

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) N° 393/98 DEL CONSEJO

de 16 de febrero de 1998

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

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 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⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 9,

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

Considerando lo que sigue:

A. MEDIDAS PROVISIONALES

- (1) Mediante el Reglamento (CE) n° 1732/97 ⁽²⁾ de la Comisión (en lo sucesivo denominado «el Reglamento provisional») se establecieron derechos antidumping provisionales sobre las importaciones en la Comunidad de elementos de sujeción de acero inoxidable y sus partes (en lo sucesivo denominados «ESAI»), clasificados en los códigos NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 y 7318 16 30 originarios de la República Popular de China, India, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia.

B. PROCEDIMIENTO POSTERIOR

- (2) Tras la imposición de las medidas antidumping provisionales algunas partes interesadas presentaron observaciones por escrito.
- (3) La Comisión concedió audiencia a las partes que así lo solicitaron.
- (4) La Comisión continuó buscando y verificando toda la información que consideró necesaria para sus conclusiones definitivas.

- (5) Se comunicó a las partes los principales hechos y consideraciones sobre cuya base estaba previsto recomendar la imposición de derechos antidumping definitivos y la percepción definitiva de los importes garantizados por los derechos provisionales. Se les concedió asimismo un plazo para presentar observaciones tras la presente comunicación.

- (6) Se examinaron los comentarios orales y escritos y, donde se estimó oportuno, se tuvieron en cuenta en las conclusiones definitivas.

C. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

- (7) Para sus conclusiones preliminares, la Comisión consideró elementos de sujeción de acero inoxidable producidos y vendidos en India, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia y aquellos exportados a la Comunidad desde los países en cuestión, así como los producidos y vendidos en la Comunidad por productores comunitarios, como «productos similares» en el sentido de lo previsto en el apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 384/96 (denominado en lo sucesivo «el Reglamento de base»), ya que tienen básicamente las mismas características y aplicaciones físicas, químicas y técnicas básicas.

- (8) Algunos exportadores volvieron a alegar (al igual que antes del establecimiento de las medidas provisionales) que las tuercas importadas de los países en cuestión debían excluirse de la investigación dado que la producción de las mismas en la Comunidad es muy reducida o inexistente.

- (9) Sin embargo, al igual que en la fase provisional, esta alegación no se ve confirmada por los resultados de la investigación, que ha demostrado la existencia de tuercas fabricadas por los productores comunitarios. En consecuencia, no se consideró justificable excluir las tuercas del ámbito del presente procedimiento.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) n° 2331/96 (DO L 317 de 6. 12. 1996, p. 1).

⁽²⁾ DO L 243 de 4. 9. 1997, p. 17.

- (10) Un productor y exportador indio alegó que deberían utilizarse las ventas nacionales de un tipo determinado de tuercas de aleación de acero con alto contenido en carbono producidos por esta empresa para determinar el valor normal de algunas tuercas de acero inoxidable exportados a la Comunidad, sobre la base de que estos tipos de tuercas eran similares. Sin embargo, la investigación ha mostrado que estos diversos tipos de tuercas de acero no podían considerarse como productos similares, ya que sus características físicas son diferentes de las del producto exportado en cuestión. En consecuencia, se rechazó esta demanda.
- (11) Varios productores exportadores de Taiwán alegaron el hecho de que en el Reglamento provisional se hayan excluido los ESAI no normalizados de los cálculos de dumping, aunque la Comisión considerara estos ESAI no normalizados como productos similares. Como ya se explicaba en el considerando 9 del Reglamento provisional, la Comisión consideró que los ESAI estándar eran suficientemente representativos, es decir, más del 70 % de las exportaciones totales de ESAI a la Comunidad, para servir de base en la determinación de la existencia de dumping de todas las exportaciones afectadas. Este enfoque se confirma para todas las empresas a excepción de una, en la que el análisis reveló que los ESAI no normalizados representaban la gran mayoría de sus ventas de exportación a la Comunidad. Se decidió por lo tanto que, para este exportador, había que ajustar los cálculos de dumping para incluir los ESAI no normalizados.
- (12) Puesto que no se recibió ningún otro comentario sobre la definición de «producto similar», se confirman las conclusiones al respecto, tal y como se establecen en el considerando 11 del Reglamento provisional.

D. DUMPING

1. Valor normal

a) India

- (13) Una empresa alegó que la Comisión había determinado erróneamente su valor normal calculado utilizando una clave de asignación errónea en el cálculo del coste de producción. Esta alegación fue rechazada, puesto que la clave de asignación utilizada por la Comisión reflejaba con mayor exactitud los costes de las materias primas que la propuesta por la empresa en cuestión.
- (14) Los otros dos productores exportadores que cooperaron alegaron que la metodología utilizada para la determinación del valor normal propuesta en el considerando 15 del Reglamento provisional, es decir, utilizar, siempre que sea posible, la media ponderada de los precios de fábrica del productor que cooperó que efectuaba ventas nacionales, no permitía una comparación adecuada con sus precios de exportación.

A este respecto, se constató finalmente que los valores normales basados en los precios de fábrica interiores del único productor indio que cooperó que vendía ESAI en el mercado nacional, no eran comparables con los precios de exportación de los dos productores exportadores. Ello se debía a una clasificación incorrecta por esta empresa de los diversos tipos de ESAI vendidos en el mercado interior, que hizo que la comparación no fuese adecuada.

Por consiguiente, para estas dos empresas la Comisión determinó un valor normal calculado para todos los tipos de ESAI exportados a la Comunidad durante el período de investigación. Esto se hizo sobre la base de los costes de fabricación de los tipos exportados más una cantidad razonable para ventas, gastos generales y administrativos y beneficios. La metodología aplicada para la determinación de la cantidad para gastos de venta, generales y administrativos y beneficios siguen siendo la misma que en la fase provisional, es decir, se basa en el único productor que cooperó que vende el producto en cuestión en el mercado indio. Sin embargo, puesto que el valor normal de este productor indio ha cambiado, la cantidad para el margen de los gastos de venta, generales y administrativos y beneficios se ha corregido consecuentemente.

b) Corea

- (15) En ausencia de otros argumentos, quedan confirmadas las conclusiones provisionales.

c) Malasia

- (16) Un productor exportador malasio expresó su desacuerdo con la metodología utilizada para determinar el margen de los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios en el cálculo del valor normal. Se recuerda que, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, los gastos de venta, generales y administrativos se basaron en los datos correspondientes a esta empresa, mientras que el margen de beneficio se basó en el beneficio medio ponderado obtenido por el grupo al que pertenecía la empresa.

