

**REGLAMENTO (CE) N° 575/2002 DE LA COMISIÓN
de 3 de marzo de 2002**

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de ácido sulfánlico originarias de la República Popular de China y de la India

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2238/2000⁽²⁾, y en particular su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

- (1) El 6 de julio de 2001, la Comisión comunicó, mediante un anuncio («anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽³⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de ácido sulfánlico originarias de la República Popular de China (la «RPC») y de la India. Se inició en la misma fecha una investigación antisubvenciones paralela referente a importaciones del mismo producto originarias de la India⁽⁴⁾.
- (2) El procedimiento antidumping se inició a raíz de una denuncia presentada en mayo de 2001 por Sorochimie Chimie Fine, que representa una proporción importante, en este caso más del 65 %, de la producción comunitaria de ácido sulfánlico. La denuncia contenía pruebas de la existencia de dumping en relación con dicho producto y del importante perjuicio resultante. Estas pruebas se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) La Comisión informó oficialmente a los productores exportadores y a los importadores o comerciantes notoriamente afectados, así como a sus asociaciones, a los representantes de los países exportadores afectados, a los usuarios, a los proveedores y a los productores comunitarios y ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) Varios productores exportadores de los países afectados, así como los productores, los usuarios y un comerciante comunitarios dieron a conocer sus opiniones por escrito. Se concedió la oportunidad de ser oídas a todas las partes que así lo solicitaron en los plazos anteriormente mencionados y demostraron que existían razones particulares por las que debían ser oídas.

- (5) Teniendo en cuenta el número aparentemente elevado de productores exportadores del producto afectado en los países sujetos a la investigación que se desprende de la denuncia, se contempló en el anuncio de inicio la posibilidad de aplicar el muestreo para la investigación del dumping.
- (6) Sin embargo, solamente un número limitado de productores exportadores de la RPC y de la India se dio a conocer y proporcionó la información solicitada en el anuncio de inicio. Por lo tanto, no se consideró necesario aplicar el muestreo a cualquiera de los países afectados.
- (7) La Comisión envió cuestionarios a las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas de dos productores comunitarios, de un productor exportador indio y de su importador vinculado en la Comunidad, de un productor exportador chino, de una empresa comercial china y de un productor en un país tercero con economía de mercado. Además, siete usuarios, un proveedor y un comerciante respondieron al cuestionario y proporcionaron información lo suficientemente completa y representativa para que pudiera utilizarse en la evaluación del interés comunitario. Varias empresas decidieron presentar solamente comentarios, en vez de responder a los cuestionarios de la Comisión. Estos comentarios se tuvieron en cuenta cuando se consideró apropiado.
- (8) A fin de permitir que los productores exportadores de la RPC presentaran una solicitud para que se les concediera el estatuto de economía de mercado o el trato individual si así lo deseaban, la Comisión envió a las empresas chinas notoriamente afectadas un formulario para la concesión del estatuto de economía de mercado y del trato individual. Una empresa solicitó la concesión del estatuto de economía de mercado, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 384/96 (el «Reglamento de base»), o del trato individual, en caso de que la investigación estableciera que no reunía las condiciones para dicho estatuto.
- (9) 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:
 - Sorochimie Chimie Fine, Givet, Francia
 - Quimigal S.A., Estarreja, Portugal.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 257 de 11.10.2000, p. 2.

⁽³⁾ DO C 190 de 6.7.2001, p. 2.

⁽⁴⁾ DO C 190 de 6.7.2001, p. 5.

- b) *Productor exportador en la India*
 - Kokan Synthetics and Chemical Private Ltd., Dapoli, Ratnagiri, Maharashtra.
 - c) *Productor del país tercero con economía de mercado*
 - Nation Ford Chemical Company, South Carolina, EEUU.
 - d) *Usuarios*
 - Bayer AG, Leverkusen, Alemania.
- (10) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2000 y el 30 de junio de 2001 (el «período de investigación» o «PI»). En cuanto a las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio, abarcó el período comprendido entre enero de 1997 y el final del período de investigación (el «período de análisis»).

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

- (11) El producto considerado es ácido sulfanílico. Existen básicamente dos grados de ácido sulfanílico, según su pureza: un grado técnico y un grado purificado. Además, el grado purificado se comercializa a veces como sal de ácido sulfanílico. El ácido técnico y purificado comparten las mismas características químicas básicas en términos de fórmula química ($C_6H_7NO_3S$) y estructura molecular, aunque difieran ligeramente en términos de pureza (la gama de pureza varía entre el 96 % para el grado técnico y el 99 % para el grado purificado y para el contenido de ácido de su sal; las principales impurezas son la anilina residual y las materias alcalinas insolubles, que varían entre el 2 % y menos del 0,1 %). Los grados técnicos y purificados de ácido sulfanílico están disponibles como polvos libres secos. La sal de ácido sulfanílico purificado se vende en polvo o en forma de solución, según los requisitos del cliente. El ácido sulfanílico se utiliza como materia prima para producir blanqueadores ópticos, aditivos del hormigón, colorantes alimentarios y tintes especiales. Aunque existen diversas aplicaciones del ácido sulfanílico, todos los grados y formas son considerados por los usuarios como razonablemente intercambiables, se utilizan alternativamente en la mayor parte de las aplicaciones y deberían, por lo tanto, tratarse como un único producto a efectos del presente procedimiento.

2. Producto similar

- (12) Se constató que el producto exportado de la RPC y de la India a la Comunidad, el producto vendido en el mercado interior de la India y el fabricado y vendido en la Comunidad por los productores comunitarios tenían básicamente las mismas características químicas, así como las mismas aplicaciones, y se consideran por lo tanto como productos similares a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. La India

- 1.1. *Valor normal*
- (13) De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, la Comisión examinó primero si las ventas interiores de ácido sulfanílico eran representativas, es decir, si el volumen total de esas ventas suponía por lo menos el 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Comunidad. La investigación mostró que las ventas interiores eran representativas.
- (14) La Comisión comprobó posteriormente si los tipos de ácido sulfanílico vendidos en el mercado interior eran idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad cuando presentaban el mismo grado y la misma forma.
- (15) Para cada uno de los tipos vendidos por los productores exportadores en su mercado interior 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 ese tipo durante el período de investigación representaba el 5 % o más del volumen total de ventas del tipo comparable exportado a la Comunidad. La investigación mostró que, de los tres tipos de producto exportados, dos se vendieron en cantidades representativas en el mercado interior.
- (16) La Comisión examinó posteriormente si las ventas interiores de cada empresa podían considerarse como realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (17) Esto se hizo estableciendo la proporción de las ventas interiores a clientes independientes de cada uno de los dos tipos de producto representativos que no se vendieron con pérdidas en el mercado interior durante el período de investigación. Puesto que más del 80 % del volumen de estos tipos de producto no se vendió con pérdidas en el mercado interior, y puesto que la media ponderada del precio de venta era igual o superior al coste de producción medio ponderado, el valor normal por tipo de producto se calculó como una media ponderada de todos los precios de venta interiores del tipo en cuestión, pagados o pagaderos por los clientes independientes, tal como se establece en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (18) Hubo que calcular el valor normal para el tipo de producto que no se vendió en cantidades representativas en el mercado interior. Para ello, se añadieron los gastos de venta, generales y administrativos del productor exportador que cooperó y el beneficio medio ponderado obtenido en las ventas interiores del producto similar realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación, al coste medio de fabricación durante ese período, de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

1.2. Precio de exportación

- (19) La investigación mostró que las exportaciones del productor exportador indio se realizaron tanto a clientes independientes como a clientes vinculados en la Comunidad.
- (20) Por consiguiente, para todas las ventas realizadas 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.
- (21) En cuanto a las ventas realizadas a través de un importador vinculado, el precio de exportación se calculó sobre la base de los precios de reventa a clientes independientes. Se realizaron ajustes para todos los costes contraídos entre la importación y la reventa por ese importador, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y un margen de beneficio razonable, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

1.3. Comparación

- (22) A efectos de una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (23) Asimismo, se realizaron ajustes por diferencias en los costes de transporte, flete y costes de seguro, mantenimiento, carga y accesorios, costes de embalaje, costes de crédito, comisiones y descuentos, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.
- (24) La empresa solicitó un ajuste en forma de devolución de derechos por los derechos nacionales que se habrían pagado por las importaciones de la materia prima principal (anilina) cuando la empresa utilizó anilina importada para su producción de ácido sulfanílico vendida en el mercado interior. Esta solicitud se rechazó porque se basaba en suposiciones nacionales y, en consecuencia, el material incorporado al producto similar (anilina) y destinado al consumo en la India no habría soportado ningún derecho.

