

**REGLAMENTO (CE) N° 771/2005 DE LA COMISIÓN****de 20 de mayo de 2005****por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas sujeciones de acero inoxidable y sus partes originarias de la República Popular China, Indonesia, Taiwán, Tailandia y Vietnam**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup> («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

**A. PROCEDIMIENTO****1. Inicio del presente procedimiento**

- (1) En agosto de 2004, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(2)</sup>, el inicio de un procedimiento antidumping en relación con las importaciones en la Comunidad de sujeciones de acero inoxidable y sus partes originarias de la República Popular China (en lo sucesivo, «la RPC»), Indonesia, Malasia, Filipinas, Taiwán, Tailandia y Vietnam, y abrió una investigación.
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada por el Instituto Europeo de elementos de sujeción industriales (EIFI), en nombre de una serie de productores comunitarios que representaban una proporción importante, en este caso más del 50 %, de la producción comunitaria total de sujeciones de acero inoxidable y sus partes. La denuncia incluía pruebas de dumping en relación con dicho producto y de la existencia de un perjuicio importante derivado del mismo. Esas pruebas se consideraron suficientes para justificar la apertura de una investigación.

**2. Partes interesadas y visitas de inspección**

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores comunitarios solicitantes y a sus asociaciones, a otros productores comunitarios, a los productores exportadores, importadores, proveedores y usuarios notoriamente afectados, así como a los representantes de los países exportadores. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio del procedimiento.
- (4) Habida cuenta del elevado número de productores exportadores en la RPC y Taiwán y de productores e importadores comunitarios, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo con vistas a la determinación del dumping y del perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.
- (5) A fin de permitir a los productores exportadores de la RPC y Vietnam que así lo desearan presentar una solicitud de concesión de trato de economía de mercado o de trato individual, la Comisión envió los formularios oportunos a los productores exportadores notoriamente afectados y a las autoridades de ambos países.
- (6) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y obtuvo respuesta de cinco exportadores taiwaneses seleccionados para el muestreo, de cuatro productores comunitarios incluidos en la muestra, y de dos no incluidos en ella, de dos productores exportadores de la RPC, dos de Indonesia, dos de Malasia, dos de Filipinas, cuatro de Tailandia, uno de Vietnam, cuatro importadores seleccionados para el muestreo, y, por último, de un usuario y de un proveedor de materias primas comunitarios.

<sup>(1)</sup> DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 461/2004 (DO L 77 de 13.3.2004, p. 12).

<sup>(2)</sup> DO C 212 de 24.8.2004, p. 2.

- (7) También aportó sus comentarios por escrito una asociación alemana de importación y distribución (Fachverband des Schrauben-Großhandels eV). Se concedió audiencia a todas las partes que así lo solicitaron en el plazo establecido y adujeron razones particulares para ello.
- (8) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de determinación preliminar del dumping, del perjuicio y del interés comunitario, y realizó investigaciones en los locales de las siguientes empresas:

*Productores comunitarios*

- Bontempi Vibo SpA, Brescia, Italy
- Bulnava Srl, Milán/Suello, Italia
- Inox Viti Snc, Grumello Del Monte, Italia
- Reisser Schraubentechnik GmbH, Ingelfingen-Criesbach, Alemania

*Productores exportadores y empresas vinculadas en los países de exportación*

RPC

- Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang

Indonesia

- PT. Shye Chang Batam Indonesia, Batam

Malasia

- Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd., Ipoh, Chemor
- Tong Heer Fasteners Co. Sdn., Bhd, Penang

Filipinas

- Rosario Fasteners Corporation, Cavite
- Philshin Works Corporation, Cavite

Taiwán

- Arrow Fasteners Co. Ltd y su empresa vinculada Header Plan Co. Inc., Taipei
- Jin Shing Stainless Ind. Co. Ltd, Tao Yuan
- Tong Hwei Enterprise Co., Ltd, Kaohsiung
- Tong Hwei Enterprise, Co. Ltd y sus empresas vinculadas Tong Jou Enterprise Co. Ltd y Winlink Fasteners Co., Ltd, Kaohsiung
- Yi Tai Shen Co. Ltd, Tainan

Tailandia

- Stainless Fastener, Co., Ltd, Ayutthaya
- Bunyat Industries 1998 Co. Ltd, Samutsakorn
- Dura Fastener Co., Ltd, Samutprakarn
- Siam Screws (1994) Co. Ltd, Samutsakorn

Importador vinculado en la Comunidad

— Tigges GmbH & Co. KG, Wuppertal, Alemania

- (9) La investigación sobre el dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2003 y el 30 de junio de 2004 («el período de investigación», «PI»). El examen del perjuicio, por su parte, cubrió el período comprendido entre el 1 de enero de 2001 y el 30 de junio de 2004 («el período considerado»).

## B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

### 1. Observaciones generales

- (10) Las sujeciones de acero inoxidable y sus partes («las SAI»), son pernos, tuercas y tornillos de acero inoxidable que se utilizan para juntar mecánicamente dos o más elementos. Los tornillos son elementos de sujeción con un roscado exterior en la espiga. Pueden ser utilizados sin más piezas para ser fijados en madera (tornillos para madera) o planchas de metal (tornillos taladradores) o en combinación con una tuerca y arandelas para formar un perno. Los tornillos son de varios tipos según la forma de su cabeza (de copa, hueco, plano, hexagonal, etc.), o la longitud de espiga o su diámetro. La espiga puede ser total o parcialmente roscada. Las SAI son utilizadas por numerosas industrias y en una amplia gama de aplicaciones finales en las que se precisa resistencia a la corrosión del aire y química, y donde la higiene puede también ser esencial, como por ejemplo en material de tratamiento y almacenamiento de productos alimenticios, instalaciones de la industria química, fabricación de equipo médico, material de alumbrado público, construcción naval, etc.

