

REGLAMENTO (CE) Nº 2605/2000 DEL CONSEJO

de 27 de noviembre de 2000

por el que se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de la República Popular de China, de la República de Corea y de Taiwán

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

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⁾, y en particular, sus artículos 9 y 11,

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 16 de septiembre de 1999, la Comisión comunicó, mediante un anuncio («Anuncio de apertura») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽²⁾ el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de la República Popular de China («RPC»), de la República de Corea («Corea») y de Taiwán.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada el 30 de julio de 1999 en nombre de productores comunitarios que representaban una proporción importante de la industria comunitaria de determinadas balanzas electrónicas, tal como se define en el apartado 4 del artículo 5 del Reglamento (CE) nº 384/96 («Reglamento de base»). 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.

2. Investigación

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores comunitarios denunciantes, a los productores exportadores, a los importadores, a los usuarios (así como a las asociaciones representativas) notoriamente afectados y a los representantes de los países exportadores afectados. Se invitó a las partes interesadas a presentar sus puntos de vista por escrito y a solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) La Comisión envió cuestionarios a las partes notoriamente afectadas y a otras partes que se dieron a conocer en los plazos establecidos en los anuncios de inicio. Se recibieron respuestas de dos productores comunitarios y

de ocho productores exportadores de los países afectados, así como de algunos importadores vinculados conocidos de la Comunidad y del productor cooperante del país análogo. También se recibieron respuestas de dos usuarios del producto afectado en la Comunidad.

- (5) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar el dumping, el perjuicio y el interés de la Comunidad. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:

a) productores comunitarios:

Avery Berkel Ltd. Birmingham, Reino Unido,

Bizerba GmbH, Balingen, Alemania,

Bizerba Belgium SA, Bruselas (filial de Bizerba GmbH);

b) productores exportadores:

COREA

A & D Korea Co. Ltd., Seúl,

CAS Corporation, Seúl,

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

TAIWÁN

Snowrex International Co. Ltd., Taipei,

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd., Taipei;

REPÚBLICA POPULAR DE CHINA

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd., Changzhou,

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd., Shanghai,

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd., Shanghai;

c) país análogo

INDONESIA

PT TEC Indonesia Co. Ltd Batam;

d) importadores vinculados:

Ishida Europa AB, Gustavsberg, Suecia,

Mettler-Toledo GmbH, Giesen, Alemania,

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Alemania,

Mettler-Toledo GmbH, Viena, Austria.

- (6) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de septiembre de 1998 y el 31 de agosto de 1999 («período de investigación» o «PI»). El examen de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 1995 y el final del período de investigación (el «período considerado»).

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1; Reglamento modificado por última vez por el Reglamento (CE) nº 2238/2000 (DO L 257 de 11.10.2000, p. 2).

⁽²⁾ DO C 262 de 16.9.1999, p. 8.

- (7) Se comunicaron a todas las partes afectadas los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar el mantenimiento de las medidas vigentes. Se recibieron declaraciones de las partes interesadas tras estas comunicaciones. Se tuvieron en cuenta los comentarios de estas partes y, en los casos en que resultó procedente, se modificaron las conclusiones en consecuencia.

3. Procedimientos previos que implican al producto afectado

- (8) Mediante el Reglamento (CEE) nº 2887/93 ⁽¹⁾, el Consejo impuso medidas antidumping definitivas sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Singapur y de Corea en octubre de 1993. Las medidas aplicables a Singapur están sujetas a un estudio en curso que se inició en octubre de 1998 ⁽²⁾, mientras que las medidas aplicables a Corea dejaron de tener efecto en octubre de 1998.
- (9) Mediante el Reglamento (CEE) nº 993/93 ⁽³⁾, el Consejo impuso medidas antidumping definitivas sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Japón en abril de 1993. Estas medidas son también objeto de un estudio en curso que se inició en abril de 1998 ⁽⁴⁾.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

- (10) El producto de que se trata son las balanzas electrónicas destinadas al comercio al por menor, con indicación numérica del peso, del precio unitario y del precio a pagar (con o sin dispositivo impresor de estas tres indicaciones), clasificadas en el código NC ex 8423 81 50. Las balanzas electrónicas tienen diversos modelos o niveles de rendimiento y tecnología. A este respecto, la industria define tres segmentos de determinadas balanzas electrónicas: bajo, medio y alto. Éstos varían desde las balanzas electrónicas independientes, sin impresoras incorporadas, hasta modelos más complejos con sistemas clave preestablecidos y la posibilidad de integración en sistemas de control y gestión por ordenador.
- (11) Aunque el uso potencial de las balanzas electrónicas pueda variar a causa de la funcionalidad adicional en los segmentos medio y alto, no hay ninguna diferencia significativa en las características físicas y técnicas básicas de los diversos modelos de balanzas electrónicas. Por otra parte, la investigación ha mostrado que entre los tres segmentos no hay líneas claras de división, siendo a menudo intercambiables los modelos de los segmentos vecinos. Por lo tanto, se consideran un único producto a efectos de la presente investigación.

2. Producto similar

- (12) La investigación ha mostrado que las diversas balanzas electrónicas producidas en la RPC, Corea, Taiwán e Indonesia (que sirvió de país análogo para la RPC) y vendidas en estos mercados son, a pesar de diferencias de tamaño, vida útil, voltaje o diseño, idénticas o muy semejantes a las balanzas electrónicas exportadas de la RPC, de Corea y de Taiwán a la Comunidad, y tienen en consecuencia que considerarse como productos similares.
- (13) Igualmente, las balanzas electrónicas producidas por la industria de la Comunidad y vendidas en el mercado comunitario son semejantes en todos los aspectos a las balanzas electrónicas producidas y exportadas de la RPC, de Corea y de Taiwán a la Comunidad.
- (14) Se considera, por lo tanto, que estos productos son similares a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Países de economía de mercado

Metodología general

Valor normal

- (15) Por lo que respecta a la determinación del valor normal, se determinó en primer lugar, para cada productor exportador, si sus ventas interiores totales de balanzas electrónicas eran representativas en comparación con sus ventas de exportación totales a la Comunidad. De conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas interiores se consideran representativas siempre que el volumen total de ventas del productor exportador en el mercado interno de su país represente como mínimo el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Comunidad.
- (16) Posteriormente se determinaron los tipos de balanzas electrónicas vendidos en el mercado interior por las empresas, idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para la exportación a la Comunidad.
- (17) Para cada uno de los tipos vendidos por los productores exportadores en sus mercados interiores que resultaron ser directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, se determinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo específico se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen interior total de ventas de determinadas balanzas electrónicas de ese tipo durante el PI representó el 5 % o más del volumen total de ventas de determinadas balanzas electrónicas del tipo comparable exportado a la Comunidad.

⁽¹⁾ DO L 263 de 22.10.1993, p. 1.

⁽²⁾ DO C 324 de 22.10.1998, p. 4.

⁽³⁾ DO L 104 de 29.4.1993, p. 4.

⁽⁴⁾ DO C 128 de 25.4.1998, p. 11.