- (25) La empresa también reclamó descuentos por cantidades nacionales argumentando que, si sus clientes nacionales habían comprado las mismas cantidades que los clientes en el mercado de exportación, entonces tendrían derecho a que se incluyera un descuento en el precio cobrado a los clientes comunitarios. Esta reclamación no podía aceptarse, de conformidad con la letra c) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, ya que los descuentos aplicados en concepto de cantidad solamente podían dar lugar a un ajuste cuando se concedían realmente por diferencias en las cantidades, y no sobre la base de suposiciones nacionales. Por lo tanto, se examinaron de conformidad con lo previsto en la letra k) del

apartado 10 del artículo 2 del mismo Reglamento («otros factores»), y se constató que el modelo alegado por la empresa en relación con los descuentos concedidos no se aplicaba regularmente a sus ventas en el mercado interior. Efectivamente, se estableció que cantidades o pedidos más pequeños se vendían a veces a precios más bajos que cantidades o pedidos mayores. En consecuencia, y puesto que no se demostró que los clientes nacionales pagaran normalmente precios distintos según las diversas cantidades compradas, este ajuste no pudo aceptarse.

- (26) La empresa reclamó costes de crédito para varias de sus transacciones de venta nacionales que se basaban en acuerdos verbales. Sin embargo, estos costes de crédito no pudieron aceptarse, ya que la empresa no fue capaz de proporcionar pruebas de ningún acuerdo referente a las condiciones de pago de estas ventas. En cambio, para las transacciones de venta nacionales restantes en que los pedidos o contratos de venta escritos definían sus condiciones de pago, los costes de crédito que se aceptaron se ajustaron a la baja. Esto se hizo así porque la empresa había calculado los costes de crédito basándose en el valor total facturado (incluidos los impuestos indirectos, tales como el impuesto sobre las ventas y el impuesto especial) y no en el valor neto facturado. A este respecto, se constató que el pago del impuesto sobre las ventas que la empresa cobró a sus clientes, libre de intereses, se había diferido por un período de 12 años y que, por lo tanto, la reclamación de costes de crédito asociados al impuesto sobre las ventas era infundada. En segundo lugar, el importe de los impuestos especiales, basados en un sistema modificado del IVA («CENVAT») pagado a las autoridades tributarias, se calculó buscando un equilibrio entre el CENVAT pagado por las mercancías compradas y el mismo impuesto sobre las ventas a los clientes. Dentro de ese importe, el CENVAT pagado por las ventas del producto considerado no podía determinarse por separado. Por lo tanto, se concluyó que los costes de crédito (financieros) para el CENVAT debían considerarse en su caso como gastos generales de operaciones normales y que no debía realizarse ningún ajuste con respecto a tales costes.

1.4. Margen de dumping

- (27) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado ajustado por tipo de producto se comparó con el precio de exportación medio ponderado, tal como se indica más arriba.
- (28) El margen de dumping medio ponderado, expresado como porcentaje del precio cif franco frontera de la Comunidad, antes del despacho de aduana, es del 24,6 %.
- (29) Puesto que el nivel de cooperación fue elevado, el margen provisional residual se estableció al mismo nivel que para la empresa cooperante, es decir, el 24,6 %.

2. China

2.1. Valor normal

2.1.1. Estatuto de economía de mercado

- (30) De conformidad con lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a las importaciones originarias de la RPC, el valor normal se determinará de conformidad con lo dispuesto en los apartados 1 a 6 de dicho artículo para aquellos productores que puedan demostrar que cumplen los criterios fijados en la letra c) del apartado 7 del artículo 2, es decir, que en la fabricación y venta del producto afectado prevalecen las condiciones de economía de mercado.
- (31) El único productor chino que cooperó solicitó que se le concediera el estatuto de economía de mercado, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, y respondió al cuestionario correspondiente destinado a los productores exportadores.
- (32) La solicitud se rechazó al no haberla presentado todo el grupo implicado en la producción y venta del producto, sino únicamente una empresa perteneciente a ese grupo. Por lo tanto, no se podía verificar si el grupo en conjunto merecía el estatuto de economía de mercado. Por otra parte, la empresa solicitante estaba sujeta a restricciones en sus actividades de compra y venta. De hecho, la empresa no estaba autorizada a importar ni a exportar, con lo cual las decisiones relativas a los precios, a los costes e insumos no se tomaron para responder a señales del mercado que reflejaran la oferta y la demanda o sin una interferencia significativa del Estado (véase también el considerando 37).
- (33) Por lo tanto, después de realizar una consulta específica al Comité consultivo, se informó a la empresa solicitante de que no podía concedérsele el estatuto de economía de mercado.

2.1.2. País análogo

- (34) De conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, hubo que establecer el valor normal para las empresas a las que no se concedió el estatuto de economía de mercado sobre la base del precio o del valor calculado en un país análogo. En el anuncio de inicio, la Comisión señaló que se utilizaría a los Estados Unidos de América («EEUU») como país análogo apropiado con el fin de establecer el valor normal para la RPC, coincidiendo con la propuesta realizada en la denuncia. Sin embargo, después de investigar esta posibilidad, la Comisión decidió que sería más adecuado utilizar a la India como país análogo, debido a las semejanzas en las condiciones de mercado de este país y las de la RPC. También señaló que esta opción fue sugerida por el exportador chino cooperante, que se opuso a la propuesta inicial indicada en el anuncio de inicio.

2.1.3. Determinación del valor normal en el país análogo

- (35) De conformidad con la letra a) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal para el productor exportador que cooperó en China se estableció sobre la base de la información verificada recibida del productor en el país análogo, es decir, sobre la base de los precios pagados o pagaderos en el mercado interior de la India por productos comparables a los vendidos por el productor exportador chino a la Comunidad.

2.2. Precio de exportación

2.2.1. Trato individual

- (36) La empresa a la que no se concedió el trato de economía de mercado solicitó el trato individual, es decir, la determinación de un margen de dumping individual sobre la base de sus precios de exportación individuales. La Comisión comprobó si esta empresa disfrutaba de hecho y de derecho del grado necesario de independencia respecto al Estado.

- (37) A este respecto, se estableció que la empresa no estaba autorizada a exportar y que todas sus exportaciones se realizaron a través de una empresa comercial controlada por las autoridades estatales. Por lo tanto, se concluyó que la empresa solicitante no cumplía los requisitos necesarios para el trato individual.

2.2.2. Determinación del precio de exportación

- (38) Todas las ventas de exportación a la Comunidad del productor chino que cooperó, efectuadas a través de la empresa comercial, se realizaron directamente a clientes independientes en la Comunidad y el precio de exportación se determinó, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, en función de los precios pagados o pagaderos.

- (39) La comparación de los datos referentes a las exportaciones a la Comunidad suministrados por el exportador chino que cooperó y el volumen de importación determinado en el considerando 47 indicaban que estas exportaciones representaban menos del 20 % de las importaciones chinas totales en la Comunidad durante el periodo de investigación. Así pues, hubo que basar el precio de exportación para los productores exportadores que no cooperaron en los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. A este respecto, para no primar la falta de cooperación, se consideró apropiado utilizar los precios de exportación más bajos establecidos para ciertas transacciones representativas del exportador que cooperó.

