluyó que los aumentos de precios de la materia prima habían causado un perjuicio. Sin embargo, la magnitud de este perjuicio depende de la capacidad de los productores para trasladar en todo o en parte el sobre coste. En este caso, era razonable concluir que las importaciones objeto de dumping eran la razón principal de que no se produjera este traspaso.

c) *Evolución del consumo y la demanda comunitarios*

- (104) Algunos exportadores afirmaron que todo perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad podía atribuirse a la disminución constante del consumo total del producto afectado, un 7 % entre 1992 y el período de investigación.
- (105) Es cierto que la disminución del consumo entre 1992 y el período de investigación contribuyó a la situación de la industria de la Comunidad. Sin embargo, la caída no afectó por igual a todos los operadores. Durante este período, la caída del volumen total de ventas de los productores comunitarios superó en un 50 % la caída total del consumo. Mientras las ventas de la industria de la

Comunidad se mantenían relativamente estables, beneficiándose de la desaparición de otros productores comunitarios, las importaciones objeto de dumping procedentes de los países concernidos aumentaron un 48 %. Las importaciones procedentes de otros terceros países disminuyeron un 14 %. Dado que las ventas totales de los productores comunitarios cayeron un 50 % más que el consumo total y que disminuyeron las ventas por otras importaciones, puede concluirse que el crecimiento de las importaciones objeto de dumping merced a la fuerte subcotización de precios les hizo ganar al menos un tercio de los volúmenes de ventas perdidos por los productores comunitarios. Esto constituye claramente una causa del perjuicio importante no atribuible a la disminución del consumo.

- (106) Además, aunque la disminución en el consumo haya contribuido hasta cierto punto a la situación de la industria de la Comunidad, en especial al reforzar la posición de los grandes compradores en las negociaciones de los precios con los productores comunitarios, esta posición de fuerza dependía decisivamente del hecho de que estos compradores podían acudir a las importaciones objeto de dumping que subcotizaban los precios de la industria de la Comunidad.

d) *Competencia de productores no denunciados de la Comunidad*

- (107) La industria de la Comunidad representa sólo una parte de la producción comunitaria total. Debía, por tanto, examinarse si la competencia de otros productores de la Comunidad afectaba a la situación de la industria de la Comunidad. Se sabe que entre los otros productores de ropa de cama figuran, en especial, un amplio número de «convertidores», es decir, productores que hacen ropa de cama de tejido crudo por intermedio de otros fabricantes, mientras que la industria de la Comunidad incluye básicamente productores integrales que en su mayoría fabrican su propio tejido crudo. Como se ha constatado, de forma provisional, en el procedimiento separado relativo a las importaciones de paño gris de la India, Pakistán, Egipto, China, Indonesia y Turquía, fuentes importantes de suministro de este producto se importaron en la Comunidad a precios objeto de dumping que habrían dado a estos productores una ventaja injusta sobre la industria de la Comunidad en el actual procedimiento. Por tanto, no puede excluirse que esta distorsión de competencia ya ha contribuido a la situación de la industria de la Comunidad.
- (108) Sin embargo, cabe observar que la cuota de producción y de mercado de los productores no denunciados ha caído entre 1992 y el período de investigación. En realidad, la caída de la producción en toda la Comunidad se ha debido a la reducción de los no denunciados, y no de los denunciados. Dado que las importaciones afectadas han aumen-