- (18) Se examinó igualmente si las ventas interiores de cada tipo de producto podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, determinando la proporción de ventas rentables del tipo en cuestión a clientes independientes. Cuando el volumen de ventas de determinadas balanzas electrónicas vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción representó el 80 % o más del volumen total de ventas, el valor normal se estableció sobre la base del precio interior real determinado calculando la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores, con beneficio o no, efectuadas durante el período de investigación. En caso de que el volumen de ventas rentables de determinadas balanzas electrónicas representara menos del 80 %, pero el 10 % o más, del volumen total de ventas, el valor normal se basó en el precio real del mercado interior, calculado como media ponderada de las ventas rentables únicamente. En los casos en los que el volumen de ventas rentables de cualquier tipo de balanzas electrónicas representara menos del 10 % del volumen total de ventas, se consideró que este tipo concreto se vendió en cantidades insuficientes para que el precio interior proporcionase una base apropiada para determinar el valor normal.
- (19) Cuando no pudieron utilizarse los precios interiores de un tipo particular vendido por un productor exportador, se calculó el valor normal. Por consiguiente, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable para los gastos de venta, generales y administrativos («VG + A») y un margen razonable de beneficio. Con este fin, la Comisión examinó si los VG + A contraídos y el beneficio obtenido por cada uno de los productores exportadores afectados en el mercado interior constituían datos fiables.
- (20) Los VG + A interiores reales se consideraron fiables cuando el volumen interior de ventas de la empresa afectada pudo considerarse representativo. El margen de beneficio del mercado interior se determinó sobre la base de las ventas interiores realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, cuando estas ventas efectuadas a clientes independientes a precios iguales o mayores que el coste de producción representaron como mínimo el 10 % del volumen total de ventas interiores de la empresa afectada. Cuando no se cumplió este criterio, se utilizó un margen de beneficio medio ponderado de las otras empresas con suficientes ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en el país afectado.

Precio de exportación

- (21) En todos los casos en que las balanzas electrónicas se exportaron a clientes independientes en la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base,

es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.

- (22) Cuando las ventas de exportación se efectuaron a un importador vinculado, el precio de exportación se calculó de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente. En estos casos, se realizaron ajustes por todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y por los beneficios acumulados, a fin de establecer un precio de exportación fiable. Sobre la base de la información disponible, este beneficio se fijó en torno al 10 %. La información disponible fue la obtenida de importadores no vinculados en una investigación reciente referente al mismo producto. Ello también se consideró razonable para las funciones desempeñadas por las partes afectadas.

Comparación

- (23) La comparación se hizo tomando como base el precio en fábrica y en la misma fase comercial. Con el fin de garantizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, se hicieron los ajustes debidos, de las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

Margen de dumping para las empresas investigadas

- (24) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado por tipo de producto se comparó con el precio de exportación medio ponderado para cada productor; sin embargo, el valor normal determinado sobre la base de la media ponderada se comparó con los precios de todas las transacciones de exportación individuales a la Comunidad, cuando existía una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de las distintas regiones, compradores o períodos, y cuando el primer método anteriormente especificado no reflejaba en toda su magnitud el dumping existente.

Margen de dumping para las empresas no cooperantes

- (25) Por lo que respecta a las empresas no cooperantes, se determinó un margen de dumping «residual», de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, sobre la base de los datos disponibles.
- (26) Para los países con un nivel alto de cooperación, se decidió fijar el margen de dumping residual al nivel de la empresa cooperante con el más alto margen de dumping.
- (27) Para los países en que el nivel de cooperación era bajo, se utilizó la información de la empresa cooperante con el margen de dumping más alto. El margen de dumping residual se determinó sobre la base del margen medio ponderado de los tipos de producto objeto de dumping

con los márgenes de dumping más altos exportados en cantidades representativas. Este planteamiento también se consideró necesario para evitar premiar la falta de cooperación y porque nada indicaba que una parte no cooperante hubiera incurrido en un margen de dumping más bajo.

2. Corea

- (28) Tres empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores. Los dos importadores de la Comunidad vinculados a dos productores exportadores también contestaron al cuestionario.

Valor normal

- (29) En el caso de un productor exportador, el valor normal se basó enteramente en los precios interiores, y en el caso de otro productor exportador se basó enteramente en el valor normal calculado. Por lo que respecta a la tercera empresa, se utilizaron tanto los valores normales calculados como los valores normales basados en los precios interiores.
- (30) En los casos en que se calcularon los valores normales, pudo utilizarse el coste de fabricación y los VG + A de cada productor exportador en cuestión. En el caso de un productor, para el cual las ventas de determinados modelos se efectuaron con pérdidas, se utilizó el beneficio medio de los modelos rentables restantes en el mercado interior. Por lo que respecta al productor restante, en cuyo caso todas las ventas interiores se efectuaron con pérdidas, se utilizó el beneficio medio de los dos otros productores.

Precio de exportación

- (31) Como todas las exportaciones del producto considerado realizadas por los productores exportadores lo fueron directamente a importadores independientes en la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.
- (32) En los casos de ventas para la exportación a la Comunidad por los productores exportadores a través de importadores vinculados en la Comunidad, el precio de exportación se volvió a calcular sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base. Se efectuaron ajustes para todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y por los beneficios devengados, a fin de determinar un precio de exportación fiable.

Comparación

- (33) La comparación se hizo tomando como base el precio en fábrica y en la misma fase comercial. Con el fin de obtener una comparación ecuánime, la Comisión tuvo en cuenta, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, las diferencias en los

factores que se alegó y se demostró que afectaban a la comparabilidad de los precios. Se hicieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costes accesorios, crédito, comisiones, gravámenes a la importación y costes de los servicios postventa (fianza/garantía, etc.), siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados. Esto incluyó, en el caso de dos empresas, ajustes para los costes contraídos por una parte vinculada en Japón.

- (34) Los mismos ajustes efectuados en el valor normal basado en las ventas interiores también se aplicaron al valor normal calculado de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

Margen de dumping

- (35) Tal como se establece en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado. Sin embargo, en el caso de dos productores exportadores, este método no reflejaba plenamente el grado de dumping practicado, y existía una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores y regiones. En consecuencia, el valor normal determinado sobre la base de la media ponderada fue comparado con los precios de todas las transacciones individuales de la Comunidad.
- (36) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso del productor exportador. El margen de dumping expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

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

Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping residual se fijó en el mismo nivel que para la empresa cooperante, es decir, el 4,9 %.

3. Taiwán

- (37) Dos empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores.

Valor normal

- (38) En el caso de un productor todas las ventas interiores de determinadas balanzas electrónicas (todo el segmento de gama baja) se efectuaron con pérdidas. Por lo que respecta al otro productor, las balanzas electrónicas exportadas comparables (todo el segmento de gama baja) no se habían vendido en el mercado interior.

(39) En consecuencia, por lo que respecta a todos los modelos del producto vendidos para su exportación a la Comunidad, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Para cada productor exportador se utilizaron sus costes de fabricación de los modelos exportados y sus propios gastos de venta, generales y administrativos interiores. El margen de beneficio utilizado para ambos productores exportadores fue el establecido para la empresa rentable para las ventas interiores de los modelos de determinadas balanzas electrónicas efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales, pero no comparable a los modelos exportados.

Precios de exportación

(40) Todas las ventas de exportación del producto afectado a la Comunidad realizadas por los dos productores exportadores estaban destinadas a clientes independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos.