A este respecto, se considera que el hecho de que no se realicen ventas nacionales en cantidades representativas no es suficiente en sí mismo para descartar los datos referentes a estas ventas en el contexto de lo dispuesto en la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base. En este caso concreto, en lo que respecta a los gastos de venta, generales y administrativos, la investigación mostró que los gastos de venta, generales y administrativos de esta empresa coincidían con la cantidad media de tales gastos constatada para todas las empresas investigadas en el procedimiento como ya se explicaba en el considerando 18 del Reglamento provisional. Se consideró, por tanto, que la utilización de estos gastos de venta, generales y administrativos era el método más razonable. Por lo que se refiere a los beneficios, dado que los beneficios de la empresa diferían

considerablemente de los constatados para otros productores, lo que podía deberse al hecho de que esta empresa es una filial cuyo propietario absoluto es un grupo extranjero, se consideró que las ventas nacionales no podían constituir una base razonable para esta determinación. En estas circunstancias, la Comisión consideró que la metodología utilizada en el Reglamento provisional (basada en el margen de beneficio constatado por lo que se refiere al producto en cuestión para el grupo al que pertenecía esta empresa) era el medio más apropiado de reflejar la realidad económica de la empresa para establecer el beneficio obtenido en las ventas en Malasia. Por lo tanto, se rechazó la solicitud.

- (17) La misma empresa planteó objeciones al hecho de que la Comisión no había tenido en cuenta las ventas nacionales improductivas al calcular el margen de beneficio que debía utilizarse en el valor normal calculado. Hay que recordar que, para ciertos tipos de productos, las ventas nacionales con pérdidas representaron más del 20 % del total de las ventas nacionales de este tipo. Así pues, las ventas con pérdidas no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, por lo que no podían tenerse en cuenta para la determinación del margen de beneficio.

d) *Taiwán*

- (18) Tres productores exportadores presentaron objeciones a la metodología utilizada para determinar el valor normal tal y como se establece en el considerando 20 del Reglamento provisional. Alegaron que el valor normal debería haberse calculado, en vez de basarse en los precios cobrados por otros productores en Taiwán.

De conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se basa normalmente en los precios nacionales. Solamente en ausencia de ventas nacionales representativas por otros productores, o si tales precios de venta no son adecuados, el valor normal se calculará de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Por otra parte, los exportadores en cuestión no justificaron porqué no resultaba adecuada la utilización de los precios de otros exportadores. Por lo tanto, el valor normal se determinó, siempre que fue posible, sobre la base de los precios nacionales de las demás empresas taiwanesas.

- (19) Dos productores exportadores consideraron que el margen de beneficio utilizado para los valores normales calculados era demasiado alto y alegaron que la Comisión no había proporcionado suficiente información sobre el método de cálculo de este margen de beneficio. A este respecto, hay que observar que la Comisión facilitó un cuadro recapitulativo sobre los datos utilizados para el cálculo del margen de beneficio medio. Puesto que estos datos se tomaron de otras empresas taiwanesas, no podían revelarse más detalles dado que, de conformidad con el apartado 4 del artículo 19 del Reglamento de base, tal divulgación deberá tener en

cuenta el legítimo interés de las partes interesadas en no ver revelados sus secretos comerciales.

- (20) Al igual que en Malasia, un productor exportador alegó que deberían tenerse en cuenta las ventas nacionales improductivas al calcular el margen de beneficio que vaya a utilizarse en el valor normal calculado. Esta solicitud se rechazó sobre la base de los argumentos expuestos en el considerando 17 con respecto a Malasia.
- (21) Dos productores exportadores relacionados objetaron que, en el caso de las ventas nacionales hechas a través de una empresa de reventa vinculada, el valor normal se estableció sobre la base de los precios a los que se revendió el producto por primera vez a un cliente independiente. Alegaron que, aunque estas ventas se hicieran a una empresa vinculada, los precios no fueron preferenciales, es decir, fueron propios de operaciones comerciales normales en el sentido de lo establecido en el tercer párrafo del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base. Por lo tanto, solicitaron que se utilizaran los precios pagados por la empresa de reventa vinculada para calcular el valor normal. Sin embargo, el análisis de los precios de venta por estos dos productores vinculados tanto a clientes vinculados como independientes no mostró que los precios a los primeros fueran precios de mercado. En estas circunstancias, hubo que rechazar esta solicitud.

e) *Tailandia*

- (22) Una empresa tailandesa alegó que ciertas cantidades vinculadas con las ventas de exportación se habían incluido en los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para calcular el valor normal y, por tanto, debían excluirse. Una vez comprobado, la Comisión accedió a esta solicitud y modificó los cálculos de los costes de producción en consecuencia.
- (23) Hay que observar que esta modificación influyó también sobre las conclusiones para la segunda empresa, ya que se utilizaron estos gastos de venta, generales y administrativos para calcular su valor normal.
- (24) La misma empresa alegó que la utilización del valor normal calculado no era apropiada cuando existían ventas de tipos similares en el mercado interior. Esta alegación no pudo aceptarse, puesto que las diferencias entre los tipos exportados y los tipos propuestos no eran solo secundarias. Así pues, una comparación sobre la base propuesta por esta empresa habría requerido ajustes de tal magnitud para tener en cuenta las diferencias en características físicas que la comparación ya no habría sido exacta.
- (25) Hay que observar que, en lo que respecta a la tercera empresa tailandesa, que había sido sujeta provisionalmente a un derecho individual, no fue posible finalmente establecer un margen de dumping definitivo, ya que exportó una cantidad insignificante de elementos de sujeción de acero inoxidable que no se habían producido en Tailandia.

f) *República Popular de China*

i) País análogo

- (26) Una empresa que cooperó en Hong Kong, que exportaba ESAI originarios de la República Popular de China, propuso que se utilizaran sus ventas nacionales en Hong Kong para determinar el valor normal para la República Popular de China, en vez de datos relativos a Taiwán, seleccionado como país análogo. En ausencia de nuevos argumentos para justificar la elección de Hong Kong como país análogo y puesto que las ventas nacionales de esta empresa representaron menos del 5 % de las ventas de exportación chinas totales a la Comunidad, esta propuesta fue rechazada.

ii) Modificación del valor normal

- (27) Para la empresa mencionada en el considerando 26, hay que observar que las modificaciones hechas al valor normal taiwanés influyeron sobre los cálculos de su propio valor normal.

g) *Conclusión*

- (28) Quedan confirmadas las demás conclusiones formuladas en los considerandos 12 a 28 del Reglamento provisional referente a la determinación del valor normal.