2.3. Comparación

- (40) A efectos de una comparación ecuánime por tipos de producto entre el valor normal fob en la frontera india y el precio de exportación fob en la frontera china, se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias alegadas que se demostró afectaban a los precios y a su comparabilidad. Estos ajustes se efectuaron por lo que respecta a los costes de transporte y seguro, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

2.4. Margen de dumping

- (41) Puesto que no se concedió el trato individual al único exportador que cooperó, se calculó un margen de dumping global para el conjunto de la RPC. La comparación del valor normal y el precio de exportación reveló la existencia de dumping por lo que respecta a las importaciones del producto afectado originarias de la RPC y el margen de dumping equivalía al importe en que el valor normal superaba el precio de exportación a la Comunidad.
- (42) El margen de dumping provisional para las importaciones originarias de la RPC, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad, antes del despacho de aduana, es del 21 %.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

- (43) Dos empresas fabrican el ácido sulfánlico en la Comunidad: la denunciante, Sorochimie Chimie Fine («Sorochimie») y Quimigal SA («Quimigal»). Debe señalarse que Sorochimie fabricó ácido sulfánlico durante el período de análisis. Quimigal, sin embargo, solamente comenzó a producir y vender ácido sulfánlico en 1999. Existían otros productores comunitarios de ácido sulfánlico activos en el mercado al principio del período de análisis. Sin embargo, todos estos productores abandonaron la producción durante este período para centrarse en sus otras actividades o abastecerse de ácido sulfánlico a través de fuentes exteriores. Por lo tanto, no se han tenido en cuenta a la hora de determinar la producción comunitaria. Hay que tener en cuenta que estos importantes cambios en el mercado comunitario permitieron tanto a Sorochimie como a Quimigal aumentar su producción y ventas.
- (44) Aunque Quimigal no participe en la denuncia, ha expresado su apoyo al procedimiento y cooperado plenamente en la investigación. Por lo tanto, se considera que Quimigal y Sorochimie cumplen los requisitos del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base, puesto que totalizaban el 100 % de la producción comunitaria de ácido sulfánlico en la fecha en que se inició el procedimiento. Por lo tanto, constituyen la industria de la Comunidad a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base, y se hará referencia a ellas en lo sucesivo como tal.

E. PERJUICIO

1. Consumo comunitario

- (45) El consumo aparente de ácido sulfánlico en la Comunidad se estableció sobre la base de:
- las importaciones del producto afectado en la Comunidad, tal como se establece en el considerando 47,

- las ventas totales comprobadas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario,
- las respuestas verificadas de anteriores fabricantes comunitarios del producto afectado que cooperaron en la investigación,
- las informaciones contenidas en la denuncia sobre otros productores anteriores que no cooperaron.

- (46) El consumo comunitario de ácido sulfánlico en el período de investigación era de aproximadamente 11 000 toneladas. Esta cifra es un 13 % más alta que al principio del período de análisis. Despues de dos años de relativa estabilidad en 1997 y 1998, se produjo una leve disminución en el consumo en 1999, seguida de un claro aumento en 2000 y el período de investigación.

2. Importaciones en la Comunidad de los países afectados

2.1. Datos relativos a las importaciones

- (47) La partida de la NC en la que está actualmente clasificado el producto investigado abarca una gran variedad de otros productos. La Comisión utilizó por lo tanto los mejores datos disponibles y calculó unas cifras tanto para los volúmenes como para los precios de las importaciones de ácido sulfánlico sobre la siguiente base. Los datos para las importaciones procedentes de la India se establecieron sobre la base de la respuesta al cuestionario de la Comisión del productor exportador que cooperó. Los volúmenes de las importaciones procedentes de la RPC y de los EEUU se dedujeron de la información contenida en la denuncia, debido al bajo nivel de cooperación de los productores en la RPC y al hecho de que el único productor exportador en los EEUU suministró un cálculo confidencial de sus exportaciones a la Comunidad durante el período de análisis. Los precios de estas importaciones se obtuvieron principalmente a partir de datos de Eurostat, aunque también se tuvo en cuenta la respuesta al cuestionario de la Comisión del productor chino que cooperó únicamente para el período de investigación. La información referente al volumen y a los precios de las importaciones originarias de Hungría y Japón se obtuvo comparando datos de Eurostat con las respuestas de los usuarios a los cuestionarios de la Comisión. A excepción de los países señalados anteriormente, la investigación estableció que no hubo importaciones procedentes de otros terceros países durante el período de análisis.

2.2. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones

- (48) De conformidad con el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, se examinó si las importaciones procedentes de los países afectados debían evaluarse acumulativamente a efectos de la determinación del perjuicio.

- (49) Se ha establecido en los considerandos 29 y 42 que el margen de dumping para las importaciones procedentes de cada país sujeto a la actual investigación era superior al mínimo, tal como se define en el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de base. También se estableció que el volumen de tales importaciones para cada país era significativo. Las importaciones procedentes de la India y China tenían una cuota de mercado combinada del 40 % en el período de investigación, y las importaciones de China suponían aproximadamente dos tercios de esa cifra. El volumen de las importaciones procedentes de cada uno de los países afectados aumentó durante el período de análisis y sus niveles de precios en el mercado comunitario durante el período de investigación eran bastante similares. Además, las importaciones afectadas compitieron en el mismo mercado que el producto similar fabricado por la industria de la Comunidad y muchos usuarios en esta última se abastecieron a través de las tres fuentes en el período de análisis.
- (50) Por todo ello, se concluyó provisionalmente que las importaciones originarias de la India y China debían evaluarse acumulativamente.

3. Volumen y precios de las importaciones objeto de dumping

- (51) El volumen de las importaciones afectadas aumentó más del 150 % durante el período de análisis, pasando de aproximadamente 1 800 toneladas en 1997 a 4 600 en el período de investigación. En cuanto a su cuota de mercado, pasó del 18 % a más del 40 %.
- (52) El precio medio de las importaciones afectadas aumentó el 9 % durante el período de análisis. Alcanzaron su nivel más bajo en 1999.

	1997	1998	1999	2000	PI
Importaciones (toneladas)	1 821	2 856	3 262	3 556	4 662
(indiciadas)	100	157	179	195	256
Cuota de mercado (indiciada)	100	151	187	186	227
Precio medio cif (ecus o euros por tonelada (indiciado)	100	91	86	90	109

3.1. Subcotización de precios

- (53) A efectos de analizar la subcotización de los precios, la media ponderada de los precios de venta de la industria de la Comunidad a clientes independientes en el mercado comunitario por tipos del producto se comparó con la media ponderada de los precios de exportación correspondientes de las importaciones afectadas. Esta comparación se realizó tras deducir los descuentos y reducciones. Para la industria de la Comunidad se utilizaron los precios en fábrica. Los precios de las importaciones afectadas fueron los precios cif más un ajuste apropiado para tener en cuenta los derechos de aduana y los costes posteriores a la importación.
- (54) Sobre esta base, el nivel de subcotización de los precios para las importaciones procedentes de la RPC era de aproximadamente el 7 %. Teniendo en cuenta el elevado nivel de cooperación del productor exportador en la India, tal como se señala en el considerando 29, el nivel de subcotización de los precios para el conjunto de la India se estableció, sobre la base de los datos de esta empresa, en el 13 %. Debe señalarse que las importaciones afectadas ejercieron un efecto deflacionista y de contención sobre los precios de la industria de la Comunidad, que sufrió pérdidas durante el período de análisis.

4. Situación de la industria de la Comunidad

4.1. Observaciones preliminares

- (55) A fin de respetar la información confidencial sobre las actividades empresariales, tuvo que presentarse la información referente a las dos empresas que formaban la industria de la Comunidad de manera indicada. Además, ya que el segundo miembro de la industria de la Comunidad solamente inició su producción en 1999, es decir, a mediados del período de análisis, se decidió presentar sus datos por separado, frente a los de Sorochimie, a fin de permitir un análisis más significativo de las tendencias. En consecuencia, se presentan dos índices para cada indicador, ambos con 100 como valor de referencia, partiendo de 1997 como año de base para Sorochimie y de 1999 como año de base para Quimigal (salvo en el caso de las inversiones, que empezaron a realizarse antes).
- (56) De conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, el examen del efecto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad incluía una evaluación de todos los factores e índices económicos que afectaban al estado de la industria.

4.2. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (57) El nivel de producción de la industria de la Comunidad en el período de investigación era más del doble que el nivel registrado a principios del período de análisis. Este reflejaba un aumento del 51 % en la producción de Sorochimie durante el período de análisis y la entrada de Quimigal en el mercado en 1999. La capacidad de producción de la industria de la Comunidad también aumentó durante el período de análisis, aunque en menor grado que su producción real. La combinación de estos dos factores llevó a un aumento global en el índice de utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad durante ese período. El índice de utilización de la capacidad de Quimigal aumentó considerablemente a medida que salía de su fase inicial. Ambas empresas lograron un nivel satisfactorio de utilización de su capacidad en el período de investigación.