Comparación

(41) La comparación se hizo tomando como base el precio en fábrica y en la misma fase comercial. Con el fin de garantizar una comparación ecuánime, la Comisión tuvo en cuenta, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, las diferencias en los factores que se alegó y se demostró que afectaban a la comparabilidad de los precios. Se hicieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, gravámenes a la importación, crédito y comisiones, mantenimiento, descarga y costes accesorios, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

(42) Los mismos ajustes se efectuaron también en los valores normales calculados de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

Margen de dumping

(43) Tal como se establece en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado. Sin embargo, en el caso de un productor exportador, este método no reflejaba plenamente el grado de dumping practicado, y existía una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores y regiones. En consecuencia, el valor normal determinado sobre la base de la media ponderada fue comparado con los precios de todas las transacciones individuales de la Comunidad.

(44) La comparación mostró la existencia de dumping respecto de los dos productores cooperantes. El margen de dumping expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

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

Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping se fijó al mismo nivel que el del modelo que poseía el margen individual de dumping más elevado vendido en cantidades representativas.

4. República Popular de China

Análisis del estatuto de economía de mercado

(45) Tres empresas chinas pidieron que se les reconociera el estatuto de economía de mercado, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. Hubo que rechazar la solicitud hecha por una empresa debido a que la información presentada llegó a la Comisión considerablemente fuera de plazo y era además incompleta en las partes esenciales de la respuesta por lo que se refiere a la información pedida. La Comisión recabó toda la información que consideró necesaria y verificó toda la información presentada en las solicitudes de estatuto de economía de mercado, sobre el terreno, en los locales de las dos empresas restantes.

(46) La Comisión llegó a la conclusión de que ambas empresas habían vendido a precios más o menos uniformes y deficitarios en la RPC durante varios años. Además, ambas empresas no eran completamente libres de decidir si debían vender su producción en los mercados nacionales y hasta qué punto podían hacerlo. Ha sido práctica de la Comisión rechazar las solicitudes de estatuto de economía de mercado cuando se restringen las ventas interiores y cuando no hay variaciones de precios entre los clientes, ya que dicha fijación de precios similares puede derivarse de controles de precios impuestos centralmente. Por otra parte, las pruebas indicaron que estos precios se hallaban a niveles deficitarios desde hacía varios años, lo que también indica que los productores no operaban en condiciones de economía de mercado.

(47) Por lo tanto, ninguna de las dos otras empresas investigadas cumplía las condiciones establecidas en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. En consecuencia, tras consultar al Comité consultivo, se informó a las empresas afectadas de que tenían que rechazarse sus solicitudes de estatuto de economía de mercado.

Elección del país análogo

(48) Puesto que no se reconoció el estatuto de economía de mercado a ninguna de las empresas, hubo que comparar los precios de exportación de los productores exportadores chinos con un valor normal determinado para un país de economía de mercado apropiado, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

(49) Indonesia fue sugerida por el denunciante y propuesta por la Comisión en el anuncio de inicio. Ninguna parte interesada presentó objeciones por lo que se refiere a esta opción. Un productor indonesio cooperó posteriormente y presentó una respuesta al cuestionario. Se consideró aceptable esta respuesta. Por lo tanto, se consideró posible utilizar a Indonesia como país análogo en esta investigación.

(50) Se decidió que Indonesia era el país tercero de economía de mercado más apropiado a efectos de determinar el valor normal, teniendo en cuenta el volumen significativo de ventas interiores y de exportación efectuadas por el productor indonesio frente a las importaciones en la Comunidad de la RPC, y el nivel de competencia en los mercados indonesio y de exportación que permitieron beneficios razonables, pero no excesivos. Además, las ventas en Corea y en Taiwán no se consideraron una base apropiada para determinar el valor normal, ya que las balanzas electrónicas vendidas en estos mercados se hallaban en el extremo inferior del segmento bajo de la gama y no eran, por lo tanto, comparables a los modelos exportados originarios de la RPC.

Trato individual

(51) Cada uno de los productores exportadores cooperantes solicitaron el trato individual. Respondieron a preguntas pormenorizadas incluidas en el formulario de solicitud del estatuto de economía de mercado enviado a las partes afectadas por el inicio del procedimiento. Estas solicitudes se examinaron, centrándose principalmente en los ámbitos que tenían un impacto directo en las actividades de exportación de las empresas. Se constató que, por lo que se refiere a las actividades de exportación, el nivel de interferencia del Estado no era tal como para ejercer ninguna influencia sustancial ni para permitir la elusión de las medidas en caso de que se diera a los exportadores tipos de derecho individuales.

(52) Por lo que respecta a las tres empresas, un examen de la información proporcionada pareció indicar que las empresas cumplieron las condiciones para obtener el trato individual.

Por lo tanto, se decidió conceder a las tres empresas el trato individual.

Valor normal

(53) El valor normal para los productores exportadores chinos, que exportaron solamente tipos del segmento de la gama baja a la UE, se calculó, de conformidad con los apartados 2 y 3 del artículo 2 del Reglamento de base, sobre la base de los valores normales determinados para la empresa indonesia cooperante utilizando el modelo más competitivo del segmento de la gama baja vendido tanto en el mercado indonesio como en los mercados de exportación en cantidades significativas, y que se concluyó era comparable a los tipos chinos exportados a la Comunidad.

Precios de exportación

(54) En los casos de ventas para la exportación a la Comunidad del producto afectado por los exportadores productores a importadores independientes en la Comunidad, el precio de exportación fue determinado con arreglo al apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base por referencia a los precios realmente pagados o pagaderos.

(55) En los casos de ventas para la exportación a la Comunidad por los productores exportadores a través de importadores vinculados en la Comunidad, el precio de exportación se volvió a calcular sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

(56) La comparación se hizo tomando como base el precio en fábrica y en la misma fase comercial. Con el fin de efectuar una comparación ecuánime, la Comisión tuvo en cuenta, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, las diferencias en los factores que se alegó y se demostró que afectaban a la comparabilidad de los precios. Se hicieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costes accesorios, crédito, comisiones, gravámenes a la importación y costes de los servicios postventa (fianza/garantía, etc.), siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

Margen de dumping

(57) Tal como se establece en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado. Sin embargo, en el caso de un productor exportador, el valor normal determinado sobre la base de la media ponderada se comparó con los precios de todas las transacciones individuales a la Comunidad, al existir una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores, regiones o períodos, y ya que el método de la media ponderada no reflejó en toda su magnitud el dumping existente.

(58) La comparación mostró la existencia de dumping por lo que se refiere a los tres productores cooperantes aceptados para el trato individual. El margen de dumping expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

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

Puesto que el nivel de cooperación fue bajo, el margen de dumping residual se determinó al mismo nivel que para las empresas cooperantes, es decir, el 30,7 %.