2. Precio de exportacióna) *India*

- (29) Tal como se recoge en el considerando 29 del Reglamento provisional, los precios de exportación del productor indio que vendió el producto en cuestión para exportación a través de una empresa comercial se establecieron sobre la base de los precios que cobró a la empresa comercial. Esta empresa presentó objeciones respecto a los ajustes efectuados a estos precios de exportación. Sin embargo, tras su verificación y habida cuenta de toda la información disponible, se llegó a la conclusión de que el planteamiento adoptado en la etapa provisional no era apropiado dado que el precio cobrado a la empresa comercial no era fiable a causa de la existencia de una asociación o de un acuerdo de compensación entre el productor y esta empresa. En la etapa definitiva los precios de exportación por lo tanto se basaron en los precios cobrados al primer cliente independiente en la Comunidad.

b) *Taiwán*

- (30) Dado que no se recibieron otras alegaciones que las concernientes a los cambios relativos al producto en cuestión mencionadas en el considerando 8, se confirman las conclusiones establecidas en el considerando 33 del Reglamento provisional.

c) *República Popular de China*

i) Trato individual

- (31) Las seis empresas que cooperaron a las que se negó un trato individual reiteraron su solicitud a este respecto. Sin embargo, solamente una de las seis empresas aportó pruebas adicionales esenciales en apoyo de su solicitud. Después de un examen cuidadoso de estas pruebas, se concluyó que esta empresa disfrutó de un grado de independencia legal y efectiva del Estado comparable a la que prevalecería en un país de economía de mercado. Por consiguiente, a esta empresa se le concedió un trato individual.

- (32) Las otras cinco empresas que cooperaron no proporcionaron pruebas adicionales pertinentes en apoyo de su solicitud para el trato individual. Por lo tanto, se confirmó que estas empresas no eran suficientemente independientes del Estado chino en sus operaciones, en particular teniendo en cuenta el hecho de que cuatro de ellas eran empresas conjuntas en que el socio de la República Popular de China era una empresa de propiedad estatal. La empresa restante tampoco demostró que sus operaciones eran suficientemente independientes de las autoridades chinas.

En estas circunstancias, se rechazó la solicitud para el trato individual presentada por estas cinco empresas.

ii) Utilización de Eurostat para los precios de exportación

- (33) Algunas partes interesadas presentaron alegaciones en contra del uso de Eurostat por la Comisión en la determinación de los precios de exportación. Estas partes adujeron que las cifras de Eurostat estaban considerablemente sobreestimadas, y que las siete empresas que cooperaron de la República Popular de China y Hong Kong en realidad representaban la mayoría de las exportaciones efectuadas, y eran, por lo tanto, representativas.

Sin embargo, estas partes interesadas no demostraron la supuesta inexactitud de las cifras de Eurostat ni aportaron datos alternativos más fiables. Por otra parte, la Comisión investigó la exactitud de los datos de Eurostat poniéndose en contacto con Eurostat, las autoridades aduaneras nacionales, y los importadores europeos afectados. El resultado de esta investigación confirmó que Eurostat era la fuente más fiable de información a efectos de la presente investigación. Por lo tanto, se confirma la metodología utilizada en las conclusiones provisionales.

d) *Corea, Malasia y Tailandia*

- (34) En ausencia de nuevos argumentos, se confirman las conclusiones provisionales.

3. Comparación

a) India

- (35) Para las dos empresas mencionadas en el considerando 29, a fin de llevar a cabo una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación hubo que ajustar este último para tener en cuenta las actividades de la empresa comercial. Puesto que se puede considerar que su función es similar a la de un comerciante que actúa a comisión, se hizo un ajuste sobre la base de los propios gastos de venta, generales y administrativos de esta empresa y de una cantidad razonable como beneficios. Este ajuste se dedujo de los precios cobrados por la empresa comercial a los clientes independientes de la Comunidad.
- (36) Estas empresas también alegaron que no eran suficientes los ajustes concedidos para la devolución del derecho. A este respecto, se señala que no presentaron pruebas concluyentes que justificasen la alegación de que la totalidad del acero inoxidable utilizado para la producción de elementos de sujeción, incluidos los vendidos en el mercado nacional, contenía materias primas importadas por las que se habían abonado derechos de conformidad con la letra b) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Por lo tanto, se confirma la posición establecida en el considerando 42 del Reglamento provisional.
- (37) De estas dos empresas, la que produjo y vendió el producto en cuestión en el mercado interior volvió a presentar la solicitud a que se refiere el considerando 41 del Reglamento provisional, relativa al ajuste para los costes de crédito. Dado que la empresa de que se trata no aportó nuevas pruebas, se confirma la posición establecida en el considerando 41 del Reglamento provisional.
- (38) Las mismas empresas también solicitaron un ajuste para la fase comercial sobre la base de que las ventas nacionales se efectuaron a comerciantes y a usuarios finales, mientras que las ventas para la exportación se efectuaron solamente a comerciantes. Las empresas presentaron suficientes pruebas de que una parte de las ventas nacionales se hizo a un nivel de venta diferente a las ventas de exportación y que esta diferencia influyó en la comparabilidad de los precios. En efecto, existían diferencias reales y claras en las funciones y precios de las dos empresas para las diferentes fases comerciales. Por lo tanto, se aceptó la solicitud y se basó el cálculo en una comparación de las ventas nacionales y de exportación a los comerciantes solamente cuando éstas se efectuaron en cantidades suficientes para ser representativas.

b) Malasia

- (39) Un productor exportador malasio solicitó un ajuste para conversiones monetarias en las ventas de exportación utilizando el tipo de cambio de la fecha de pago. Esta solicitud se rechazó porque, de

conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, el tipo de cambio será el de la fecha de facturación, pero podrá utilizarse la fecha del contrato, de la orden de compra o de confirmación de la orden, pero no la fecha de pago.

c) Taiwán

- (40) Los productores exportadores mencionados en el considerando 18 que habían solicitado que el valor normal fuese calculado en vez de basarse en los precios de otros productores alegaron que en el caso de que se rechazase esta petición, deberían hacerse ajustes para las diferencias en la fase comercial, puesto que en el mercado interior el producto en cuestión se había vendido a minoristas mientras que el producto exportado se vendió a comerciantes. Esta demanda fue rechazada dado que los precios utilizados se tomaron de los productores a quienes en circunstancias comparables les había sido denegado ya el mismo nivel de ajuste comercial.
- (41) Dos productores exportadores vinculados solicitaron un ajuste para las conversiones monetarias similar al planteado en el considerando 39. Esta demanda fue rechazada por las mismas razones alegadas en dicho considerando.
- (42) Estas dos empresas vinculadas solicitaron un ajuste para el coste de crédito de las ventas en el mercado interior y pidieron que se empleara la fecha de pago real. Esta demanda fue rechazada por las razones ya mencionadas en el considerando 41 del Reglamento provisional.

d) Corea, Tailandia, República Popular de China

- (43) En ausencia de nuevos argumentos, se confirma la metodología provisional.