Cifras indicadas		1997	1998	1999	2000	PI
Producción (toneladas)	Sorochimie	100	126	125	142	151
	Quimigal	0	0	100	288	348
Capacidad (toneladas)	Sorochimie	100	115	115	115	115
	Quimigal	0	0	100	133	133
Aumento en la utilización de la capacidad (%)	Sorochimie	100	110	109	124	132
	Quimigal	0	0	100	216	261

4.3. Existencias

- (58) Los niveles de las existencias de Sorochimie a finales de año eran más altos en términos absolutos al final del período de investigación que en 1997. Sin embargo, si se expresan como porcentaje de la producción, disminuyeron a lo largo del período (del 15 % al 11 %). Los niveles de las existencias de Quimigal descendieron después de su entrada en el mercado, de modo que estas representaban aproximadamente el 5 % de la producción en el período de investigación. No se considera que los niveles de existencias de la industria de la Comunidad a finales de año sean anormales para tal industria.

Cifras indicadas		1997	1998	1999	2000	PI
Existencias (toneladas)	Sorochimie	100	94	76	69	108
	Quimigal	0	0	100	73	59

4.4. Volumen de ventas, cuota de mercado y crecimiento

- (59) Las ventas de la industria de la Comunidad en el período de investigación eran un 75 % más elevadas que las registradas en 1997. Debe tenerse en cuenta que parte del aumento se debe a la aparición de Quimigal en el mercado en 1999. Si se la considera de forma aislada, Sorochimie aumentó sus ventas en el mercado comunitario casi un 40 % durante el período de análisis.
- (60) La industria de la Comunidad aumentó su cuota del mercado comunitario casi un 50 % durante el período de análisis. La cuota de mercado más alta se registró en 2000. Sin embargo, se perdió cierta cuota de mercado a causa de las importaciones objeto de dumping en el período de investigación, ya que su volumen creció más rápidamente que el mercado global. La mayoría del aumento en la cuota de mercado de la industria de la Comunidad tuvo lugar cuando la producción de Quimigal alcanzó su pleno rendimiento. Sin embargo, Sorochimie también fue capaz de aumentar su cuota de mercado durante el período de análisis cuando otros productores en la Comunidad se retiraron del mercado. Ambas empresas, por lo tanto, pudieron experimentar un crecimiento más rápido que el consumo. Esto, sin embargo, se consiguió llevando la utilización de la capacidad a niveles elevados y aumentando las ventas de sales, ya que la presencia de las importaciones objeto de dumping les impedía beneficiarse plenamente de la reestructuración de la producción comunitaria de ácido sulfánlico y alcanzar el desarrollo de la capacidad previsto (véase el considerando 65).

Cifras indicadas		1997	1998	1999	2000	PI
Ventas (toneladas)	Sorochimie	100	93	96	135	138
	Quimigal	0	0	100	243	238
Cuota de mercado (%)	Sorochimie	100	92	103	132	126
	Quimigal	0	0	100	222	202

4.5. Precios de venta y costes

- (61) El precio de venta medio de Sorochimie disminuyó un 9 % durante el período de análisis. Se produjo una aguda disminución entre 1997 y 1998, antes de que los precios comenzaran a aumentar de nuevo, aunque muy lentamente. La evolución entre 1997 y 1998 refleja tanto una leve caída en el precio de la anilina (la materia prima más importante en términos de precios) como la presión sobre los precios ejercida en el mercado comunitario por las importaciones objeto de dumping, que aumentaron por encima del 50 % en volumen en esa época. El precio de venta medio de Sorochimie aumentó marginalmente de 1999 en adelante, ya que la empresa pudo beneficiarse tanto de un aumento en el consumo comunitario como de la salida de ciertos productores del mercado. Sin embargo, este aumento fue menos elevado que el aumento en el precio de la anilina, que es la materia prima más importante para la producción de ácido sulfánlico en términos de coste. De esta manera, el nivel de subcotización establecido para las importaciones afectadas en el período de investigación demuestra el efecto deflacionista que tuvieron sobre los precios de Sorochimie, ya que fue incapaz de recuperar el importe completo del aumento en su materia prima principal. El precio de venta medio de Quimigal aumentó a un ritmo más rápido que el de Sorochimie, aunque debe tenerse en cuenta que la empresa tuvo que partir de un precio de venta relativamente bajo en 1999, con un volumen de ventas también relativamente escaso, a medida que intentaba establecerse en el mercado. A pesar de sus precios de venta en aumento, fue incapaz de cubrir sus costes de producción totales y siguió siendo deficitaria en el período de investigación.

Cifras indicadas		1997	1998	1999	2000	PI
Precio medio de venta (ecus o euros por tonelada)	Sorochimie	100	85	86	87	91
	Quimigal	0	0	100	103	119

4.6. Rentabilidad

- (62) La industria de la Comunidad era deficitaria durante el período de análisis y experimentó las pérdidas más importantes en 2000. Debe recordarse que las importaciones afectadas han estado presentes en el mercado comunitario en volúmenes significativos y a precios bajos desde el principio del período de análisis, tal como lo demuestra su cuota de mercado, de aproximadamente el 18 % en 1997, y sus precios situados entre un 7 % y un 13 % por debajo de los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación. Las pérdidas en las ventas netas de Sorochimie realizadas a clientes independientes en la Comunidad durante el período de investigación, expresadas como porcentaje de esas mismas ventas, tenían un solo dígito, mientras que las pérdidas de Quimigal tenían dos. El cálculo de la rentabilidad neta de las ventas de Quimigal incluye un nuevo cálculo de su amortización a lo largo de 10 años para no tener en cuenta los costes excepcionales de puesta en marcha en forma de amortización acelerada. Además, como la utilización de la capacidad fue bastante alta en el período de investigación, no se incluye en los datos examinados el efecto de los bajos volúmenes iniciales en los costes unitarios.
- (63) Está claro que la viabilidad de la industria de la Comunidad depende de su capacidad de lograr unos precios de venta más altos para su producción y de poner fin con ello a su largo período deficitario.

4.7. Inversiones y capacidad de reunir capital

- (64) El cuadro inferior indica que la industria de la Comunidad siguió realizando inversiones en sus actividades relacionadas con el ácido sulfánlico durante el período de análisis. En el caso de Sorochimie, estas inversiones estaban relacionadas fundamentalmente con el mantenimiento del activo fijo existente. Debe señalarse que Quimigal realizó importantes inversiones antes de su puesta en marcha en 1999. Esta empresa tomó la decisión de incorporarse al mercado del ácido sulfánlico varios años antes, cuando los precios en el mercado comunitario eran más altos.
- (65) La capacidad de reunir capital de Sorochimie se ha visto afectada por las importaciones objeto de dumping, puesto que sus planes de inversión para aumentar su capacidad tuvieron que diferirse al no poder justificarse el gasto necesario debido a la rentabilidad insuficiente de las actividades relacionadas con el ácido sulfánlico. Quimigal también tuvo que retrasar sus planes de expansión debido a la situación actual del mercado.

Cifras indicadas		1997	1998	1999	2000	PI
Inversiones (en ecus o euros)	Sorochimie	100	39	92	91	81
	Quimigal	100	826	291	100	99

4.8. Rendimiento de la inversión y flujo de caja

- (66) Como la industria de la Comunidad ha sido deficitaria durante el período de análisis, la cifra correspondiente al rendimiento de la inversión, que expresa el resultado después de pagar los impuestos como un porcentaje del valor contable neto medio del activo empleado en la producción de ácido sulfánlico al inicio y al cierre del ejercicio, también ha seguido siendo negativo.
- (67) Sorochimie generó flujo de caja durante el período de análisis, aunque sólo marginalmente en 1998, 1999 y 2000. Quimigal también lo hizo en el año en que comenzó sus ventas (1999), aunque su tesorería llegó a ser negativa en 2000 y el período de investigación.

4.9. Empleo, productividad y remuneraciones

- (68) El siguiente cuadro muestra la evolución en el número de trabajadores empleados en las actividades relacionadas con el ácido sulfánlico de las dos empresas que forman la industria de la Comunidad y el coste total medio por empleado. La cifra correspondiente a la productividad está basada en las toneladas producidas por empleado.
- (69) Para la industria de la Comunidad en conjunto, el número de empleados era el mismo en el período de investigación que al principio del período de análisis. Sin embargo, debe señalarse que las dos empresas experimentaron tendencias divergentes, ya que Sorochimie perdió un número de puestos de trabajo equivalente al creado por Quimigal cuando empezó a participar en el mercado.