D. PERJUICIO

1. Estructura de la industria de la Comunidad

- (59) La estructura de la industria de la Comunidad ha cambiado sustancialmente durante el período considerado. Desde octubre de 1993 (es decir, cuando las medidas antidumping definitivas se impusieron sobre las importaciones de determinadas balanzas electrónicas originarias de Singapur y de Corea) un programa de reestructuración y consolidación ha significado que de las nueve empresas que cooperaron en esa investigación, solamente cuatro seguían siendo activas en el período de investigación para la presente investigación. Se ha puesto de manifiesto durante la investigación que otros productores comunitarios se han reestructurado y consolidado siguiendo líneas similares.
- (60) Aunque cuatro productores comunitarios apoyaron la denuncia (que representó más del 50 % de la producción comunitaria), solamente dos de estas empresas cooperaron con la investigación respondiendo a los cuestionarios. Estas dos empresas representaban el 39 % de la producción comunitaria total durante el período de investigación.
- (61) Debe considerarse que, a efectos del cálculo de la producción comunitaria total de determinadas balanzas electrónicas, de conformidad con la letra a) del apartado 1 del artículo 4 y del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento de base, se excluyó de la definición de producción comunitaria total a cualquier empresa que operase en la Comunidad vinculada con productores exportadores de los países afectados. En el caso de Mettler-Toledo, estaba claro que el productor de la Comunidad controlaba directamente su filial en la RPC.
- (62) Otro de los operadores de la Comunidad (que ha sido excluido de la definición de productor comunitario porque es también uno de los productores exportadores en la RPC) alegó que el nivel de cooperación mencionado anteriormente (39 %) no era suficiente para justificar la continuación de la investigación. Esta alegación se rechazó porque los dos productores comunitarios cooperantes representaban sustancialmente más del 25 % de la producción total de la Comunidad, por lo que representan una importante proporción de la producción comunitaria de conformidad con el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base. Por lo tanto, estos dos productores constituyen la industria de la Comunidad.

2. Consumo comunitario aparente

Generalidades

- (63) Se ha calculado el consumo en la Comunidad utilizando datos de ventas verificados proporcionados por la industria de la Comunidad, cifras suministradas en la denuncia (para otros operadores de la Comunidad) y los volúmenes de importación obtenidos vía Eurostat.

Balanzas electrónicas en unidades	1995	1996	1997	1998	PI
Consumo en la Comunidad	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Índice — 1995 = 100	100	107	110	124	135
Balanzas electrónicas de la gama baja	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Índice — 1995 = 100	100	129	124	133	133

Durante el período considerado el consumo de todas las balanzas electrónicas aumentó un 35 % y el consumo de determinadas balanzas electrónicas de la gama baja aumentó un 33 %. Se muestra por separado el aumento del consumo del segmento de la gama baja porque en este segmento se concentró el 97 % de las importaciones procedentes de los países afectados en el período de investigación. El aumento del consumo en 1996 fue causado por un gran aumento de las importaciones procedentes de los países afectados. Posteriormente, el volumen de importaciones descendió en 1997.

El efecto euro

- (64) El aumento del consumo desde 1997 hasta el período de investigación se debió principalmente a un aumento único de la demanda de minoristas derivado de la introducción del euro. Efectivamente, antes de la introducción del euro los minoristas necesitaban poder expresar los precios a los clientes en euros y en las monedas nacionales, con lo que adelantaron su sustitución de las viejas balanzas electrónicas. Ello provocó un aumento en la demanda en el mercado comunitario y el volumen de ventas aumentó en todos los segmentos. Esta mejoría de la situación durará poco tiempo y se prevé que el consumo disminuirá, dado que numerosos minoristas que habrían reemplazado sus balanzas electrónicas en el período 2001-2004, ya lo habrán hecho así entre 1997 y 2000. Por ello, el impacto global del efecto euro no será aumentar el consumo, sino simplemente trasladar algunas ventas de un período (2001-2004) a otro (1997-2000).
- (65) Aunque la fecha final para la puesta en práctica de la conversión al sistema métrico para el comercio al por menor en el Reino Unido también incrementó el consumo, este impacto no fue tan importante para el aumento de las ventas y solamente afectó a ese Estado miembro.
- (66) El cuadro que figura a continuación muestra el desarrollo real y el desarrollo esperado del consumo de 1995 a 2005. El cuadro también muestra que el efecto euro proporciona un impulso temporal a las ventas durante el período 1997-2000 y que de 2000 a 2002 se prevé que el consumo será inferior. A partir de 2004 se prevé que el consumo vuelva a su nivel normal (es decir, el de 1995/1996).

(Consumo en miles de unidades)

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

- (67) La existencia y/o la importancia del efecto euro fueron impugnadas por algunos de los productores exportadores. Sin embargo, no se proporcionó ninguna explicación alternativa de por qué se incrementó el consumo. Por lo tanto, se rechazó su alegación.
- (68) Un productor exportador señaló que el consumo había aumentado desde las anteriores investigaciones sobre el producto afectado, mencionadas en los considerandos 8 y 9. Se comprobó efectivamente que el consumo del producto afectado había aumentado y siguió haciéndolo durante el período considerado. No obstante, tal como se explicó anteriormente, este aumento puede atribuirse en gran parte al efecto euro.

3. Importaciones en la Comunidad de los países afectados*Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones*

- (69) Se examinó en primer lugar si las importaciones procedentes de todos los países afectados debían evaluarse acumulativamente, teniendo en cuenta las conclusiones sobre dumping expuestas anteriormente. Se constató que:
- los márgenes de dumping determinados eran superiores al mínimo por lo que respecta a todos los países afectados,
 - el volumen de las importaciones procedentes de cada país y las correspondientes cuotas de mercado no eran desdeñables en relación con el consumo comunitario,
 - el producto afectado importado de los países afectados era en gran parte intercambiable,
 - los precios de las importaciones siguieron en gran medida la misma tendencia,
 - un análisis de las condiciones de competencia entre las balanzas electrónicas importadas y los productos similares indica que todas las balanzas electrónicas se venden con una política de fijación de precios similar al mismo nivel de clientes.

Algunos productores exportadores alegaron que sus importaciones no deben acumularse con las de otros países, ya que el nivel de precios y las tendencias del volumen de sus ventas no eran los mismos. Se concluyó, sin embargo, que se cumplían todas las condiciones que justificaban la acumulación de las importaciones procedentes de los países afectados, por las razones anteriormente expuestas. En consecuencia, se rechazaron estos argumentos.

Volumen de las importaciones afectadas

- (70) Tomando como base la información de Eurostat, el volumen de determinadas balanzas electrónicas importadas de los países afectados en la Comunidad durante el período considerado aumentó de 14 533 unidades en 1995 a 33 063 unidades en el período de investigación (es decir, un 123 %). La investigación puso de manifiesto que más del 97 % de las balanzas electrónicas importadas de los países afectados durante el período de investigación se hallaban en el segmento de la gama baja, tal como se explicó en el considerando 73.

Cuota de mercado de las importaciones

- (71) La cuota de mercado de los productores exportadores aumentó de 9,2 % a 15,0 % durante el período considerado. Ello contrasta con la pérdida de cuota de mercado de la industria comunitaria durante este período de -4,6 % para todas las balanzas electrónicas (a saber, del 26,1 % al 24,9 %) y de -22 % para las balanzas electrónicas del segmento de la gama baja (a saber, del 21,8 % al 17,1 %).