tado durante este período, la Comisión decidió que la competencia de los no denunciados no invalida la conclusión de que las importaciones en cuestión causaron el perjuicio observado.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (109) Como se ha visto más arriba, existe un nexo causal directo entre el volumen cada vez mayor y el efecto del precio de las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad. La relación directa está demostrada en este caso por la existencia de una fuerte subcotización que puede explicar razonablemente el aumento significativo de la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping, del 16,9 % en 1992 al 25,1 % en el período de investigación, y las correspondientes consecuencias negativas en volúmenes y precios de ventas de los productores comunitarios. En volumen, la cuota de mercado de los productores comunitarios disminuyó de 62,2 % en 1992 al 55,6 % en el período de investigación. Esta caída no se reflejó a nivel de productores individuales de la industria de la Comunidad porque obtuvieron ventaja suficiente de la extinción de otros productores comunitarios para mantener su volumen de ventas relativamente estable. Sin embargo, en cuanto a los precios de las importaciones objeto de dumping, estos han tenido un impacto evidente en los productores muestreados, mucho de ellos PYME, cuya rentabilidad ha caído del 3,6 % al 1,6 %. En este sentido, la Comisión observó que esta situación puede ocasionar dificultades particulares a las PYME dadas su falta de recursos y la resistencia de los bancos a financiar sus pérdidas.
- (110) El impacto consiguiente de las importaciones objeto de dumping a bajo precio debe considerarse a dos niveles. En primer lugar, han traído consigo la retirada de un número significativo de empresas, con una pérdida considerable de puestos de trabajo. Se trata de proceso que puede continuar si persiste el dumping. En segundo lugar, los productores supervivientes se enfrentan a un perjuicio continuo en dos frentes. En los productos de poco valor el perjuicio es muy grave, puesto que se ven expulsados poco a poco del segmento de mercado correspondiente. En los productos de mejor valor, estos productores se han defendido mucho mejor, pero las importaciones objeto de dumping apuntan ahora progresivamente a este segmento, con lo que la rentabilidad está cayendo también en este mercado.

En este contexto cabe observar que los mayores productores de la industria Comunitaria poseen, sin embargo, una capacidad de producción que no pueden utilizar a tasas razonables centrándose sólo en productos de alto valor. La utilización de la capacidad sólo puede mantenerse con la producción de bienes de valor inferior para el mercado de masas, mercado actualmente muy penetrado por las mercancías importadas.

- (111) El análisis de los efectos de factores distintos que las importaciones objeto de dumping en la situación de la industria de la Comunidad ha confirmado de hecho el nexo causal directo anteriormente mencionado. Las importaciones procedentes de algunos países no concernidos, los aumentos de los precios de la materia prima, la contracción en la demanda y la competencia de los productores de ropa de cama no denunciantes han tenido o pueden tener efectos negativos para la industria de la Comunidad. Sin embargo, ni siquiera el efecto combinado de estos otros factores puede romper el nexo causal directo establecido, ya que puede concluirse razonablemente que la industria de la Comunidad hubiera podido, en ausencia de las importaciones objeto de dumping, adaptarse a estos otros factores sin perjuicio importante. Se determinó, por tanto, que las importaciones objeto de dumping causaron un perjuicio importante en el sentido del apartado 6 del artículo 3 del Reglamento de base.

H. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Observaciones preliminares

- (112) La Comisión examinó, sobre la base de todas las pruebas presentadas, 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, y de conformidad con el apartado 1 del artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión consideró el impacto de las posibles medidas sobre todas las partes implicadas en el procedimiento y también las consecuencias de no establecer medidas provisionales. En este examen, se prestó especial atención a la necesidad de eliminar los efectos distorsionadores del comercio del dumping para restaurar una competencia real en el mercado comunitario.
- (113) Para obtener datos con vistas a esta estimación, y añadirlos a la información recibida en el curso de sus investigaciones de los productores y exportadores comunitarios, la Comisión se puso en contacto con organizaciones representativas de los importadores y de los consumidores y envió cuestionarios a veintiocho grandes compradores de ropa de cama, entre ellos mayoristas, minoristas y empresas de venta por correo, para tener en cuenta sus intereses económicos. La Comisión respondió también a otras organizaciones que se presentaron y las invitó a efectuar observaciones.

2. Interés de la industria de la Comunidad

a) *Naturaleza y viabilidad de la industria de la Comunidad*

- (114) Las treinta y cinco empresas de la industria de la Comunidad son de muy distinto tamaño. La

producción va de 5 toneladas de ropa de cama al año a más de 6 000. Para algunas la ropa de cama es una actividad de menor importancia u ocasional; para otras, representa toda o casi toda su producción. Muchas empresas son negocios familiares y algunas datan de principios de siglo o antes. Otras tienen vínculos accionariales entre sí. Se observó que muchas de las empresas comunitarias muestreadas han invertido en maquinaria moderna, se han consolidado mediante fusiones y alianzas o se han reestructurado de algún modo para mantener su viabilidad. Prueba adicional de la viabilidad de los productores comunitarios son los resultados totales de exportación de los productores comunitarios, que, como se indicó en el considerando 81, aumentaron un 50 % en el período estudiado.