- (70) La industria de la Comunidad mejoró considerablemente su productividad durante el período de análisis. Esto sucedió cuando Quimigal alcanzó su nivel previsto de producción en el período de investigación y cuando se realizaron esfuerzos globales para mejorar la competitividad.

Cifras indicadas		1997	1998	1999	2000	PI
Empleados (número)	Sorochimie	100	96	89	86	86
	Quimigal	0	100	100	133	133
Coste medio por empleado (ecus o euros por persona)	Sorochimie	100	121	133	134	132
	Quimigal	0	100	278	208	208
Productividad (toneladas por persona)	Sorochimie	100	131	140	166	177
	Quimigal	0	0	100	216	261

4.10. Magnitud del dumping

- (71) Dado el volumen y el precio de las importaciones objeto de dumping, la incidencia de los márgenes reales de dumping, que son considerables, no puede considerarse insignificante.

4.11. Conclusión sobre el perjuicio

- (72) Las importaciones procedentes de los países afectados tenían una presencia significativa en el mercado, incluso al principio del período de análisis. Durante el propio período de investigación, el volumen de tales importaciones superó el 150 % registrado en 1997. Duplicaron su cuota de mercado durante el período de análisis y alcanzaron un nivel superior al 40 % en el período de investigación. Las importaciones afectadas presionaron sensiblemente a la baja los precios de la industria de la Comunidad. El crecimiento más rápido en la cuota de mercado se produjo entre 1997 y 1998. También fue en ese período cuando Sorochimie sufrió un fuerte descenso en sus precios medios de venta, ya que se vio forzada a competir agresivamente con las importaciones objeto de dumping esforzándose en mantener su posición en el mercado.

- (73) Aunque Sorochimie fue capaz más tarde de aumentar sus precios de venta e incrementar sus volúmenes de ventas cuando otros operadores abandonaron el mercado, siguió siendo deficitaria debido a los bajos niveles de precios que prevalecían en este último. Esto se produjo a pesar de que mejoró su eficacia, tal como lo demuestra el aumento de la productividad.

- (74) Quimigal nunca fue capaz de cubrir sus costes, aunque el nivel de sus pérdidas se redujo un poco debido a un aumento, aunque insuficiente, de sus precios de venta.

- (75) La magnitud de los márgenes de dumping constatados era significativa. También se recuerda que, como consecuencia directa de su prolongada situación deficitaria, la industria de la Comunidad se encontró con dificultades a la hora de reunir capital y tuvo que diferir sus planes de

inversión. Las pérdidas también se reflejaron en la evolución del rendimiento de la inversión de esta industria.

- (76) Basándose en lo anterior, se concluye provisionalmente que esta industria ha sufrido un perjuicio importante, caracterizado por la bajada y la contención de los precios, un período prolongado de pérdidas, un rendimiento insuficiente de la inversión y el aplazamiento de los planes de expansión, a efectos del artículo 3 del Reglamento de base.

F. CAUSALIDAD DEL PERJUICIO

1. Introducción

- (77) De conformidad con los apartados 6 y 7 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad que pudiera calificarse de importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado asimismo a la industria comunitaria, a fin de garantizar que el perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a dichas importaciones.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (78) El volumen de las importaciones objeto de dumping aumentó más del 150 % durante el período de análisis. Además de un efecto deflacionista, el bajo nivel de precios de las importaciones objeto de dumping y su creciente presencia en el mercado comunitario tuvieron un efecto de contención en los precios de las dos empresas que constituyan la industria de la Comunidad, ya que fueron incapaces de reflejar íntegramente el aumento de sus costes de producción en su precio de venta. Finalmente, la industria de la Comunidad no pudo aumentar su capacidad de producción, tal como debería haber sido el caso, debido a la retirada de otros productores comunitarios del mercado y al aumento de la demanda observado durante el conjunto del período de análisis.

3. Efectos de otros factores

3.1. Importaciones originarias de otros terceros países

- (79) A excepción de 1999, año en que el consumo comunitario descendió a su nivel más bajo en el período de análisis, el volumen de las importaciones originarias de otros terceros países siguió siendo relativamente estable, en torno a las 2 000 toneladas. En conjunto, vieron cómo disminuía su cuota de mercado, que pasó de aproximadamente el 21 % en 1997 al 18 % en el período de investigación. Solamente las importaciones procedentes de los EEUU y Hungría superaron el 1 % del consumo comunitario en el período de investigación. Debe señalarse que el único productor de ácido sulfanílico en Japón dejó de fabricar el producto durante el período de análisis. Las importaciones procedentes de este país en el período de investigación no fueron significativas (menos de 100 toneladas). Estas importaciones, por lo tanto, ya no se han tenido en cuenta en esta investigación.
- (80) Las importaciones originarias de los EEUU aparecieron por primera vez en el mercado comunitario en 1999 y aumentaron sensiblemente después hasta alcanzar una cuota de mercado de alrededor del 10 % en el período de investigación. Esto sucedió tras la reubicación de algunas de las actividades de producción que se llevaban a cabo previamente en la Comunidad. Los precios de las importaciones originarias de los EEUU eran sensiblemente más altos que los de la industria de la Comunidad.
- (81) Las importaciones originarias de Hungría disminuyeron casi a la mitad durante el período de análisis. Su precio medio de venta era sensiblemente más alto que el de las importaciones objeto de dumping y similar a los de la industria de la Comunidad.
- (82) Basándose en lo anterior, se concluye provisionalmente que las importaciones originarias de otros terceros países, en especial de los EEUU y Hungría, no contribuyeron al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

3.2. Cambios en la estructura del consumo

- (83) El consumo aparente de ácido sulfanílico en la Comunidad aumentó durante el período de análisis, pasando de aproximadamente 10 000 toneladas en 1997 a alrededor de 11 000 toneladas en el período de investigación. La industria de la Comunidad pudo aumentar su cuota de mercado durante el mismo período a medida que otros productores comunitarios abandonaban el mercado. Por lo tanto, la evolución del consumo no ha contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

3.3. Rendimiento de las exportaciones de la industria de la Comunidad

- (84) Las exportaciones de Sorochimie, expresadas como porcentaje de las ventas totales en el período de investigación, eran similares a las registradas al comienzo del período de análisis, aproximadamente un tercio de esas ventas. En 1998 y 1999 se produjo un aumento debido a ciertos contratos especiales. El nivel de las exportaciones de Quimigal, expresadas de la misma forma, era más alto en el período de investigación, aproximadamente la mitad de las ventas totales. El nivel de precios de la industria de la Comunidad para las exportaciones durante el período de investigación era similar al experimentado por las ventas en el mercado comunitario. Por lo tanto, se ha concluido provisionalmente que la evolución de las exportaciones de esta industria no contribuyó al perjuicio sufrido.

3.4. Entrada de Quimigal en el mercado comunitario

- (85) Se recuerda que Quimigal, la segunda empresa que formaba parte de la industria de la Comunidad, comenzó a producir y a vender ácido sulfanílico en 1999 como consecuencia de una decisión que tomó en un momento en que los precios de este producto en el mercado comunitario eran más altos. Se ha alegado que al menos parte del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad debía atribuirse a Quimigal, ya que esta empresa tenía unos precios de venta relativamente bajos y unos costes unitarios elevados en sus primeros años de funcionamiento. Hubo que rechazar esta alegación, ya que la presencia de importaciones objeto de dumping a muy bajo precio obligó a esta empresa a ofrecer su producción a precios bastante similares para ganar cuota de mercado en un período razonable de tiempo. Los precios de Quimigal pudieron aumentar más tarde ligeramente.

- (86) Además, para asegurarse de que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no se atribuyera incorrectamente a las importaciones objeto de dumping, el efecto de cualquier coste de puesta en marcha excepcional se eliminó de los resultados de explotación de Quimigal, tal como se explica en la sección 4.6 sobre la rentabilidad.

- (87) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que la entrada de Quimigal en el mercado no contribuyó al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (88) La investigación ha mostrado que las importaciones objeto de dumping realizadas en grandes cantidades en el mercado comunitario causaron un agudo descenso de los precios de venta medios de la industria de la Comunidad. Esta industria se vio obligada a bajar considerablemente sus precios para mantener su cuota de mercado y garantizar una utilización de la capacidad satisfactoria.