Subcotización de precios

- (72) Se compararon los precios de venta en el mercado comunitario de la industria de la Comunidad y los de los productores exportadores cooperantes durante el PI. De conformidad con las investigaciones previas sobre este producto, las comparaciones se hicieron sobre la base de las ventas en el mercado comunitario de los modelos comparables en la misma fase comercial (precios a distribuidores autorizados e importadores independientes). También de conformidad con las investigaciones previas los precios fueron comparados por el Estado miembro de venta sobre la base de la media ponderada por productor exportador. Todos los precios estaban libres de reducciones. Los precios de la industria de la Comunidad se ajustaron a los precios en fábrica. Los precios de las importaciones objeto de dumping eran cif frontera comunitaria e incluían los aranceles cuando así procedió.
- (73) La gran mayoría de modelos vendidos en la Comunidad por los productores exportadores cooperantes eran modelos de gama baja (más del 97 % en volumen). Por lo tanto, los cálculos efectuados no han incluido las cantidades menos importantes de modelos de gama media y alta, al no haber sido considerados representativos.
- (74) En el sector de gama baja tres tipos de modelos fueron vendidos por la industria de la Comunidad:
- I. balanzas de contador estándar o balanzas «mono» (denominadas en lo sucesivo «mono»),
 - II. balanzas de contador con una torre o visualización para el cliente (denominadas en lo sucesivo «torre»), y
 - III. otros tipos de balanzas de gama baja, como las balanzas suspendidas.

Las comparaciones se hicieron teniendo en cuenta las balanzas «mono» y «torre». No se tuvieron en cuenta otras balanzas de gama baja (categoría III), ya que fueron vendidas en volúmenes marginales tanto por la industria de la Comunidad como por los productores exportadores y, por lo tanto, no fueron consideradas representativas.

Resultados de las comparaciones de precios

- (75) Los resultados de las comparaciones de precios mostraron márgenes de subcotización que oscilaban entre el 0 % y el 52 % en el caso de la RPC, entre el 60 % y el 65 % en el caso de Taiwán y entre el 30 % y el 50 % en el caso de Corea.

4. Situación de la industria comunitaria*Observaciones preliminares*

- (76) Como los datos comunitarios de industria se refieren solamente a dos productores comunitarios, parte de la información mostrada a continuación ha sido indizada por razones de confidencialidad.

- (77) De conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, el examen del impacto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad incluyó una evaluación de todos los factores económicos e índices que afectaban al estado de la industria. Sin embargo, ciertos factores no se tratan pormenorizadamente a continuación porque se concluyó que eran no pertinentes para la situación de la industria de la Comunidad en el curso de esta investigación. Cabe señalar, por último, que ninguno de estos factores suministra necesariamente un criterio decisivo.

Producción, utilización de la capacidad e inventarios

- (78) Producción de todas las balanzas electrónicas durante el período considerado aumentó un 22 %. Por el contrario, la producción de la gama baja de balanzas electrónicas aumentó solamente un 5 % durante el período considerado. El índice de utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad aumentó del 55 % al 65 % durante el período considerado.

Industria de la Comunidad Capacidad de producción Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Volumen de todas las balanzas electrónicas producidas	100	102	105	107	122
Volumen de las balanzas electrónicas de gama baja producidas	100	123	114	100	105
Capacidad (todas las balanzas electrónicas)	100	100	100	100	105
Índice de utilización de la capacidad (todas las balanzas electrónicas)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Se estimó que no podía considerarse que el nivel de los inventarios hubiera tenido un efecto significativo en la situación de la industria de la Comunidad, dado que esta última utilizó un sistema de producción en función de los pedidos en el que apenas se disponía de existencias.

Volumen de ventas

- (79) Las ventas de las unidades totales de balanzas electrónicas efectuadas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario durante el período considerado aumentaron un 29 % en volumen. Por el contrario, las ventas de la gama baja de balanzas electrónicas aumentaron solamente un 10 % en volumen.

Volumen de negocios

- (80) La evolución del volumen de negocios se muestra en forma indizada en el cuadro que figura a continuación. El volumen de negocios de las balanzas electrónicas totales de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario aumentó un 27 % durante el período considerado. Por el contrario, el volumen de negocios de la gama baja de determinadas balanzas electrónicas disminuyó un 11 % durante el período considerado.

Volumen de negocios Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Todas las balanzas electrónicas	100	96	97	111	127
Gama baja	100	95	94	90	89

Cuota de mercado de las importaciones

- (81) La cuota de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario disminuyó por lo que respecta a todas las balanzas electrónicas, pasando de un 26,1 % en 1995 a un 24,9 % en el período de investigación, lo que supuso una caída del 4,6 %. En contraste, la cuota de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario disminuyó, pasando de un 21,8 % en 1995 a un 17,1 % en el período de investigación, es decir, una caída del 22 %.
- (82) Por lo tanto, la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse completamente del crecimiento del mercado.

Cuota de mercado de la industria de la Comunidad	1995	1996	1997	1998	PI
Todas las balanzas electrónicas	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Índice	100	96	100	91	96
Balanzas electrónicas de la gama baja	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Índice	100	82	91	74	78

Precios de venta

- (83) Los precios medios de venta de todas las gamas de balanzas electrónicas a los clientes no vinculados disminuyeron en valor durante el período considerado:

gama alta (– 11 %),

gama media (– 18 %), y

gama baja (– 17 %).

Un productor exportador señaló que los precios medios de venta de todas las balanzas electrónicas aumentaron durante el período considerado, lo cual, se alegó, indicaba que la industria de la Comunidad no había sufrido un perjuicio. Sin embargo, este aumento aparente fue enteramente debido a cambios en la gama de productos (es decir, los cambios sustanciales producidos en el volumen de ventas de la gama de productos desde 1995 hasta el período de investigación), por lo que no se aceptó esta alegación. Ello se desprende claramente de las tendencias de los precios anteriormente mencionadas para cada segmento de gama.

Rentabilidad

- (84) Los beneficios correspondientes a la cifra de negocios global de las balanzas electrónicas se incrementaron desde unos niveles positivos bajos en 1995 hasta alrededor del 10 % en el período de investigación. Por el contrario, el segmento de la gama baja experimentó un descenso desde una baja rentabilidad positiva en 1995 hasta considerables pérdidas en el período de investigación (alrededor del 20 %).

- (85) La tendencia global de las balanzas electrónicas puede explicarse por el aumento del volumen de ventas y la cifra de negocios derivado del «efecto euro», tal como se explicó en el considerando 64. Debe tenerse en cuenta que la industria de la Comunidad no pudo conseguir un nivel de beneficios aceptable en los años anteriores a la existencia del «efecto euro» y que la rentabilidad solamente alcanzó niveles suficientes para mantener la viabilidad de la industria de la Comunidad durante el período de investigación debido a que el «efecto euro» había incrementado el volumen de ventas.
- (86) Se llevó a cabo una evaluación del impacto del «efecto euro» en la rentabilidad, para mostrar cómo se prevé que empeore la rentabilidad a medida que el efecto euro disminuya. Se prevé que el volumen de negocios de la industria comunitaria disminuirá un 27 % (es decir, la misma cantidad en que se incrementó el volumen de negocios como consecuencia del efecto euro, tal como se mostró en el considerando 80).
- (87) Otras pruebas del impacto del efecto euro se derivan del índice de rentabilidad de la industria de la Comunidad en 1996 (es decir, antes del impacto del efecto euro). Actualmente el índice de rentabilidad está por debajo del 3 %.
- (88) Es importante señalar que la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse completamente del efecto euro porque el rendimiento de las ventas de la gama baja de balanzas electrónicas estuvo muy por debajo del punto de equilibrio financiero, incluso durante el período de investigación. Ello es significativo, porque se trata del segmento en que se concentran las importaciones procedentes de los países afectados. Las pérdidas en este segmento han reducido la rentabilidad global de la industria de la Comunidad y han impedido que se beneficie completamente del efecto euro y las medidas antidumping contra las importaciones originarias de Japón y de Singapur. Además, se considera que los efectos a la baja de los precios de las importaciones objeto de dumping también se han hecho sentir en los segmentos de la gama media y alta, dado que los precios de una gama ejercen inevitablemente una influencia en los otros segmentos.
- (89) En conclusión, la rentabilidad global de la industria de la Comunidad no estuvo al nivel que podía haberse esperado razonablemente durante el período de investigación, debido a los efectos a la baja de los precios de las importaciones objeto de dumping.