b) *Efectos probables de las medidas*

- (115) Los contingentes básicos a nivel comunitario a los que están sujetas las importaciones del producto afectado de la India y de Pakistán han aumentado con regularidad durante el período investigado. Además, los niveles reales, es decir, los niveles básicos de contingente corregidos para tener en cuenta las transferencias a partir de otras categorías y/o años, de conformidad con los acuerdos bilaterales, se han utilizado siempre al menos en un 98 %. Estos niveles han estado con regularidad por encima de los niveles básicos de contingente, lo que indica que los exportadores han transferido la asignación contingentaria al producto en cuestión desde otras categorías y/o años de contingente. Esto significa que las exportaciones de estos países han sido inferiores a las que se hubieran producido en ausencia de controles de contingentes. Así pues, los exportadores tienen limitaciones cuantitativas. En estas circunstancias, unos derechos de la magnitud propuesta sólo podrán tener efectos limitados sobre las cantidades exportadas. Dado que los niveles de los contingentes reales superan hasta un 15 % los niveles básicos de contingente, no existe un gran riesgo de que las medidas propuestas hagan retroceder las exportaciones por debajo de este último nivel.
- (116) Las importaciones procedentes de Egipto no están sujetas a ninguna restricción formal, por lo que no se aplican aquí los argumentos arriba expuestos. Sin embargo, en ausencia de estas limitaciones, las importaciones han crecido fuertemente, aumentando casi un 300 % entre 1992 y el período de investigación. Aunque es poco probable que en ausencia de medidas puedan mantenerse durante mucho tiempo tales índices de crecimiento, especialmente si se tienen en cuenta la disminución del consumo comunitario, el índice de crecimiento anual en el período de investigación era superior al 25 %. En estas circunstancias, aunque las medidas pudieran reducir o incluso eliminar el crecimiento de exportaciones, unos derechos de la magnitud propuesta no es probable que reduzcan las cantidades exportadas por Egipto por debajo de los niveles actuales.

(117) Algunos exportadores e importadores de los países concernidos han alegado que tomar medidas en este procedimiento no aumentará las cantidades compradas a los productores comunitarios. El análisis anterior apoya la opinión de que los aumentos en cantidades de ventas pueden ser significativos. Debería considerarse, sin embargo, que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad consiste menos en la cantidad de sus ventas que en el hundimiento de sus precios y de su rentabilidad. En este sentido, las medidas propuestas son, en virtud del apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base, inferiores a la cantidad total requerida para situar los precios de las importaciones en cuestión en un nivel no perjudicial para la industria de la Comunidad (véase el considerando 130). Sin embargo, cabe esperar que las medidas subirán los precios de las mercancías importadas al comprador inicial y que con ello contribuirán al restablecimiento de una competencia leal en el mercado comunitario, a la recuperación de la rentabilidad de la industria de la Comunidad y a la corrección del descenso de la cuota de mercado de los productores comunitarios.

c) Efectos probables de la ausencia de medidas

(118) En ausencia de medidas, cabe esperar que empeoren las actuales dificultades de la industria de la Comunidad, sobre todo si se tiene en cuenta que están previstas nuevas subidas de los contingentes para la India y Pakistán y que el consumo sigue bajando de forma continua. Cabría esperar que continuaría la disminución constante de la producción total del producto en la Comunidad y que la producción se situaría cada vez más fuera de la Comunidad, con las consiguientes pérdidas de empleo.

(119) Debe tenerse en cuenta que las alrededor de 6 700 personas empleadas directamente en la producción de ropa de cama por las empresas de la industria de la Comunidad muestran la auténtica importancia de la industria para el empleo en la Comunidad. En una estimación a la baja, otras 1 500 personas dependen de la industria de la Comunidad a través de la subcontratación en los sectores del acabado y la fabricación. Debe considerarse también que la industria de la Comunidad representa sólo una parte de la producción comunitaria total. Teniendo en cuenta la baja continua de la producción de ropa de cama en la Comunidad, puede suponerse que el empleo de los productores no denunciados también estaría en peligro en ausencia de medidas contra las importaciones objeto de dumping.

3. Intereses de los proveedores de los productores de ropa de cama

(120) Varios fabricantes comunitarios de maquinaria textil y una asociación de los mismos escribieron a la Comisión mostrando su preocupación en el

sentido de que las medidas reducirían la capacidad de venta de sus productos en los países exportadores concernidos. La Comisión examinó cuidadosamente este argumento, pero concluyó que en la fase provisional estos argumentos no deben tenerse en cuenta, puesto que no existe relación económica directa entre estos fabricantes de maquinaria y el producto en cuestión: los fabricantes se limitan a proporcionar la maquinaria para ciertas partes del proceso de fabricación.