Por otra parte, se produjo un efecto de contención de precios, ya que estos no pudieron incrementarse como hubiera sido el caso en ausencia de las importaciones objeto de dumping. El hecho de que pudieran aumentar su cuota de mercado puede atribuirse a la salida de otros productores comunitarios de ácido sulfanílico del mercado. Aunque la industria de la Comunidad pudo aumentar sus precios de 1998 en adelante, estos aumentos no fueron suficientes para devolverle la rentabilidad. Durante el mismo período, el volumen de importaciones procedentes de los países afectados y su cuota de mercado siguieron aumentando.

- (89) En vista de lo anterior, y a falta de otros factores que pudieran haber perjudicado a la industria de la Comunidad, se concluyó provisionalmente que el importante perjuicio sufrido por esta industria, tal como lo pone de manifiesto su prolongada situación deficitaria, el rendimiento negativo de sus ventas y de la inversión, así como las dificultades a la hora de reunir capital y llevar a cabo sus planes de expansión, fue causado por las importaciones objeto de dumping.

G. INTERÉS COMUNITARIO

1. Observaciones generales

- (90) La Comisión examinó si, a pesar de la conclusión sobre el dumping, existían razones convincentes que llevaran a concluir que a la Comunidad no le interesaba adoptar medidas en este caso concreto. Con este fin, y de conformidad con el apartado 1 del artículo 21 del Reglamento de base, se consideraron los efectos que las posibles medidas podrían tener para todas las partes implicadas en el presente procedimiento y las consecuencias de adoptar o no medidas basándose en todas las pruebas presentadas.

2. Investigación

- (91) La Comisión envió cuestionarios a los importadores, proveedores de materias primas, usuarios industriales del producto afectado, así como a otras partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo establecido en el anuncio de inicio.

- (92) Se enviaron en total 27 cuestionarios, aunque solamente se recibieron 9 respuestas dentro de los plazos establecidos. Tal como se ha señalado en el considerando 7, varias empresas decidieron presentar sus comentarios en vez de responder a los cuestionarios de la Comisión. Estos últimos se tuvieron en cuenta cuando se consideró apropiado.

- (93) Se recibieron respuestas al cuestionario, dentro de los plazos fijados, de siete usuarios del producto afectado:
- Bayer AG, Leverkusen, Alemania
 - Ciba Spezialitätenchemie Grenzach GmbH, Grenzach Wyhlen, Alemania
 - Manuel Vilaseca SA, Barcelona, España
 - SA Robama, Barcelona, España
 - Sika Limited, Welwyn Garden City, Reino Unido
 - SIPO srl, Milán, Italia
 - SKW Polymers GmbH, Trostberg, Alemania.

Un comerciante:

- Twinstar Chemicals Ltd., Harrow, Reino Unido.

Un proveedor de materias primas a la industria de ácido sulfanílico:

- Quimigal S.A., Estarreja, Portugal.

3. Probables efectos de la imposición de medidas en la industria de la Comunidad

- (94) Se recuerda que la industria de la Comunidad comprende dos empresas con instalaciones de producción en Francia y Portugal.

- (95) A pesar del importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad durante el período de investigación, no hay ninguna razón para poner en duda su viabilidad y competitividad a largo plazo en un mercado donde existen condiciones normales de comercio equitativo. La industria comunitaria está planeando aumentar su capacidad de producción en la Comunidad para poder cubrir la demanda nacional, cada vez mayor. Sin embargo, estos planes tuvieron que diferirse a causa del bajo nivel de precios en la Comunidad, debido a la presencia de las importaciones objeto de dumping.

- (96) Debe señalarse que la situación deficitaria de la industria de la Comunidad es un resultado de su dificultad para competir con las importaciones objeto de dumping a bajo precio, que ya habían conseguido una cuota de mercado significativa al principio del período de análisis y que incrementaron considerablemente su cuota de mercado durante ese período. La presión de las importaciones objeto de dumping también ha forzado a varios productores comunitarios a cesar la producción de ácido sulfanílico.

- (97) Se considera que la imposición de medidas restablecerá una competencia equitativa en el mercado. La industria de la Comunidad podría entonces aumentar el volumen y los precios de sus ventas, obteniendo por lo tanto el nivel de rentabilidad necesario para justificar una inversión continua en sus instalaciones de producción.

- (98) En caso de que no se impongan las medidas, es prácticamente seguro que las pérdidas de la industria de la Comunidad observadas durante el período de análisis continuarán. No podrá invertir en nuevas capacidades de producción ni competir de manera eficaz con importaciones procedentes de terceros países. Debe señalarse que Sorochimie ha solicitado protección frente a sus acreedores a causa de las dificultades experimentadas en su actividad empresarial y que sus actuales actividades comerciales están siendo supervisadas por un administrador designado por el Tribunal de comercio local. Es posible que la empresa no pueda continuar sus actividades si no se imponen las medidas.
- (99) En este contexto, se observa que las exportaciones de los países afectados han estado sujetas a medidas antidumping en los EEUU desde agosto de 1992 (RPC) y marzo de 1993 (India). A excepción del mercado comunitario, se considera que existen pocos mercados adicionales en terceros países para estas exportaciones.
- (100) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que a la industria de la Comunidad le interesa que se impongan medidas antidumping.

4. Probables efectos de la imposición de medidas en los usuarios

- (101) La Comisión recibió una sola respuesta de una empresa que importó el producto afectado hasta hace poco y que también negociaba con ácido sulfanílico producido por la industria de la Comunidad. La empresa observó que la imposición de medidas en la Comunidad podía llevar a algunos usuarios a trasladar sus instalaciones de producción fuera de su territorio o a abandonar ciertos mercados de productos finales. Temía por lo tanto perder algunos negocios en la Comunidad. Tal como se concluye más adelante con respecto a los usuarios del producto afectado, tales cambios son improbables y, por lo tanto, se concluyó provisionalmente que la imposición de medidas no tendría un efecto importante en los comerciantes comunitarios de ácido sulfanílico.

5. Probables efectos de la imposición de medidas en los proveedores de materias primas a la industria de ácido sulfanílico

- (102) La Comisión recibió solamente una respuesta al cuestionario de un proveedor de materia prima (anilina) que abastecía a la industria del ácido sulfanílico. Esta respuesta procedía de Quimigal, que también es uno de los dos fabricantes comunitarios del producto afectado. En el período de investigación, sus ventas de anilina a productores de ácido sulfanílico representaban un porcentaje muy pequeño de sus ventas totales de anilina en la Comunidad. A pesar de ello, la empresa subrayó la importancia de sus ventas (tanto internas como externas) a la industria de ácido sulfanílico.
- (103) Teniendo en cuenta el bajo nivel de cooperación de los proveedores de materias primas a la industria de ácido sulfanílico y la situación particular del proveedor que cooperó, se concluye provisionalmente que la imposi-

ción de medidas antidumping no tendría consecuencias positivas ni negativas importantes para los proveedores.

6. Probables efectos de la imposición de medidas en los usuarios

- (104) El ácido sulfanílico tiene una amplia gama de aplicaciones. Se utiliza en la fabricación de blanqueadores ópticos, aditivos del hormigón, tintes y colorantes especiales. Un análisis de los datos proporcionados por la industria de la Comunidad, los productores exportadores que cooperaron y un antiguo productor comunitario de ácido sulfanílico mostró que el sector de blanqueadores ópticos era el más importante del usuario, con aproximadamente el 65 % del consumo comunitario estimado. Los aditivos del hormigón suponían aproximadamente el 15 % del consumo comunitario y los tintes y colorantes especiales el 10 %. Las aplicaciones restantes, que también incluían ventas a los comerciantes, son desconocidas.
- (105) La Comisión intentó cuantificar el posible efecto financiero de las medidas en las operaciones de los usuarios que cooperaron teniendo en cuenta tanto los orígenes de sus compras de ácido sulfanílico como su participación en los costes de fabricación globales durante el período de investigación. Como las medidas propuestas están basadas en los márgenes de dumping constatados, se consideró a efectos del presente ejercicio que los precios de las importaciones procedentes de los países afectados aumentarían los derechos propuestos.