Otros factores relacionados con el rendimiento

- (90) No se llevó a cabo ningún análisis detallado de la tesorería, la capacidad de crear capital (o inversiones) y el rendimiento de las inversiones, dado que tal análisis se referiría a la situación de la empresa en su conjunto. Las demás líneas comerciales de las empresas representan más del 50 % de la cifra total de negocios de la empresa, por lo que un análisis global no sería necesariamente representativo para el producto considerado.

Por lo que respecta al impacto en la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, dado el volumen y los precios de las importaciones de los países afectados, dicho impacto no puede considerarse desdeñable.

Productividad, empleo y salarios

- (91) El cuadro que figura a continuación muestra que durante el período considerado el empleo en la industria de la Comunidad disminuyó un 11 %.

Productividad por empleado Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Número de unidades producidas	100	102	105	107	122
Número de empleados	100	91	82	90	89
Productividad por empleado	100	107	123	123	140

- (92) La productividad por empleado aumentó un 40 % durante el período considerado.
- (93) No se llevó a cabo ningún análisis pormenorizado de los salarios, dada la importancia de las demás líneas comerciales en las actividades globales de la empresa. Tal análisis se referiría a la situación de la empresa en su conjunto y no sería necesariamente representativo para el producto considerado.

5. Conclusión sobre el perjuicio

- (94) Los resultados anteriormente mencionados muestran que en el período de investigación, teniendo en cuenta los progresos efectuados durante el período considerado, la industria de la Comunidad sufrió una reducción de los precios medios (en las tres gamas) y una pérdida de la cuota de mercado. Los resultados referentes a la gama baja de balanzas electrónicas (en términos de volúmenes de ventas, precios medios, producción, cuota de mercado y rentabilidad) muestran una situación sustancialmente peor que la de las balanzas electrónicas en su conjunto. En especial, la mala situación económica del segmento de la gama baja ha impedido que la industria de la Comunidad logre el nivel global de rentabilidad que podía haber esperado como consecuencia del efecto euro y de las medidas antidumping existentes, particularmente teniendo en cuenta los esfuerzos de reestructuración que ha llevado a cabo.
- (95) Por lo tanto, se consideró que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante en el período de investigación.
- (96) Debería considerarse que el segmento de la gama baja es importante para la industria de la Comunidad, ya que necesita ofrecer los tres segmentos de la gama a sus clientes y cualquier presión de los precios en el segmento de la gama baja inevitablemente reduciría los precios en los otros segmentos, que se venden en gran parte a los mismos clientes.
- (97) El efecto euro es de naturaleza temporal, por cuanto no existe ninguna indicación de que vaya a cesar la competencia de las importaciones objeto de dumping. Por lo tanto, sólo es cuestión de tiempo el que la situación global de la industria de la Comunidad se siga deteriorando. Es probable que ello sea así, ya que se espera que una caída de la demanda reduzca la producción, las ventas, la cuota de mercado y los precios. También debe recordarse que los precios medios de la zona monetaria del euro eran mucho más elevados que fuera de esta área, dando una indicación adicional para progresos futuros.

E. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (98) Se examinó el efecto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad.
- (99) Además, se hizo una evaluación del impacto de los demás factores conocidos en la industria de la Comunidad. Este análisis hace posible que no se atribuya a las importaciones objeto de dumping ningún perjuicio causado por factores distintos a dichas importaciones.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

Efecto en el volumen de ventas y la cuota de mercado

- (100) Durante el período considerado, el consumo en el mercado comunitario aumentó un 35 %. Sin embargo, las ventas de la industria comunitaria solamente aumentaron un 29 % y las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron un 123 %.
- (101) Tal como se explicó en el considerando 81, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó un 4,6 % durante el período considerado. Por el contrario, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó de un 9,2 % a un 15,1 % durante el mismo período.
- (102) Tal como se explicó en el considerando 82, los precios de venta de la industria de la Comunidad disminuyeron durante el período considerado. Durante el mismo período, estos precios fueron subcotizados considerablemente por las importaciones originarias de los países afectados, tal como se mostró en el considerando 75. Todo esto tuvo consecuencias adversas para la rentabilidad de la industria de la Comunidad.

- (103) El análisis anteriormente mencionado muestra que existe una clara coincidencia cronológica entre el declive de la industria de la Comunidad en términos de indicadores financieros y económicos clave y el incremento de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.

Impacto de las importaciones objeto de dumping en el segmento de la gama baja

- (104) El impacto negativo de las importaciones objeto de dumping en la situación global de la industria de la Comunidad puede rastrearse haciendo un análisis pormenorizado del nexo causal basado en los diversos segmentos de mercado de balanzas electrónicas.
- (105) Debe recordarse que durante el período de investigación, el 97 % de las importaciones de los productores exportadores cooperantes, que ascendía a casi 15 000 unidades, se hallaba en el segmento de la gama baja. Las importaciones totales procedentes de los países afectados ascendieron a 33 063 unidades en el período de investigación. Por lo tanto, se asumió que el 97 % de las importaciones totales se hallaban en la gama baja. Esta suposición se basó en los hechos disponibles, ya que no hay razón para creer que el modelo del resto de las importaciones sea diferente de las de los productores exportadores cooperantes. En consecuencia, mientras que las ventas de la industria de la Comunidad en el segmento de la gama baja sólo fueron ligeramente inferiores a las importaciones procedentes de los países afectados al principio del período considerado, ascendieron a considerablemente menos de la mitad de las importaciones procedentes de los países afectados en el período de investigación. El cuadro que figura a continuación muestra el crecimiento del volumen de ventas del segmento de la gama baja de la industria comunitaria, en comparación con una estimación de las ventas en el mismo segmento por los productores exportadores de los países afectados. Ello muestra que durante el período considerado los productores exportadores aumentaron su volumen de ventas un 123 % en este segmento, mientras que la industria de la Comunidad sólo consiguió aumentar su volumen de ventas un 10 %.