(121) La Comisión también consideró los efectos sobre los productores de hilados y los proveedores de fibras de algodón en la Comunidad. En el curso de la investigación se puso de manifiesto que la industria de la Comunidad compraba gran parte de sus suministros de fibra de algodón a los fabricantes de hilados comunitarios. Estas ventas peligrarían de aumentar aún más la cuota de mercado de los productos de ropa de cama importados.

4. Intereses de importadores, minoristas y otros grandes compradores de ropa de cama

a) Procedimiento

(122) Catorce importadores se presentaron y pidieron cuestionarios. Se enviaron cuestionarios a todos ellos, pero sólo tres los devolvieron cumplimentados. Algunos otros importadores y varias asociaciones que representaban a importadores hicieron observaciones a la Comisión. Además, y tras investigaciones sobre productores comunitarios que habían indicado compradores importantes de ropa de cama que no se habían presentado al inicio de la investigación, la Comisión envió cuestionarios a veintiocho grandes compradores de ropa de cama, entre ellos mayoristas, minoristas y empresas de venta por correo, para tener en cuenta sus intereses económicos y comprender los probables efectos de las medidas sobre ellos y sobre sus decisiones de compra. Sin embargo, sólo cuatro devolvieron el cuestionario.

Sectores como hoteles, hospitales y empresas de alquiler de ropa de cama son igualmente grandes compradores y usuarios de ropa de cama. Una organización que representa a estos sectores se presentó después de plazo. Sin embargo, la Comisión indicó que consideraría sus observaciones. No obstante, no se recibió de esta organización ninguna información probatoria que permitiera a la Comisión evaluar el efecto sobre estos sectores de un derecho antidumping.

b) Argumentos

(123) Los importadores señalaron dos puntos principales referentes al efecto probable de las medidas en su actividad empresarial. El primero era que no podrían reemplazar los productos que importaban, que correspondían a la parte más barata de la gama, con mercancías producidas en la Comunidad, y que

buscarían otras fuentes de terceros países. El segundo era que los mayores costes debidos a los derechos amenazarían la viabilidad y el empleo del sector y de otras empresas de su cadena de suministradores.

Sobre el primer punto, la Comisión constató que los productos más baratos de la gama se produjeron de hecho en la Comunidad, aunque en cantidades en disminución a causa de la competencia de las importaciones objeto de dumping. No había ninguna razón técnica por la que esos productos no pudieran fabricarse en la Comunidad. Y aunque las mercancías se compraran a otros terceros países, la Comisión consideró que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad consistiría menos en la cantidad de ventas que en el hundimiento de los precios y por consiguiente de la rentabilidad.

Sobre el segundo punto, las alegaciones no fueron probadas por el análisis o por hechos que permitieran a la Comisión evaluar los argumentos aducidos. Sin embargo, eran pocos los empleos supuestamente en peligro que correspondían al tratamiento real de las importaciones, ya que la mayoría estaban en la cadena del suministro minorista, que es la misma para las mercancías de producción comunitaria y para las importadas.

5. Intereses de los consumidores

- (124) Se recibió un escrito del OEUC (Organismo Europeo de Uniones de Consumidores) en nombre de los intereses de los consumidores. Expresaba su preocupación de que fuera tenido en cuenta el interés de los consumidores, en especial la preocupación de que el derecho se traspasara al consumidor final. Sin embargo, aún en el caso de que el derecho se traspasara íntegramente, a través de la cadena de suministro, al consumidor final, un derecho antidumping del 10 % representaría un aumento de precio inferior al 3 %. Para valorar este impacto máximo, hay que tener en cuenta que el comercio tiene que hacer frente a fluctuaciones como los cambios monetarios imprevisibles o los cambios de precios de la materia prima. En este sentido, el impacto de las medidas propuestas debe considerarse escaso. Por tanto, puede esperarse razonablemente que el comercio pueda hacerles frente sin repercusión sensible para los consumidores. Además, el amplio número de proveedores en el mercado de la ropa de cama y la consiguiente competencia hará que la presión sobre los precios al consumo siga siendo importante.

6. Mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado comunitario

- (125) Una alegación adicional de los exportadores era que existía el peligro de que la industria denunciante

formara un cártel, y que por tanto las medidas reducirían la competencia efectiva. No existe indicio de infracción alguna de las reglas de competencia nacionales o comunitarias. Este argumento puede, por tanto, quedar descartado.