4. Márgenes de dumping

a) General

- (44) En ausencia de nuevos argumentos referentes a la determinación del margen de dumping, se confirma la metodología establecida en los considerandos 45 a 47 del Reglamento provisional. Sobre esta base, los márgenes de dumping son los siguientes:

b) India

- (45) Habida cuenta de los cambios en los cálculos mencionados anteriormente, se constató que, para los dos productores exportadores indios que no vendieron el producto en cuestión en el mercado interior, los precios de exportación diferían perceptiblemente entre períodos distintos, y que un cálculo basado en la media ponderada no reflejaría el nivel completo de dumping practicado. El nuevo valor normal ponderado se comparó por lo tanto con los precios de todas las transacciones de exportación individuales.

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

— Audler Fasteners, Vasai	11,2 %
— Lakshmi Precision Screws Ltd, Rothak	19,8 %
— Kundan Industries Ltd, Vasai/Tata Export Ltd, Mumbai	47,4 %

(47) El margen de dumping definitivo establecido para los exportadores indios con excepción de aquellos que cooperan en esta investigación, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria es el 59,4 %.

c) *Corea*

(48) En ausencia de comentarios del único productor exportador que cooperó en Corea, su margen de dumping permanece inalterado; este margen, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

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

El margen de dumping definitivo establecido para los productores exportadores coreanos con excepción de aquellos que cooperan en esta investigación, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria es el 26,7 %.

d) *Malasia*

(49) Un productor exportador malasio alegó que sus precios de exportación diferían perceptiblemente entre períodos distintos en el sentido del apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base. Este exportador señaló que la disminución constante de sus precios de exportación durante el período de investigación podía ser explicada por una disminución paralela de los costes de las materias primas. Si para el cálculo del dumping se hubiesen utilizado los costes medios mensuales en vez de un coste medio anual, las diferencias mencionadas habrían desaparecido. Habida cuenta de las pruebas presentadas, se aceptó la demanda, y el margen de dumping para esta empresa se estableció comparando ambos costes medios a efectos de la determinación definitiva.

Una empresa de Malasia ofreció un compromiso con arreglo al artículo 8 del Reglamento de base. No obstante, previa consulta a la Comisión, la empresa retiró su oferta.

Los márgenes de dumping definitivos calculados para los productores exportadores malasios que cooperaron, expresados en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria, son los siguientes:

— Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd., Penang	7,0 %
— Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd.	5,7 %

(50) El margen de dumping definitivo establecido para los productores exportadores malasios con excepción de aquellos que cooperan en esta investiga-

ción, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria, es el 7,0 %.

e) *Taiwán*

(51) Algunos productores exportadores que no cooperaron en Taiwán presentaron a la Comisión información referente a sus precios de exportación para mostrar que los derechos habrían sido mucho más bajos si se hubiesen utilizado estos precios en el cálculo del derecho residual. Mientras que estas empresas reconocieron que debían ser consideradas como partes que no habían cooperado, pidieron que no obstante se tomasen en consideración estos datos como datos disponibles en el sentido del apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base. Esta demanda no es aceptable, puesto que podría constituir una razón para la falta de cooperación y podría dar lugar a conclusiones no fiables debido a la presentación de información selectiva. Por otra parte, de conformidad con el apartado 3 del artículo 18 del Reglamento de base, la información presentada por una parte interesada no debe descartarse siempre que, entre otras cosas, se presente de manera adecuada, a su debido tiempo y sea comprobable. Sin embargo, en el presente caso no se cumple ninguna de estas condiciones.

(52) Las mismas empresas que no cooperaron alegaron que, mientras que a dos empresas taiwanesas vinculadas se les había impuesto un solo margen de dumping, el derecho residual se basó en el margen individual constatado para una de estas empresas vinculadas, siendo el más alto constatado en Taiwán. Sin embargo, el hecho de que se imponga un margen de dumping medio a un grupo de empresas vinculadas para evitar la elusión no influye en la determinación de los derechos aplicables a empresas que no cooperan. Por lo tanto, se rechazó la demanda.

(53) Para tres productores exportadores taiwaneses, el nuevo valor medio normal ponderado se comparó con los precios de todas las transacciones individuales de exportación, ya que se constató que los precios de exportación diferían perceptiblemente entre períodos distintos y que un cálculo basado en la media ponderada no habría reflejado el nivel completo del dumping practicado.

(54) Los márgenes de dumping definitivos establecidos para los productores exportadores taiwaneses que cooperaron, expresados en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria, son los siguientes:

— Arrow Fastener Co. Ltd./Level Fastener Co. Ltd., Taipei	5,3 %
— CLC Industrial Co Ltd., Taiwán	5,4 %
— Hwei Min, Kaohsiung	10,2 %
— Rodex Fasteners Corp., Chung Li	8,8 %
— Sen Chang, Tao Yuen	11,1 %
— Tong Hwei, Kaohsiung	10,2 %

(55) El margen de dumping definitivo establecido para los productores exportadores taiwaneses con excepción de aquellos que cooperan en esta investigación, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria, es el 23,1 %.

f) *Tailandia*

(56) Habida cuenta de las modificaciones del valor normal mencionado anteriormente, los márgenes de dumping definitivos establecidos para los dos productores exportadores tailandeses que cooperaron, expresados en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria, son los siguientes:

— A.B.P. Stainless Steel Fastener Co. Ltd	8,4 %
— DURA Fastener Co. Ltd	2,7 %

(57) El margen de dumping definitivo establecido para los productores exportadores tailandeses con excepción de aquellos que cooperan en la presente investigación, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria, es el 8,4 %.

g) *República Popular de China*

(58) Por lo que se refiere a la empresa en la República Popular de China a la que no se concedió un trato individual hasta la etapa definitiva, el valor normal ponderado fob en la frontera taiwanesa se comparó con la media ponderada de sus propios precios de exportación fob en la frontera china en la misma fase comercial.