Volumen de ventas en el mercado comunitario de las balanzas electrónicas de la gama baja Índice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Industria de la Comunidad	100	106	109	104	110
Países afectados — basado en el 97 % de las exportaciones totales	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Índice de países afectados	100	221	178	232	223

- (106) El desarrollo correspondiente de la cuota de mercado también muestra que las importaciones procedentes de los países afectados habían aumentado durante el período considerado a expensas de la industria de la Comunidad. La cuota de mercado de importaciones de la gama baja procedentes de los países afectados aumentó del 9,2 % al 15,1 % (es decir, un aumento global del 65 %), mientras que la cuota de mercado de la gama baja de la industria comunitaria disminuyó del 21,8 % al 17,1 % (es decir, una disminución del 22 %).
- (107) El considerando 82 recoge el desarrollo de los precios medios de la industria de la Comunidad. Aunque los precios medios de la industria de la Comunidad disminuyeron en las 3 gamas de modelo, la disminución en el segmento de la gama baja fue considerablemente mayor que la disminución de los precios medios globales.
- (108) Debe también recordarse que los beneficios de la industria de la Comunidad no se distribuyeron uniformemente a través de los segmentos de la gama del modelo. Los derechos antidumping, relativos a las importaciones procedentes de Japón y de Singapur (descritos en los considerandos 8 y 9) se refieren principalmente a los segmentos de la gama alta y media y contribuyeron a esta situación de rentabilidad. Por el contrario, las ventas de la industria de la Comunidad en el segmento de la gama baja experimentaron pérdidas sustanciales. Fue precisamente este segmento en el que se centraron los productores exportadores de los países afectados.

3. Importaciones de otros terceros países

- (109) Durante el período de investigación, otras importaciones en la Comunidad procedieron de varios países, incluidos Japón y Singapur, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Volumen de importaciones de balanzas electrónicas (excluidos los países afectados)	1995	1996	1997	1998	PI
Japón	474	954	1 606	2 794	2 332
Cuota de mercado de Japón	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapur	3 776	863	987	1 332	427
Cuota de mercado de Singapur	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Otros países	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Cuota de mercado de otros países	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Importaciones totales (excluidos los países afectados)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

- (110) Las importaciones procedentes de Japón y de Singapur han estado sujetas a medidas antidumping que oscilaban entre el 15 % y el 32 % durante el período considerado y eran de escaso volumen. Se puede considerar que los precios a los clientes finales no son perjudiciales. Está, pues, claro que las importaciones procedentes de estos países no contribuyeron a la disminución de los precios y probablemente no contribuyeron considerablemente al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (111) Las importaciones procedentes de otros terceros países (principalmente Suiza, Estados Unidos e Indonesia) se hicieron en reducidos volúmenes. La única información sobre precios de que disponía la Comisión era de Eurostat, que no indicó la gama implicada, por lo que fue difícil sacar conclusiones sobre el nivel de estos precios. Según la industria de la Comunidad sus únicos intereses relativos a las importaciones procedentes de estos países se relacionaron con las exportaciones indonesias. Sin embargo, teniendo en cuenta el volumen mínimo (1 451 unidades) de las importaciones procedentes de Indonesia en el período de investigación, está claro que no es probable que contribuyeran considerablemente al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

4. Efecto de la competencia interior en la Comunidad

- (112) Los productores exportadores afirmaron que la competencia interior en el mercado comunitario de determinadas balanzas electrónicas, debido a los cambios en la estructura del sector al por menor comunitario, tuvo un efecto a la baja en los precios. En consecuencia, se investigó si estos cambios podían romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (113) En la Comunidad, la cuota de mercado de los usuarios múltiples (es decir, las grandes cadenas de supermercados) ha aumentado considerablemente, mientras que el número de pequeños usuarios ha disminuido. Este cambio de la estructura ha incrementado generalmente el poder de compra de la industria usuaria y es probable que este cambio tenga cierto efecto a la baja en los precios medios.
- (114) Tal como se mencionó en el considerando 59, la estructura de la industria de la Comunidad también ha cambiado sustancialmente durante el período considerado. La reducción del número de empresas y la mejora de la productividad, tal como se indicó en el considerando 90, se concibieron para hacer frente a estos cambios de mercado. Se concluyó que la competencia en el mercado interior derivada de los cambios en la estructura del sector al por menor comunitario no rompió el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufridos por la industria de la Comunidad.

5. Conclusión sobre la causalidad

- (115) Teniendo en cuenta la coincidencia cronológica entre, por una parte, la subcotización de precios determinada y la significativa cuota de mercado conseguida por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y, por otra parte, la pérdida correspondiente de cuota de mercado sufrida por la industria de la Comunidad, así como la reducción de sus precios de venta, se concluye que las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.
- (116) Por lo tanto, se concluyó que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Si bien otros factores pueden haber contribuido, no pueden romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufridos por la industria de la Comunidad.

F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Consideraciones de carácter general

- (117) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si la imposición de medidas antidumping iría contra el interés de la Comunidad en su conjunto. La determinación del interés comunitario se basó en una apreciación de todos los intereses existentes, es decir, los de la industria de la Comunidad, los de los importadores y los operadores comerciales y los de los usuarios del producto considerado, en la medida en que las partes interesadas correspondientes presentaran la información solicitada a este respecto.
- (118) Para evaluar el efecto probable de la imposición o no imposición de medidas, la Comisión pidió información a todas las partes interesadas. Los cuestionarios se enviaron a la industria de la Comunidad, a los importadores, a los comerciantes y a dos asociaciones de usuarios del producto afectado.
- (119) Sobre esta base, se examinó si, a pesar de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio y la causalidad, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Comunidad no le interesa imponer medidas en este caso concreto.

2. Intereses de la industria de la Comunidad

- (120) A falta de medidas contra el dumping perjudicial, es seguro que la situación de la industria de la Comunidad se deteriorará en términos de cuota de mercado, rentabilidad y empleo. Ello es particularmente cierto si se tiene en cuenta que el efecto euro, que compensa hasta cierto punto los efectos de las importaciones objeto de dumping, pronto finalizará. Las importaciones objeto de dumping han tenido un impacto inmediato en el segmento de la gama baja que la industria de la Comunidad no puede mantener a largo plazo. La importancia de este segmento para la industria de la Comunidad es que debe seguir ofreciendo los 3 segmentos para la venta con objeto de abastecer a los principales usuarios del mercado.
- (121) Se ha producido una consolidación a gran escala de la producción comunitaria durante el período considerado. Ello ha mantenido un proceso que tuvo lugar durante la década de los 90 y que implicó diversas fusiones y adquisiciones. Esta consolidación ha hecho posible la supervivencia de la producción de determinadas balanzas electrónicas en la Comunidad, manteniendo así la tecnología del pesaje en general. Ello es importante, dado que inevitablemente se producirán efectos de arrastre (en términos de rentabilidad y empleo reducidos), tanto en los proveedores industriales como en los sectores vinculados de la producción en la industria de la Comunidad en caso de que se permita que las medidas dejen de tener efecto. Ello se debe a que las tecnologías de las balanzas electrónicas y una gama entera de otros productos están vinculadas. Cualquier pérdida de conocimientos tecnológicos en el sector de las balanzas electrónicas implicará también una pérdida global de competitividad en los sectores vinculados. La industria de la Comunidad también produce otras balanzas electrónicas, como las utilizadas en el sector industrial y se ocupa del mantenimiento de dichas balanzas. Por otra parte, la industria de la Comunidad fabrica una gama de otro equipo al por menor, como cortadoras, que también se venden a través de los mismos canales de ventas. Está claro que el empleo en estos sectores también se pondría en peligro en caso de que se permitiera que continuara el dumping perjudicial.