7. Conclusión sobre el interés comunitario

- (126) La Comisión sopesó todos los factores arriba esbozados y consideró que no había razones de fuerza para no establecer medidas destinadas a corregir el efecto distorsionador del dumping perjudicial, restablecer un régimen competitivo de prácticas de fijación de precios justas y evitar perjuicios ulteriores a la industria de la Comunidad.

I. DERECHO PROVISIONAL

- (127) Para evitar que las importaciones objeto de dumping en cuestión causen perjuicios adicionales antes del fin de la investigación, deben adoptarse medidas antidumping provisionales. Estas medidas deberán adoptar la forma de derechos antidumping provisionales. Dada la gran variedad de productos exportados por los países concernidos, la Comisión es de la opinión de que un derecho *ad valorem* es la forma de medida más apropiada.
- (128) Con el fin de establecer el nivel del derecho provisional, se tuvo en cuenta tanto los márgenes de dumping constatados como el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (129) Según lo establecido ya, el perjuicio a la industria de la Comunidad consiste principalmente en la subcotización y una rentabilidad menor e inadecuada y pérdidas. Por lo tanto, la supresión del perjuicio requiere que la industria deba ser puesta en una posición en que los precios pueden aumentarse a niveles rentables sin reducciones del volumen de ventas. Para lograr esto, los precios de las importaciones afectadas con origen en los países bajo investigación deberían aumentarse en consecuencia.
- (130) En todos los casos menos uno, los márgenes de subcotización calculados como porcentaje del precio franco frontera comunitaria eran más altos que los márgenes de dumping respectivos establecidos para los exportadores en la muestra y, por lo tanto, de conformidad con la regla de derecho inferior según lo establecido en el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base, no había necesidad de establecer niveles de eliminación de perjuicio basados en la diferencia entre el precio de exportación y el coste de producción de los productores comunitarios más una cantidad mínima de beneficio requerida para asegurar la viabilidad de la industria de la Comunidad.

Sin embargo, en el caso de un exportador, el margen de subcotización era ligeramente más bajo que el margen de dumping respectivo y por lo tanto, para calcular el importe del derecho, se estableció un nivel de eliminación de perjuicio comparando los precios de exportación al resultado de añadir al coste comunitario de producción un margen de beneficio muy pequeño del 5 % en el volumen de negocios. El nivel de eliminación de perjuicio establecido de esta manera era más alto que el margen de dumping. Por lo tanto, en todos los casos, los derechos provisionales para los exportadores de la muestra deben limitarse a los márgenes de dumping.

- (131) El derecho antidumping provisional para las empresas que cooperaron pero que no fueron incluidas en la muestra es igual al margen de dumping medio de la muestra, ponderado sobre la base del volumen de negocios de exportación a la Comunidad. Este era inferior al importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio en todos los casos. El derecho antidumping provisional para las empresas que no cooperaron está basado en

el margen de dumping calculado para esas empresas, según lo explicado en el considerando 51, porque el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio excedió en todos los casos el margen de dumping establecido.

- (132) Teniendo en cuenta los plazos aplicables a este procedimiento, el derecho antidumping provisional debe establecerse durante un período no superior a seis meses.

J. DISPOSICIONES FINALES

- (133) 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 ser oídas. 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 ropa de cama de algodón, clasificada en los códigos NC 6302 21 00, 6302 22 90, 6302 31 10, 6302 31 90 y 6302 32 90, originarias de Egipto, la India y Pakistán.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto, franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será, con arreglo a los apartados 3 y 4, el siguiente:

País	Tipo de derecho	Código adicional Taric
Egipto	13,5 %	8900
La India	27,3 %	8900
Pakistán	8,2 %	8900

3. Los productos manufacturados y vendidos para la exportación por los productores/exportadores citados en el Anexo estarán sujetos a los siguientes tipos de derecho antidumping:

País	Tipo de derecho	Código adicional Taric
Egipto	13,0 %	8041
La India	13,6 %	8042
Pakistán	6,5 %	8043

4. Los productos manufacturados y vendidos para la exportación por las siguientes empresas estarán sujetos a los siguientes tipos de derechos antidumping:

País	Productor	Tipo de derecho	Código adicional Taric
India	Anglo French Textiles	27,3 %	8044
	The Bombay Dyeing & Manufacturing Co. Ltd	9,4 %	8045
	Nowrosjee Wadia & Sons Ltd	9,4 %	8045
	Madhu Industries Ltd	19,5 %	8046
	Madhu International	19,5 %	8046
	Omkar Exports	16,5 %	8047
	Prakash Cotton Mills Ltd	3,9 %	8048

País	Productor	Tipo de derecho	Código adicional Taric
Egipto	Stephane Textile	9,1 %	8049

País	Productor	Tipo de derecho	Código adicional Taric
Pakistán	Al-Abid Silk Mills Ltd	8,2 %	8050
	Al-Abid Export (Pvt) Ltd	8,2 %	8050
	Al-Karam Textile Mills (Pvt) Ltd	2,6 %	8051
	Fateh Textile Mills Ltd	7,9 %	8052
	Mohammad Farooq Textile Mills Ltd	6,6 %	8053
	Gul Ahmed Textile Mills Ltd	0,0 %	8054
	Excel Textile Mills Ltd	0,0 %	8054

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

6. 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 apartado 1 del artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes afectadas pueden dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de quince días desde la fecha de la entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) n° 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*.

Con arreglo a los artículos 7, 9, 10 y 14 del Reglamento (CE) n° 384/96, el presente Reglamento se aplicará durante un plazo de seis meses a menos que el Consejo adopte medidas definitivas antes de que finalice dicho plazo.

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

Hecho en Bruselas, el 12 de junio de 1997.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Vicepresidente

ANEXO

EGIPTO

AMC Arab Metals Co., El Cairo
 Dantex Ltd, El Cairo
 Egyptex, El Cairo
 El Naggar Egyptian Co. For Furniture Elmahalla
 Nile Tex, Alexandria
 Wintex-Wahab International Textiles Ltd, El Cairo
 Zahret El Mehalla for Weaving, Mehalla El Kubra — El-Seka
 El-Wosta

INDIA

A. Shashikant & Co., Mumbai (Bombay)
 Ajit Impex, Mumbai (Bombay)
 Akai Impex Ltd, Mumbai (Bombay)
 Alps Industries Ltd, Ghaziabad
 Amitara Fabrics Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
 B.X. International, Mumbai (Bombay)
 Badridass Gauridatt Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
 Brijmohan Purusottamdas, Mumbai (Bombay)
 Bünts Exports Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
 Chhaganlal Kasturchand & Co. Ltd, Mumbai (Bombay)
 Classic Connections, Mumbai (Bombay)
 Concepts International India Pvt. Ltd, Gurgaon
 Cotfab Exports, Mumbai (Bombay)
 Country House, New Delhi
 Deepak Traders, Mumbai (Bombay)
 Dhanalakshmi Weaving Works, Cannanore
 Divya Textiles, Mumbai (Bombay)
 Dyna-Impex Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
 Elite Exports, Mumbai (Bombay)
 Emperor Trading Company, Tirupur
 Encore Themes, New Delhi
 Govindji Trikamdas & Co., Mumbai (Bombay)
 Hindustan Textiles, Cannanore
 Ibat, New Delhi
 Incotex, Mumbai (Bombay)
 Indo Euro Textiles Pvt. Ltd, Nueva Delhi
 Indo Export Corporation, Nueva Delhi
 International Services, Chennai (Madras)
 Intex Exports, Mumbai (Bombay)
 Invitation Apparels Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
 Jindal India, Mumbai (Bombay)
 Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad
 K. Overseas, New Delhi
 Kanodia Fabrics (International), Mumbai (Bombay)
 Kaushalya Export, Ahmedabad
 Kitu Bhandari Pvt. Ltd, New Delhi
 Kothari Industrial Corporation Ltd, Chennai (Madras)
 Lakshmi Apparels and Wovens Limited, Coimbatore
 Mahalaxmi Exports, Ahmedabad
 Maritex Exports, Mumbai (Bombay)
 Marwaha Exports, New Delhi
 Minar Exports, Mumbai (Bombay)
 Mridul Enterprises, New Delhi