Cuatro empresas que no cooperaron a las que no se había concedido trato individual solicitaron un compromiso con arreglo al artículo 8 del Reglamento de base. Sin embargo, normalmente no se aceptan compromisos de empresas que operan en países que no tienen economías de mercado. Asimismo, en este caso existe un alto riesgo de elusión y no se concedió el trato individual a estas empresas porque no operaban en las condiciones normales de las economías de mercado. Dadas las circunstancias, no se pudo aceptar el compromiso.

El margen de dumping definitivo, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria, es el siguiente:

— Ningbo Shyechang Metal Products	24,2 %
-----------------------------------	--------

Por lo que se refiere a la empresa a la que se había concedido un trato individual ya en el Reglamento provisional, el margen de dumping definitivo basado en el valor normal taiwanés modificado, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria, es el siguiente:

— Power Van Industrial Co. Ltd	13,6 %
--------------------------------	--------

(59) Para los productores exportadores chinos, con excepción de los mencionados anteriormente, el margen de dumping definitivo basado en el valor normal taiwanés modificado, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria, es el 78,0 %.

E. PERJUICIO

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

(60) Los representantes de algunos exportadores indios han alegado que las importaciones procedentes de India no deben acumularse con importaciones del producto afectado de la República Popular de China, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia, y deben excluirse del ámbito del procedimiento. Esta demanda se hizo sobre la base de que el aumento del volumen y la cuota de mercado de las importaciones procedentes de India no era comparable al de los demás terceros países y que el volumen de las importaciones procedentes de India durante el período de investigación fue más bajo (un 1,5 %) que en 1995. Además, se alegó que la cuota de mercado de India durante el período de investigación (el 2,9 %) era insignificante «dentro de las operaciones globales del producto de que se trata».

(61) A este respecto, la investigación ha mostrado que el volumen de las importaciones procedentes de India durante el período de investigación era significativo, así como el volumen de las importaciones procedentes de los demás países de que se trata. Por otra parte, si se extrapola el volumen de las importaciones procedentes de India durante el período de investigación (once meses) a un período de doce meses y se compara con los niveles de 1995, el volumen realmente aumentó. Además, de conformidad con el apartado 7 del artículo 5 y el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de base, una cuota de mercado del 2,9 % no puede considerarse como insignificante.

(62) Habida cuenta de todo lo expuesto, se concluye que las importaciones de India del producto afectado deberían examinarse acumulativamente con las importaciones procedentes de los demás países.

2. Precios de las importaciones objeto de dumping en el mercado comunitario

(63) Los exportadores indios han alegado que las importaciones del producto afectado originario de India no han causado perjuicio a la industria de la Comunidad, dado que sus precios medios fueron estables durante la mayor parte del período considerado y, entre 1994 y 1996, aumentaron un 19 %.

(64) La investigación ha mostrado que la media ponderada de los precios de las importaciones indias fueron relativamente estables entre 1992 y 1994, pero a un nivel de precios muy bajo y perceptiblemente por debajo del nivel de los precios de los productores comunitarios, incluso cuando se tiene en cuenta el ulterior aumento de los precios. Se recuerda también que se establecieron niveles sustanciales de subcotización durante el período de investigación.

(65) Los exportadores taiwaneses han presentado alegaciones similares, es decir, que los precios de las importaciones procedentes de Taiwán fueron estables durante el período considerado.

En efecto, los precios de las importaciones taiwanesas muestran una cierta estabilidad, pero a un nivel de precios relativamente bajo. Se importaron ESAI de Taiwán en grandes cantidades, que contribuyeron a una subcotización sustancial de los precios de los productores comunitarios durante el período de investigación.

3. Subcotización de precios

- (66) La base del cálculo de la subcotización de precios figura en el considerando 65 del Reglamento provisional.
- (67) No obstante, tres exportadores (dos indios y un taiwanés), facilitaron nueva información sobre ventas de exportación y precios. Sobre la base de estos nuevos datos, se establecieron márgenes de subcotización revisados.
- (68) Como consecuencia del trato individual concedido a un segundo exportador chino que cooperó, se calculó un margen de subcotización individual para este exportador y un margen de subcotización revisado para los otros cinco exportadores chinos que cooperaron.
- (69) Además de lo expuesto, se volvieron a calcular los ajustes de los precios de exportación cif concedido a todos los exportadores (a fin de tener en cuenta los gastos posteriores a la importación contraídos), lo que produjo cambios de poca importancia en los márgenes de subcotización establecidos provisionalmente.
- (70) Los márgenes de subcotización revisados se expresan, como en el Reglamento provisional, en porcentaje de los precios de la industria comunitaria (a precio de fábrica). Los márgenes de subcotización establecidos son los siguientes:

País	Margen de subcotización
República Popular de China	del 39,4 % al 39,8 %
Malasia	del 21,8 % al 42,5 %
Taiwán	del 17,8 % al 60,9 %
India	del 23,6 % al 36,6 %
Corea	el 22,7 %
Tailandia	del 25 % al 33,5 %

- (71) Se constató una subcotización global del precio medio ponderado de todos los países interesados del 28,7 % durante el período de investigación.

4. Situación de la industria de la Comunidad

4.1. Producción, índices de capacidad y de utilización de capacidad, y cuotas de mercado

- (72) Los exportadores chinos han alegado que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se debió al aumento de la producción y de la capacidad de producción de los productores interesados durante el período considerado, principalmente en 1994.

- (73) Sin embargo, la investigación ha mostrado que el consumo del producto afectado aumentó un 75 % entre 1992 y 1996. Aunque la capacidad aumentó un 91 % (principalmente debido a la adquisición de un productor comunitario denunciante de las instalaciones de producción de un productor no denunciante), la producción de la industria de la Comunidad aumentó solamente un 48 %. Además, los índices de utilización de capacidad disminuyeron un 18 %. La cuota de mercado de los productores comunitarios disminuyó un 7 % durante el período considerado mientras que la de los exportadores interesados aumentó un 16,5 %. La investigación ha mostrado que la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse plenamente del aumento del consumo debido al alto volumen y los bajos precios de las importaciones objeto de dumping.

4.2. Existencias

- (74) Los exportadores chinos han alegado que el aumento de las existencias de los productores comunitarios se debe a un aumento de la producción de ESAI durante un período en que «el consumo no aumentó lo suficiente para absorber los ESAI adicionales».
- (75) La investigación ha mostrado que éste no es el caso, como puede observarse en el desarrollo del consumo que figura en el considerando anterior. En efecto, el aumento del consumo (el 75 %) fue perceptiblemente mayor que el de la producción (el 48 %) y las ventas (el 27 %) de la industria de la Comunidad.