- (106) Como varios usuarios han realizado la misma observación oponiéndose a la imposición de medidas, basándose en que la capacidad de producción en la Comunidad es insuficiente para cubrir la demanda nacional, se ha decidido abordar esta cuestión para todos los sectores usuarios en la sección 7.

6.1. Blanqueadores ópticos

- (107) Se recibieron tres respuestas al cuestionario de empresas comunitarias que producen blanqueadores ópticos y comentarios por escrito de una cuarta empresa. Los blanqueadores ópticos son agentes blanqueadores fluorescentes generales utilizados fundamentalmente por clientes externos en la producción de papel y detergentes. Aunque una de las empresas que contestaron al cuestionario no proporcionó información completa sobre su rentabilidad durante el período de análisis, se considera que las tendencias observadas para las otras dos empresas son significativas, ya que totalizaban la mitad del ácido sulfanílico utilizado por las tres empresas en el período de investigación.
- (108) Los productores de blanqueadores ópticos que cooperaron utilizan tanto grados puros de ácido sulfanílico como grados puros en una solución salada. En el período de investigación, aproximadamente la mitad de sus compras procedían de la industria comunitaria y la otra mitad de diversas fuentes, incluidos los países afectados.

- (109) El ácido sulfánlico se utiliza solamente en ciertos tipos de blanqueadores ópticos y en diversas cantidades. Al combinar la información proporcionada por los tres usuarios que cooperaron, se constató que el ácido sulfánlico suponía en torno al 10 % de sus costes de fabricación para aquellos blanqueadores ópticos en que se utilizaba como componente. Se estableció por lo tanto, utilizando la metodología detallada en el considerando 105, que las medidas aumentarían los costes de fabricación para los blanqueadores ópticos que contienen más del 1 % de ácido sulfánlico y que el aumento en sus costes completos (es decir, después de tomar en consideración los gastos de venta, generales y administrativos) sería inferior al 1 %.
- (110) Los productores de blanqueadores ópticos sostuvieron que existían pocas diferencias entre los tipos disponibles en el mercado. En consecuencia, los blanqueadores ópticos se tratan como una mercancía y la competencia entre productores es intensa. Esto parece confirmarse si analizamos los datos sobre la rentabilidad proporcionados por dos de las empresas que contestaron al cuestionario, que demuestran que la rentabilidad de las ventas de blanqueadores ópticos que contenían ácido sulfánlico habían disminuido sensiblemente durante el período de análisis, a pesar de la disponibilidad de ácido sulfánlico a precios objeto de dumping y de una disminución más general en los costes de fabricación totales observados durante el mismo período.
- (111) Se alegó que, si se imponían medidas, los productores de blanqueadores ópticos en terceros países donde no existían medidas obtendrían una ventaja en materia de precios significativa. Un productor alegó que si el nivel de rentabilidad, ya de por sí bajo, de sus negocios relacionados con los blanqueadores ópticos se reducía todavía más gracias a las medidas, tendría que reconsiderar su presencia en el mercado.
- (112) No es evidente que los productores de blanqueadores ópticos en terceros países obtengan una ventaja competitiva frente a los competidores basados en la Comunidad si se imponen medidas. Esto es especialmente cierto si se considera que el mercado del ácido sulfánlico en uno de los mayores países productores de blanqueadores ópticos, los EEUU, ya está sujeto a varios derechos antidumping sobre las importaciones de este producto. Debe señalarse también que, si bien se tiene en cuenta el hecho de que el posible aumento en los costes globales de los productores de blanqueadores ópticos basados en la Comunidad es inferior al 1 % y que los blanqueadores ópticos solamente suponen una pequeña parte del coste de producción del papel, no se ha demostrado que se pondría en peligro la producción continua de estos productos en la Comunidad. Teniendo en cuenta las importantes inversiones que se han realizado estos últimos años en instalaciones de producción comunitaria, el tamaño del mercado y sus clientes, es evidente que estos productores mantendrán una presencia significativa en la Comunidad.
- (113) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas no tendrá un efecto adverso en este grupo de usuarios.

6.2. Aditivos del hormigón

- (114) La Comisión recibió respuestas a su cuestionario de dos empresas que producen aditivos del hormigón y comentarios por escrito de una tercera empresa. Estos aditivos se utilizan para mejorar ciertas características del hormigón y sus resultados en una serie de condiciones.
- (115) Los datos de los usuarios que cooperaron mostraban que el ácido sulfánlico se utilizó en la producción de todo tipo de aditivos del hormigón. Cuando se combinaron los datos de las dos empresas y se tuvo en cuenta la mezcla y el tamaño de los productos, se constató que el ácido sulfánlico representaba aproximadamente el 15 % de sus costes de fabricación. Se estableció por lo tanto utilizando la metodología detallada en el considerando 105 que las medidas aumentarían los costes de fabricación de aditivos del hormigón en un 2 % como máximo y que el aumento de sus costes totales (es decir, después de tomar en consideración los gastos de venta, generales y administrativos) sería inferior a esa cifra.
- (116) Solamente una de las empresas que respondieron al cuestionario suministró datos relativos a la rentabilidad de los productos vendidos que contenían ácido sulfánlico. La Comisión no ha podido por tanto realizar una evaluación exacta del impacto financiero de las medidas en este grupo de usuarios. Sin embargo, debe señalarse que el volumen de negocios de los productos que contienen ácido sulfánlico representa una parte muy pequeña (es decir, menos del 5 %) del volumen de negocios total de las dos empresas que contestaron al cuestionario de la Comisión. Por lo tanto, aunque se reconozca que las medidas tendrían cierto impacto en sus actividades comerciales relacionadas con los aditivos del hormigón, no pondrían en peligro las actividades globales de las empresas. Esto lo corrobora el hecho de que ninguna empresa afirmó que sería incapaz de absorber el aumento en sus costes o de trasladar este aumento a sus clientes.
- (117) Los dos usuarios que cooperaron se opusieron radicalmente a la imposición de medidas. Aparte de expresar su preocupación por la falta de disponibilidad de ácido sulfánlico en la Comunidad, que ya se trató en la sección 7, alegaron que perderían competitividad en los mercados mundiales frente a productores de aditivos del hormigón en terceros países donde podría accederse a suministros de ácido sulfánlico de la India y China sin derechos antidumping.
- (118) Hubo que rechazar esta alegación por varias razones. En primer lugar, ninguna de las dos empresas proporcionó pruebas, tales como información relativa al grado de amenaza competitiva que representan los productores de aditivos del hormigón en otros terceros países, para justificar su demanda. Además, teniendo en cuenta el aumento anticipado en los costes globales de estas empresas, tal como se señala en el considerando 115, no se consideró que las medidas tuvieran un efecto tan perjudicial en su competitividad.

- (119) El tercer productor fue más ambiguo en su postura. A la vez que subrayaba que su competitividad dependía hasta cierto punto del precio al que pudo comprar sus materias primas, reconocía la importancia de mantener una base de producción competitiva para el ácido sulfánlico en la Comunidad que garantizara el suministro de esta materia prima.
- (120) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas no tendría efectos perjudiciales graves en las actividades de los usuarios.

6.3. Productores de tintes y colorantes

- (121) La Comisión recibió respuestas al cuestionario de tres productores de tintes, uno de los cuales también le había contestado como productor de blanqueadores ópticos. También se recibieron comentarios por escrito de un cuarto productor. Estos habían comprado cantidades relativamente pequeñas de ácido sulfánlico en el período de investigación. Aproximadamente la mitad de las compras eran de ácido sulfánlico originario de la Comunidad y el resto procedía de los países afectados. Cuando se combinaron los datos de las tres empresas y se tuvo en cuenta sus mezclas y tamaños del producto respectivos, se constató que el ácido sulfánlico representaba entre el 5 % y el 10 % de su coste de fabricación para los tintes que contienen ácido sulfánlico. El volumen de negocios de estos productos suponía a su vez aproximadamente un tercio del volumen de negocios combinado de estas empresas.
- (122) Se estableció por lo tanto, utilizando la metodología detallada en el considerando 105, que las medidas aumentarían los costes de fabricación para los tintes y colorantes que contienen ácido sulfánlico sólo en torno al 1 % y que el aumento en los costes totales (es decir, después de tomar en consideración los gastos de venta, generales y administrativos) sería un tanto inferior a esta cifra. Sin embargo, como ninguna de estas empresas proporcionó a la Comisión detalles específicos sobre la rentabilidad de sus negocios relacionados con los tintes, no fue posible determinar precisamente el posible efecto de las medidas en su situación financiera global.
- (123) Una de las empresas que contestó al cuestionario realizó sin embargo comentarios por escrito sobre la naturaleza muy competitiva de las actividades relacionadas con los tintes y el escaso margen con que contaba para llevar a cabo su actividad empresarial. Se declaró que existía una fuerte competencia en materia de precios para estos productos originarios de la India y China, debida posiblemente al dumping, y que cualquier aumento en el precio de ácido sulfánlico podía tener graves consecuencias para la producción continua de tintes en la Comunidad. Sin embargo, la posible existencia de dumping en un mercado descendente (no se ha proporcionado ninguna prueba a este respecto) no debe impedir la aplicación de instrumentos de defensa comercial apropiados para remediar los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping en los productores de

ácido sulfánlico que constituyen la industria de la Comunidad.