Niaz International, Farrukhabad
 P.J. Exports, Mumbai (Bombay)
 Patodia Syntex Ltd, Mumbai (Bombay)
 Pattex Exports, Mumbai (Bombay)
 Prem Textiles, Indore
 Punch Exporters, Mumbai (Bombay)
 Raghuvir Exim Ltd, Ahmedabad
 Rajka Designs Pvt. Ltd, Ahmedabad
 Sanna Inttex, Mumbai (Bombay)
 Santex Exports, Mumbai (Bombay)
 Shetty Garments Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
 Shivani Exports, Mumbai (Bombay)
 Shorewala Exim Int'l, New Delhi
 Shrijee Enterprises, Mumbai (Bombay)
 Shruti Designs Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
 Sohanlal Balkrishna Export, Mumbai (Bombay)
 Southern Sales & Services, Bangalore
 Standard Industries Ltd, Mumbai (Bombay)
 Starline Exports, Mumbai (Bombay)
 Sumangalam Exports Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
 Sunil Impex, Mumbai (Bombay)
 Sunil Silk Mills, Mumbai (Bombay)
 Sunny Made Ups, Mumbai (Bombay)
 Suresh & Co., Mumbai (Bombay)
 Surya International, Panipat
 Syndicate Impex, Ahmedabad
 Syntex Corporation Ltd, Mumbai (Bombay)
 Tata Exports Limited, Mumbai (Bombay)
 Texcellence Overseas, Mumbai (Bombay)
 The Hindoostan Spg. & Wvg. Mills Ltd, Mumbai (Bombay)
 The Ruby Mills Limited, Mumbai (Bombay)
 Trend Setters, Mumbai (Bombay)
 Trend Setters K.F.T.Z., Mumbai (Bombay)
 Vepar Private Limited, Ahmedabad
 Vigneshwara Exports Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
 Wooltop Weaves, Chennai (Madras)

PAKISTÁN

Adamjees Impex International, Karachi
 Afroze Textile Industries (Private) Ltd, Karachi
 Amer Fabrics Limited, Lahore
 Anjum Textile Mills (Private) Ltd, Faisalabad
 Arzoo International (Pvt.) Ltd, Faisalabad
 Arzoo Textile Mills Ltd, Faisalabad
 Asco International (Pvt.) Ltd, Karachi
 Aziz Sons, Karachi
 B.I.L. Exporters, Karachi
 Be Be Jan Pakistan (Pvt.) Ltd, Faisalabad
 Bela Textiles Limited, Karachi
 Dyer Textile & Printing Mills (Pvt.) Ltd, Karachi
 Eksons Sales Organisation, Karachi
 Elahi Enterprises Ltd, Lahore
 Elasta Amtex Industries (Pvt.) Ltd, Karachi
 Fairdeal Textiles (Pvt.) Ltd, Karachi
 Faisal Industries, Karachi

Fashion Knit Industries, Karachi
Gohar Enterprises, Faisalabad
Gohar International (Pvt.) Ltd, Faisalabad
H.A. Industries (Private) Ltd, Faisalabad
Home Furnishings Ltd, Karachi
Kam International, Karachi
Kausar Textile Industries (Pty) Ltd, Faisalabad
Kohinoor Textile Mills Ltd, Rawalpindi
Latif Int'l (Pvt.) Ltd, Faisalabad
Liberty Mills Limited, Karachi
Linex International (Pvt.) Ltd, Karachi
Lotus Textile Industries Limited, Karachi
Lucky Impex, Karachi
Lucky Tex, Karachi
Lucky Textile Mills, Karachi
M F M Y Industries Ltd, Karachi
M R Export (Private) Ltd, Lahore
Mukaty Corporation, Karachi
Nadia Textile International (Pvt.) Ltd, Lahore

Nakshbandi Industries Limited, Karachi
Nash Textiles, Karachi
Nina Industries Ltd, Karachi
Nishat Mills Limited, Karachi
Nishitex Enterprises, Karachi
Nu-tex (Pvt.) Ltd, Karachi
Parsons Industries (Pvt.) Ltd, Karachi
S P R L Rehman Brothers, Lahore
Sas Texexport (Pvt.) Ltd, Karachi
Shabbir Associates, Karachi
Sharif Textile Industries (Pvt.) Ltd, Faisalabad
Sitara Textile Industries (Pvt.) Ltd, Faisalabad
Syncotex Sa Agencies, Karachi
The Crescent Textile Mills Limited, Faisalabad
Today's Sportswear Inc., Karachi
Towellers Limited, Karachi
Unibro Industries Limited, Karachi
Union Exports (Pvt.) Ltd, Karachi
ZN Textiles (Pvt.) Ltd, Faisalabad.