4.3. Precios

- (76) Los exportadores chinos han alegado (contrariamente a lo expuesto anteriormente) también que aunque el consumo aumentase entre 1992 y 1996, la Comisión no tuvo en cuenta el aumento de la capacidad de producción de los productores comunitarios y que en esas circunstancias no cabría esperar un aumento drástico de los precios.
- (77) Este argumento no parece ser particularmente pertinente y no tiene en cuenta el hecho de que, a pesar de un aumento de la capacidad de producción, y de un incremento global insignificante de los precios de la industria de la Comunidad, las ventas no aumentaron de la misma manera que el consumo y la industria comunitaria perdió cuota de mercado durante el período considerado.

4.4. Rentabilidad

- (78) Se ha alegado que en el Reglamento provisional se exageró la situación negativa de la industria de la Comunidad y los representantes de los exportadores proporcionaron información separada sobre el potencial económico global de cada uno de los cinco productores denunciados.
- (79) La información suministrada sobre las cinco empresas se refería a un período anterior al período de investigación y hasta éste. Sin embargo, la información relativa a la rentabilidad durante el período de investigación solamente se proporcionó para uno de los productores renunciados, y por lo tanto era incompleta. Para este productor, la información confirma los hechos constatados durante la investigación, es decir, que hubo

una disminución importante y significativa de la rentabilidad durante el período de investigación. Además, la investigación ha mostrado que la disminución durante el período de investigación fue claramente evidente para cada uno de los demás productores denunciantes. Por lo tanto, se rechaza esta demanda.

4.5. Empleo

- (80) Se ha alegado que a pesar de las fuertes inversiones en maquinaria automatizada de producción, el número de empleados en la industria de la Comunidad aumentó un 16 % durante el período considerado (de 325 a 378) y que este aumento del empleo es una indicación de que la industria de la Comunidad no está sufriendo un perjuicio importante.
- (81) La investigación ha mostrado que, a pesar de las grandes inversiones en maquinaria de producción (que necesitó empleo adicional) y un aumento en la productividad del 10 % entre 1992 y el período de investigación, la industria de la Comunidad experimentó una pérdida de cuota de mercado y un deterioro grave de su situación financiera.

5. Conclusiones sobre el perjuicio

- (82) Se recuerda que, de conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, los factores de perjuicio anteriormente mencionados no bastan para obtener criterios decisivos en cuanto a los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la situación de la industria de la Comunidad.
- (83) A este respecto se observa que mientras que la producción y las ventas de la industria de la Comunidad aumentaron, este desarrollo no puede llevar a la conclusión de que no se ha causado perjuicio a la industria de la Comunidad, ya que el consumo en el mercado comunitario muestra un aumento mucho mayor. Además, la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping aumentó un 17 % (hasta un 50,1 %) durante un período en que la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó en un 7 % (hasta un 19 %) y su rentabilidad bajó de manera importante y significativa.
- (84) Habida cuenta de lo expuesto previamente y en ausencia de otros argumentos, se confirma que, como se estableció en los considerandos 66 a 73 del Reglamento provisional, la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante en el sentido del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de base.

F. CAUSALIDAD

1. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (85) Los exportadores indios han hecho referencia al hecho de que la situación financiera de los productores comunitarios era negativa en 1992, momento en que las importaciones procedentes de India eran «casi inexistentes».
- (86) A este respecto, en primer lugar se señala que el impacto de las importaciones indias en la situación de la industria de la Comunidad, como ya se ha mencionado, debe examinarse acumulativamente

con las importaciones procedentes de los demás países afectados. Acumulativamente, el volumen de las importaciones procedentes de los países afectados representó el 57,5 % de las importaciones totales en 1992 (el 33,5 % del consumo comunitario). Además, incluso si se consideran por separado, las importaciones indias aumentaron al mismo tiempo que disminuyeron la cuota de mercado y los beneficios de la industria de la Comunidad.

2. Efecto de otros factores

- (87) La Comisión había examinado provisionalmente en qué medida el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad fue consecuencia del impacto de las importaciones objeto de dumping originarias de la República Popular de China, India, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia, y si otros factores habían causado ese perjuicio o habían contribuido al mismo, para asegurarse de que el perjuicio causado por dichos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping. Estos factores incluyeron la evolución del consumo, el efecto de las importaciones procedentes de otros terceros países, fluctuaciones en el precio de las materias primas y cualquier posible práctica anti-competitiva de la industria de la Comunidad.
- (88) A pesar del análisis detallado llevado a cabo sobre la causalidad del perjuicio, se ha alegado que no existía una relación causal entre el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad y las importaciones objeto de dumping, o alternatively, que el perjuicio importante sufrido fue efecto de otros factores distintos a las importaciones objeto de dumping.
- (89) En especial, se ha alegado que el alcance del procedimiento antidumping es claramente discriminatorio puesto que se han omitido de la investigación las importaciones de elementos de sujeción de acero inoxidable originarios de Sudáfrica, a pesar de haberse importado en grandes cantidades y a precios muy bajos. Además, se alega que la única explicación dada por la Comisión en el Reglamento provisional para la exclusión de estas importaciones del ámbito de la investigación es que, en este caso particular, se constató que los datos de Eurostat no eran fiables.
- (90) A este respecto, se observa que los datos de Eurostat no se consideran fiables por lo que respecta a las presuntas importaciones procedentes de Sudáfrica debido a que las pruebas disponibles indican que en Sudáfrica no existe producción del producto en cuestión. No se ha recibido declaración alguna que apoye lo contrario.
- (91) También se ha alegado que las importaciones originarias de las Filipinas contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y se declaró que el precio del producto en cuestión originario de las Filipinas disminuyó un 18,3 % entre 1995 y 1996.