- (124) Debido a la falta de información sobre la rentabilidad y la importancia relativamente escasa del coste del ácido sulfánlico en los costes de fabricación globales de todos los tintes, se concluye provisionalmente que la imposición de derechos antidumping no tendría graves consecuencias perjudiciales para los usuarios.

6.4. Conclusión

- (125) Recordando las conclusiones alcanzadas respecto a los diversos usuarios de ácido sulfánlico en la actual investigación, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas afectaría ligeramente a su situación financiera, pero no pondría en peligro sus actividades permanentes ni les llevaría a trasladar su producción fuera de la Comunidad.

7. Competencia y efectos distorsionadores del comercio

- (126) La Comisión consideró los posibles efectos distorsionadores del comercio y de la competencia de las medidas, teniendo en cuenta las conclusiones de la investigación y los comentarios realizados por las partes interesadas. Estos comentarios se centraron fundamentalmente en la necesidad continua de importaciones del producto afectado en la Comunidad debido a la incapacidad de la industria de la Comunidad para satisfacer la demanda. Un usuario también expresó sus temores de que una reducción en los suministros procedentes de la India y China permitiría que Sorochimie llegara a un acuerdo sobre los precios en el mercado comunitario con su competidor americano.
- (127) Las medidas no tienen como finalidad impedir las importaciones en la Comunidad, sino asegurarse de que estas no se realizan a precios objeto de dumping. Se acepta que las importaciones procedentes de diversos orígenes seguirán satisfaciendo una parte significativa de la demanda comunitaria. Debe señalarse también que la industria de la Comunidad tiene planes de aumentar su capacidad si la rentabilidad de sus ventas de ácido sulfánlico alcanza un nivel aceptable. Es probable por lo tanto, siempre que los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping se vean compensados por la imposición de medidas, que la industria de la Comunidad pueda llevar a buen término sus planes de inversión. Es importante señalar que la producción de ácido sulfánlico ya está concentrada en unos pocos países. Según las conclusiones de la actual investigación, la producción fuera de la Comunidad está restringida a la India, China, los EEUU y Hungría. A todos los usuarios comunitarios les interesa por lo tanto que la industria de la Comunidad pueda actuar en condiciones de competencia leal, de modo que los suministros nacionales del producto sigan estando disponibles.

- (128) Hubo que rechazar la segunda solicitud referente al acuerdo sobre los precios como una simple conjetura. No se han facilitado pruebas para respaldar esta alegación. Por otra parte, si no se imponen medidas, la industria de la Comunidad quizás se vea forzada a cesar la producción. Si esto sucediera, el número de proveedores en el mercado comunitario se reduciría todavía más y los otros proveedores podrían aumentar sus precios para aprovecharse de este hecho.
- (129) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que la imposición de derechos antidumping provisionales ayudaría a proteger la elección de industrias usuarias y a mantener la competencia en el mercado comunitario.

8. Conclusión relativa al interés de la Comunidad

- (130) Basándose en lo anterior, se concluye provisionalmente que no existen razones convincentes de interés comunitario por las que no deberían imponerse medidas antidumping en el presente caso.

H. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (131) Para evitar que las importaciones objeto de dumping causen un mayor perjuicio, se consideró apropiado adoptar medidas antidumping en forma de derechos provisionales.
- (132) Con el fin de determinar el nivel de estos derechos, la Comisión tuvo en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (133) Con este fin, la Comisión estableció un precio no perjudicial basado en los costes de producción de la industria de la Comunidad (sin tener en cuenta cualquier coste excepcional debido a las dificultades de Sorochimie en sus actividades relacionadas con la cola o a los costes de puesta en marcha de Quimigal), así como un margen de beneficio del 6 %. Este margen de beneficio se consideró razonable para una industria de este tipo en el sector químico. El precio no perjudicial se comparó con los precios de las importaciones objeto de dumping utilizados para determinar la subcotaización, tal como se ha señalado más arriba. Las diferencias resultantes de esta comparación se han expresado como porcentaje del valor cif total de las importaciones para establecer el margen de perjuicio.

2. Medidas provisionales

- (134) Puesto que tanto para la India como para la RPC se ha constatado que el margen de dumping es más bajo que el nivel de eliminación del perjuicio, los derechos provisionales que van a imponerse deberían corresponder a los márgenes de dumping establecidos, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base.

- (135) Sin embargo, por lo que se refiere al procedimiento antisubvenciones paralelo que afecta a la India, de conformidad con el apartado 1 del artículo 24 del Reglamento (CE) nº 2026/97 del Consejo⁽¹⁾ («el Reglamento antisubvenciones de base») y el apartado 1 del artículo 14 del Reglamento de base, ningún producto podrá estar sujeto a la vez a derechos antidumping y a derechos compensatorios a efectos de regular una misma situación derivada de la existencia de dumping o de la concesión de subvenciones a la exportación. Es necesario por lo tanto determinar si, y hasta qué punto, los importes de la subvención y los márgenes de dumping se derivan de la misma situación.

- (136) Por lo que respecta a la India, se propuso imponer un derecho compensatorio provisional correspondiente al importe de la subvención, inferior al margen de perjuicio, de conformidad con el apartado 1 del artículo 12 del Reglamento antisubvenciones de base. Algunos de los sistemas de subvenciones investigados que podrían sujetarse a derechos compensatorios en este país constituirán subvenciones a la exportación a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento antisubvenciones de base. Como tales, las subvenciones podían afectar únicamente al precio de exportación del productor exportador indio, llevando por lo tanto a un margen de dumping mayor. Es decir, el margen de dumping provisional establecido para el único productor indio cooperante se debe en parte a la existencia de subvenciones a la exportación. Dadas las circunstancias, no se considera apropiado imponer derechos compensatorios y derechos antidumping para la totalidad de los márgenes de subvención y de dumping provisionalmente establecidos. Por lo tanto, el derecho antidumping provisional debería ajustarse para reflejar el margen de dumping real restante después de la imposición del derecho compensatorio provisional establecido para compensar el efecto de las subvenciones a la exportación. En consecuencia, el tipo del derecho antidumping para la India se ha situado al mismo nivel que el margen de dumping (24,6 %) menos el tipo del derecho compensatorio de las subvenciones a la exportación (6,6 %).

- (137) En cuanto a la RPC, el tipo del derecho antidumping se ha situado al nivel del margen de dumping.

I. DISPOSICIONES FINALES

- (138) Para garantizar una gestión correcta, deberá establecerse un período en el que las partes interesadas que se han dado a conocer dentro del plazo límite especificado en el anuncio de inicio del procedimiento podrán comunicar por escrito sus observaciones y solicitar ser oídas. Además, debe tenerse en cuenta que las conclusiones referentes a la imposición de derechos formuladas con vistas al presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier derecho definitivo.

⁽¹⁾ DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de ácido sulfanílico clasificado en el código NC ex 2921 42 10 (código TARIC 2921 42 10 60), originarias de la República Popular de China y de la India.

2. El tipo del derecho aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, antes del despacho de aduana, será el siguiente:

País	Derechos provisionales (%)
República Popular de China	21,0
India	20,1

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

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto al depósito de una garantía equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

No obstante lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes interesadas podrán solicitar que se les comuniquen los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, presentar sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

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

Artículo 3

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

El artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un período de 6 meses.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de marzo de 2002.

Por la Comisión

Pascal LAMY

Miembro de la Comisión