- (122) Por otra parte, la industria de la Comunidad ha hecho todo lo posible para hacer frente a la competencia de la RPC, de Corea y de Taiwán. Algunos ejemplos de las medidas tomadas son:
- el avance hacia una mayor concentración (menor número de empresas),
 - el cierre del exceso de capacidad,
 - un mayor uso de las técnicas modernas de producción (por ejemplo, una producción en función de los pedidos y una mayor mecanización e informatización),
 - la mejora de la productividad,
 - la reducción de los costes incrementando la contratación exterior del suministro de componentes y los cambios en el uso de sus canales de distribución, y
 - la inversión en nuevas gamas de modelos y una mejor tecnología de pesaje.

En consecuencia, los productores comunitarios han puesto de manifiesto su voluntad de mantener una presencia competitiva en el mercado comunitario y son capaces de beneficiarse de las medidas antidumping en caso de que éstas se impongan. Todo ello se pondría en el peligro si no se impusieran las medidas antidumping.

3. Intereses de las demás partes

- (123) Se buscó la cooperación de los representantes de los intereses de los mercados al por menor, incluidos los usuarios múltiples del producto afectado (supermercados), con objeto de determinar si hay algún impacto significativo en los usuarios.
- (124) Sólo dos usuarios cooperaron con la investigación. Un usuario expresó su apoyo a la industria comunitaria denunciante, afirmando que los beneficios a largo plazo de la calidad global del suministro y del servicio obtenidos de la industria de la Comunidad sobrepasarían cualquier beneficio temporal que pudiera lograrse mediante la compra de determinadas balanzas electrónicas de los países exportadores afectados a precios objeto de dumping.

Por el contrario, el otro usuario señaló que, en caso de que se impusieran las medidas, se enfrentaría a costes cada vez mayores y a una reducción de la competitividad.

- (125) La falta de cooperación de los usuarios se debe sin duda a la ínfima proporción de los costes totales de los usuarios que representan las balanzas electrónicas. Cabe suponer que el impacto de la imposición de medidas, en un mercado que se caracteriza por ser sumamente competitivo, es insignificante.
- (126) También se indagaron los puntos de vista de los importadores en la Comunidad. Solamente se recibió una respuesta incompleta al cuestionario. Se concluyó que, en caso de imponerse las medidas, se produciría un impacto en el volumen de negocios y en los beneficios de los importadores. Sin embargo, es probable que este impacto sea pequeño, dado que los importadores también comercian con otros productos.

4. Conclusión

- (127) El bajo nivel de cooperación de los usuarios e importadores hace claramente difícil sacar conclusiones sobre el efecto que las medidas antidumping tendría en estos sectores. No obstante, se concluyó que el impacto sería insignificante, particularmente para el sector al por menor, donde la proporción de los costes representados por las balanzas electrónicas es muy pequeña.
- (128) Debe recordarse, sin embargo, que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad, la cual ha realizado grandes esfuerzos para seguir siendo competitiva. Los beneficios temporales causados por la introducción del euro no permiten apreciar la dimensión total de este perjuicio. No obstante, a falta de medidas, y teniendo en cuenta el efecto de disminución del euro, es probable que la industria de la Comunidad se siga deteriorando y ponga fin a la producción de la gama baja de balanzas electrónicas, con lo que correría peligro la viabilidad de toda la industria de la Comunidad.
- (129) Sobre la base de lo anteriormente expuesto, la Comisión concluye que no hay razones de interés comunitario que obliguen a no imponer medidas antidumping.

G. DERECHOS PROPUESTOS

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (130) Para evitar que las importaciones objeto de dumping causen nuevos perjuicios, se propone adoptar medidas antidumping en forma de derechos definitivos. Con el fin de determinar el nivel del derecho, se tuvieron en cuenta los márgenes de dumping comprobados, el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y la situación de mercado de la industria comunitaria.
- (131) Con este fin se utilizaron los precios de producción representativos de los dos modelos básicos de la gama baja (es decir, mono y torre) de la industria de la Comunidad, así como un margen de beneficio del 10 %. Los precios no perjudiciales resultantes basados en estos costes y el beneficio representan el nivel de precios de venta que se espera que la industria de la Comunidad pueda lograr en ausencia de importaciones objeto de dumping. Los dos precios no perjudiciales se compararon con los precios de las importaciones objeto de dumping utilizados para determinar la subcotización, según se recoge en los considerandos 72 a 75. Las diferencias entre estos precios (sobre la base de la media ponderada y expresadas como porcentaje del precio cif) indicaban los márgenes de subcotización aplicables a cada empresa.
- (132) Estos márgenes, incluidos los destinados a los exportadores no cooperantes, se hallan por encima de los márgenes de dumping determinados (a excepción de Mettler-Toledo, en donde el margen de perjuicio fue del 0 %). De conformidad con la norma del derecho inferior con arreglo al apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base, se propone que el derecho se ponga al nivel de los márgenes más bajos.

2. Forma y nivel de las medidas definitivas

- (133) Habida cuenta de lo anterior, se considera que, de conformidad con el apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base, deben establecerse derechos antidumping definitivos. Un derecho *ad valorem* se considera la medida más apropiada en este procedimiento.
- (134) El tipo del derecho residual se ha fijado en un nivel que no recompensa la falta de cooperación en cada uno de los países afectados. Al ser alta la cooperación en Corea, el nivel del derecho residual se ha fijado en el nivel del margen de dumping más alto para empresas cooperantes. Al ser baja la cooperación en la RPC y en Taiwán, el nivel del derecho residual se ha fijado en el nivel del modelo con el margen de dumping individual más elevado vendido en cantidades representativas.
- (135) Los tipos del derecho antidumping de las empresas individuales especificadas en el presente Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. En consecuencia, refleja la situación constatada durante esta investigación en relación con dichas empresas. Estos tipos del derecho (contrariamente al derecho aplicable a escala nacional a «todas las demás empresas») sólo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y fabricados por las empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas específicas mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas».
- (136) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos del derecho antidumping para cada una de las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse a la Comisión junto con toda la información pertinente, en especial la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa vinculadas con la producción, las ventas en el mercado interno y las de exportación que se produjeran como consecuencia, por ejemplo, del cambio de nombre o del cambio de las entidades de producción o venta. La Comisión, cuando así proceda, y previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos del derecho individuales.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de balanzas electrónicas con una capacidad máxima de pesaje que no exceda de 30 kg destinadas al comercio al por menor, con indicación numérica del peso, del precio unitario y del precio a pagar (con o sin dispositivo impresor de estas indicaciones) actualmente clasificables en el código NC ex 8423 81 50 (código TARIC 8423 81 50 10) originarias de la República Popular de China, de Corea y de Taiwán.

2. El derecho, calculado sobre la base del precio neto franco frontera de la Comunidad del producto, no despachado de aduana, será:

País	Empresa	Derecho	Código adicional TARIC
República Popular de China	Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd.	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd.	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd.	9,0 %	A209
	Todas las demás empresas	30,7 %	A999
República de Corea	Sony Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd.	4,7 %	A211
	Todas las demás empresas	4,9 %	A999
Taiwán	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd., Taipei	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd., Taipei	5,9 %	A214
	Todas las demás empresas	13,4 %	A999

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

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente 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 27 de noviembre de 2000.

Por el Consejo
El Presidente
L. FABIUS