- (92) El Consejo confirma que el precio de ESAI originarios de las Filipinas disminuyó entre 1995 y 1996. Sin embargo, la investigación ha demostrado que, aunque disminuyeron, los precios siguieron siendo perceptiblemente (y regularmente) más altos que los de los países afectados por la presente investigación. Además, la Comisión no tiene prueba alguna de que los precios del producto originario de las Filipinas fueran objeto de dumping.
- (93) Se ha alegado que la aparente disminución del consumo comunitario en 1996, después de tres años en que el consumo aumentó, tuvo efectos en la situación de la industria de la Comunidad, ya que esta industria esperaba un aumento continuo del consumo y, como consecuencia de esta expectativa, había hecho grandes inversiones en maquinaria y había aumentado la producción. Se mencionó al respecto el apartado 7 del artículo 3 del Reglamento de base, que señala la «contracción de la demanda» como uno de los factores que podrán examinarse al evaluar los factores, distintos a las importaciones objeto de dumping, que perjudiquen a la producción de la industria de la Comunidad.
- (94) La investigación muestra que, entre 1992 y 1995, el consumo comunitario pasó de 47 187 toneladas a 86 472 toneladas (un aumento del 83 %) mientras que en 1996 desciende ligeramente a 82 352 toneladas (una disminución del 4,7%). Esta pequeña disminución del consumo no explica por sí mismo el grave deterioro de la situación económica de la industria de la Comunidad durante el período de investigación, en especial en términos de disminución de la cuota de mercado de esta industria.
- (95) También se ha alegado que el perjuicio sufrido se debe en parte a la «frívola» política de fijación de precios adoptada por los productores comunitarios. Se alega que entre 1992 y 1994 la industria de la Comunidad redujo los precios de venta en un 10 %, pero en compensación la producción aumentó un 48 %, el volumen de ventas un 44 % y la rentabilidad mejoró un 7,7 %. Se añade que en 1995 la industria de la Comunidad cambió radicalmente su política y aumentó los precios, produciendo una disminución del volumen de ventas y la pérdida de cuota de mercado.
- (96) Esta alegación se debe examinar en el contexto del resultado global de la investigación. Esencialmente, la investigación muestra que mientras que los precios medios ponderados de la industria de la Comunidad disminuyeron entre 1992 y 1994 y aumentaron en 1995, los precios volvieron a disminuir de manera significativa durante el período de investigación. Durante la totalidad del período considerado los precios solamente muestran un aumento del 1 %.
- (97) En concreto, entre 1994 y 1995, los precios y los beneficios de la industria de la Comunidad aumentaron (en un momento en que, bajo la presión de las importaciones en cuestión, la industria de la Comunidad mantuvo los beneficios a expensas de la cuota de mercado). Sin embargo, después de 1995, el efecto acumulativo de las importaciones objeto de dumping llevó a una oferta excesiva en el mercado comunitario que forzó a la industria de la Comunidad a recortar los precios y los beneficios en el período de investigación, perdiendo también más cuota de mercado. Esto muestra que a pesar de las fluctuaciones de los precios, encaminadas a hacer frente a la presión de las importaciones objeto de dumping, la industria de la Comunidad fue incapaz de retener la cuota de mercado o de conseguir un nivel razonable de beneficios durante el período considerado.
- (98) Asimismo, se ha alegado que la industria de la Comunidad adoptó un comportamiento anticompetitivo y que hubo colusión entre los productores comunitarios denunciados.
- (99) No se ha proporcionado ni se ha constatado la existencia de prueba alguna en apoyo de esta alegación. Por lo tanto, no fue posible aceptarla.

3. Conclusiones respecto a la causalidad

- (100) Habida cuenta de lo antedicho, y de conformidad con los considerandos 74 a 82 del Reglamento provisional, se confirma que las importaciones objeto de dumping a bajo precio combinadas, originarias de la República Popular de China, India, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia han causado, por sí solas, un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

G. INTERÉS COMUNITARIO

1. Impacto de las medidas

- (101) En el Reglamento provisional la Comisión indicó las razones por las que el interés comunitario exigía una intervención, y que no existían razones convincentes para no imponer las medidas.
- (102) En particular, la Comisión concluyó que era de esperar que las medidas permitirían a la industria de la Comunidad recuperar la cuota de mercado perdida y mejorar su rentabilidad, con los consiguientes efectos beneficiosos sobre las condiciones de competitividad en el mercado comunitario.
- (103) A pesar del análisis detallado contenido en los considerandos 84 a 98 del Reglamento provisional, se ha alegado que la imposición de medidas antidumping en el actual procedimiento no redunda en interés de la Comunidad. En particular, se alegó que los importadores/comerciantes del producto en cuestión emplean a muchas más personas que los productores comunitarios, que los productores comunitarios forzarían a los importadores/comer-

cientes a comprar a precios artificialmente altos como consecuencia de la prevista reducción del volumen de las importaciones y que los importadores/comerciantes estarían obligados a reducir el empleo.

- (104) Además, se alegó que las industrias de las fases posteriores se verían afectadas si se imponían derechos definitivos, porque sufrirían un aumento significativo de los precios y se privaría a la industria usuaria de ciertos productos (es decir, las tuercas).
- (105) La investigación ha mostrado que la industria de la Comunidad es incapaz de abastecer la demanda en el mercado comunitario y que hay una necesidad continua del producto importado. Sobre la base de los resultados del análisis y teniendo en cuenta el comportamiento de la industria de la Comunidad con anterioridad, parece razonable concluir que los precios de ESAI con toda probabilidad aumentarán a consecuencia de las medidas. Sin embargo, dado que los importadores/comerciantes tienen muchas opciones por lo que se refiere a las fuentes de suministro (incluido el abastecimiento por la industria comunitaria como se vio durante el período de investigación) y que los márgenes de los importadores/comerciantes fueron rentables durante el período, se considera que el efecto de medidas se puede minimizar combinando una pequeña reducción de los márgenes de beneficio y un ligero incremento de los precios para la industria usuaria. Dada la necesidad continua del producto importado, y dado que tanto el producto importado como el producido en la Comunidad se vende a usuarios a través de una red bien establecida de comerciantes, se considera que la imposición de medidas no afectará desfavorablemente al empleo de los importadores/comerciantes.
- (106) Por lo que se refiere a los usuarios del producto afectado, se considera, tal como se recoge en los considerandos 95 a 97 del Reglamento provisional, que los ESAI tienen un impacto insignificante en el coste del producto final y que, por lo tanto, es poco probable que el aumento de este coste tenga un efecto significativo en los costes de los usuarios. Además, se observa que la imposición de un derecho antidumping no impediría a los comerciantes seguir importando el producto afectado (es decir, incluidas las tuercas).
- (107) En ausencia de otros argumentos por lo que se refiere a los intereses de los proveedores de materias primas, se confirman las conclusiones recogidas en los considerandos 86 y 87 del Reglamento provisional.
- 2. Conclusión sobre el interés comunitario**
- (108) En resumen, tras la valoración de los diversos intereses implicados, y sopesadas las razones expuestas en los considerandos 84 a 98 del Reglamento provisional, se concluye que redundará en interés de

la Comunidad la imposición de medidas definitivas.

H. MEDIDAS ANTIDUMPING

1. Nivel de eliminación de perjuicio

- (109) Sobre la base de las conclusiones anteriormente mencionadas sobre el dumping, el perjuicio, el nexo causal y el interés comunitario, se pasó a considerar qué nivel y forma deberían tomar las medidas antidumping para eliminar los efectos distorsionadores en el comercio del dumping perjudicial y para restaurar unas condiciones competitivas efectivas en el mercado comunitario.
- (110) Después de la publicación del Reglamento provisional, los representantes de tres exportadores (dos indios y un taiwanés) facilitaron nueva información (previamente mencionada) sobre ventas de exportación y precios. El nivel de eliminación de perjuicio revisado se estableció sobre la base de estos nuevos datos.
- (111) Asimismo, como consecuencia del trato individual concedido a un segundo exportador chino que cooperó se calculó un nivel individual de eliminación de perjuicio para el exportador mencionado y un margen revisado de eliminación de perjuicio calculado para los otros cinco exportadores chinos.
- (112) Además, se volvieron a calcular los ajustes del precio de exportación cif concedidos a todos los exportadores (a fin de tener en cuenta los gastos posteriores a la importación), lo que ocasionó cambios en los márgenes establecidos provisionalmente. Aparte de estos cambios, el cálculo del nivel de eliminación de perjuicio se basa en lo establecido en el considerando 99 del Reglamento provisional.
- (113) Al igual que en el Reglamento provisional, los niveles revisados de eliminación de perjuicio se expresan en porcentaje del precio medio ponderado franco en la frontera de la Comunidad del producto importado.
- (114) Los niveles de eliminación de perjuicio establecidos fueron mayores o iguales a los siguientes:

República Popular de China	74,7 %
India	
productores que cooperaron	41,3 %
productores que no cooperaron	54,0 %
Malasia	37,7 %
República de Corea	38,6 %
Taiwán	34,1 %
Tailandia	48,3 %.

2. Derechos

- (115) El margen de eliminación de perjuicio establecido para los productores indios que no cooperaron y para las empresas de la República Popular China a las que no les fue concedido el trato individual era, en cada caso, inferior a los márgenes de dumping establecidos. Por lo tanto, de conformidad con el apartado 4 del n° 9 del Reglamento de base, el derecho deberá basarse en el margen de perjuicio.
- (116) Puesto que en los demás casos los niveles de eliminación de perjuicio establecidos eran superiores a los márgenes de dumping, de conformidad con el apartado 4 del n° 9 del Reglamento de base el derecho deberá basarse en los márgenes de dumping.
- (117) Los derechos antidumping definitivos, aplicables al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado en aduana, deberán por lo tanto ser los siguientes:

País	Productor	Tipo del derecho
República Popular de China	Ningbo Shyechang Metal Products	24,2 %
	Power Van Industrial Co. Ltd	13,6 %
	Las demás empresas	74,7 %
India	Lakshmi Precision Screws Ltd	19,8 %
	Kundan Industries Ltd./Tata Export Ltd., Mumbai	47,4 %
	Audler Fasteners	11,2 %
	Las demás empresas	54,0 %
Malasia	Tigges Stainless Fasteners (M) Sdn. Bhd.	5,7 %
	Tong Heer Fasteners Co. Sdn. Bhd.	7,0 %
	Las demás empresas	7,0 %
República de Corea	Daegli Trading Co. Ltd	24,0 %
	Las demás empresas	26,7 %
Taiwán	Arrow Fasterner Co. Ltd	5,3 %
	Sen Chang Industrial Co. Ltd	11,1 %
	Tong Hwei Enterprise Co. Ltd	10,2 %
	Rodex Fasteners Corp.	8,8 %
	CLC Industrial Co. Ltd	5,4 %
	Min Hwei Enterprise Co. Ltd	10,2 %
	Las demás empresas	23,1 %
Tailandia	ABP Stainless Fastener Co. Ltd	8,4 %
	Dura Fastener Co. Ltd.	2,7 %
	Las demás empresas	8,4 %

I. PERCEPCIÓN DE LOS DERECHOS PROVISIONALES

- (118) Habida cuenta de la magnitud de los márgenes de dumping constatados para los productores exportadores y a la luz de la gravedad del perjuicio causado a la industria de la Comunidad, se considera necesaria la percepción definitiva de los importes garantizados por el derecho antidumping provisional conforme al Reglamento (CE) n° 1732/97. Los importes garantizados por el derecho antidumping provisional se percibirán definitivamente al tipo de derecho definitivo impuesto,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

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

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

País	Productor	Tipo del derecho	Código adicional Taric
República Popular de China	Ningbo Shyechang Metal Products	24,2 %	8757
	Power Van Industrial Co. Ltd	13,6 %	8333
	Las demás empresas	74,7 %	8900
India	Lakshmi Precision Screws Ltd	19,8 %	8415
	Kundan Industries Ltd./Tata Export Ltd, Mumbai	47,4 %	8416
	Audler Fasteners	11,2 %	8417
	Las demás empresas	54,0 %	8900
Malasia	Tigges Stainless Fasteners (M) Sdn. Bhd.	5,7 %	8334
	Tong Heer Fasteners Co. Sdn. Bhd.	7,0 %	8335
	Las demás empresas	7,0 %	8900
República de Corea	Daegli Trading Co. Ltd	24,0 %	8418
	Las demás empresas	26,7 %	8900
Taiwán	Arrow Fasterner Co. Ltd	5,3 %	8336
	Sen Chang Industrial Co. Ltd	11,1 %	8337
	Tong Hwei Enterprise Co. Ltd	10,2 %	8338
	Rodex Fasteners Corp.	8,8 %	8408
	CLC Industrial Co. Ltd	5,4 %	8409
	Min Hwei Enterprise Co. Ltd	10,2 %	8414
	Las demás empresas	23,1 %	8900
Tailandia	ABP Stainless Fasteners Co. Ltd	8,4 %	8419
	Dura Fasteners Co. Ltd.	2,7 %	8420
	Las demás empresas	8,4 %	8900

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

Artículo 2

1. De conformidad con el Reglamento (CE) n° 1732/97, los importes garantizados por el derecho antidumping provisional se percibirán definitivamente al tipo del derecho definitivo impuesto.

2. Se liberarán los importes garantizados superiores al tipo del derecho antidumping definitivo.

Artículo 3

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

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

Hecho en Bruselas, el 16 de febrero de 1998.

Por el Consejo

El Presidente

G. BROWN