### 2. Producto afectado

- (11) Las SAI, es decir, los pernos, tuercas y tornillos de acero inoxidable que se utilizan para juntar mecánicamente dos o más elementos, se clasifican normalmente en los códigos NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 y 7318 16 30. Hay muchos tipos de SAI, y cada una de ellas se define en función de sus características físicas y técnicas específicas y por el grado del acero inoxidable con que está fabricada.
- (12) En el curso de la investigación, los importadores y un importador distribuidor alemán alegaron que las tuercas debían excluirse de la misma debido a que, supuestamente, en la Comunidad, no se fabricaban tales productos.
- (13) Se procedió a un análisis de la cuestión. En el curso de la investigación provisional, surgieron dudas sobre si los pernos y las demás sujeciones de acero inoxidable podían considerarse efectivamente un único producto. A este respecto, es preciso analizar la cuestión más en profundidad, considerando, por ejemplo, si y en qué medida los pernos y las tuercas se comercializan como un único producto y hasta qué punto se desarrollan conjuntamente, etc. También habrá que analizar si los productores comunitarios tienen capacidad para ofrecer estos sistemas conjuntos. Sobre esta base, se adoptó la decisión provisional de no incluir en la definición de producto afectado las tuercas normalmente clasificadas en el código NC 7318 16 30.
- (14) A este respecto, resulta oportuno señalar que prácticamente todas las importaciones de Filipinas parecen consistir en tuercas. Así pues, si en la fase final de la investigación se decide que las tuercas deben quedar excluidas de la gama de productos considerada, habrá que dar por concluido el procedimiento en relación con Filipinas.
- (15) Los importadores y la asociación de importadores/distribuidores alemanes alegaron, además, que la gama de productos considerada debía quedar limitada a los de los códigos NC 7318 15 61 y 7318 15 70, es decir, los tornillos con cabeza hexagonal de acero inoxidable y los pernos hexagonales de acero inoxidable, ya que en la Comunidad no hay una producción suficiente de los demás tipos de SAI. No obstante, la investigación confirmó que en la Comunidad sí se producen esos otros tipos de SAI. Por lo tanto, tal alegación no pudo ser aceptada.
- (16) Se observó que todos los tipos de producto distintos de las tuercas se inscribían en la definición más amplia de sujeciones y tenían las mismas características físicas y técnicas, los mismos usos básicos y los mismos canales de distribución.

- (17) Así pues, los distintos tipos de SAI, con excepción de las tuercas, declaradas normalmente en los códigos NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61 y 7318 15 70 originarias de la RPC, Indonesia, Malasia, Taiwán, Tailandia y Vietnam constituyen provisionalmente un solo producto a efectos de la presente investigación («el producto afectado»).

### 3. Producto similar

- (18) La Comisión constató que las SAI producidas y vendidas en los mercados interiores respectivos de la RPC, Indonesia, Malasia, Taiwán, Tailandia y Vietnam, las exportadas a la Comunidad desde los países afectados, y las producidas y vendidas en la Comunidad por la industria comunitaria poseen las mismas características y aplicaciones físicas, químicas y técnicas. Por lo tanto, se concluye de forma provisional que deben considerarse productos similares a efectos del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

## C. MUESTREO

### 1. Muestreo de los productores exportadores de la RPC y Taiwán

- (19) Habida cuenta del elevado número de productores exportadores en la RPC y Taiwán, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo con arreglo a lo dispuesto en el artículo 7, apartado 1, del Reglamento de base.
- (20) Para que la Comisión pudiera decidir si era necesario recurrir al muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, se pidió a los productores exportadores que se dieran a conocer en un plazo de 15 días a partir del inicio de la investigación y que facilitaran información básica sobre sus exportaciones y ventas internas, sus actividades concretas en relación con la producción del producto afectado y los nombres y actividades de todas sus empresas vinculadas en la producción o venta del producto afectado. Asimismo, se recabó la opinión de las autoridades de la RPC y Taiwán.

#### 1.1. Preselección de los productores exportadores que cooperaron

- (21) Únicamente dos productores exportadores de la RPC se dieron a conocer y facilitaron la información solicitada en el plazo de tres semanas previsto en el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base. En tales circunstancias, la Comisión decidió que no era necesario efectuar un muestreo en relación con los productores exportadores de ese país.
- (22) En Taiwán se dieron a conocer 49 empresas que proporcionaron la información solicitada en el plazo de tres semanas fijado en el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base. Sin embargo, sólo 37 manifestaron haber efectuado exportaciones a la Comunidad durante el período de investigación. Aquellas empresas que habían exportado el producto afectado a la Comunidad durante el período de investigación y habían manifestado el deseo de participar en el muestreo se consideraron inicialmente empresas cooperantes y fueron tenidas en cuenta en la selección de la muestra. Once de las doce empresas restantes eran, o bien operadores comerciales o bien productores exportadores que no habían realizado exportaciones a la Comunidad durante el período de investigación. Por tanto, no fueron tenidas en cuenta para calcular el dumping. Por último, cabe señalar que la última empresa sólo exportaba tuercas, y por consiguiente, no se ve afectada por las medidas provisionales.
- (23) Los productores exportadores que se avinieron a cooperar representaban, aproximadamente, el 78 % del total de las exportaciones del producto afectado a la Comunidad a partir de Taiwán.
- (24) Se consideró que los productores exportadores que no se habían dado a conocer en el plazo mencionado no cooperaban en la investigación.

#### 1.2. Selección de la muestra

- (25) De acuerdo con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, se tomó para la selección el mayor volumen representativo de exportaciones que pudiera investigarse razonablemente, habida cuenta del tiempo disponible. Con arreglo a ese principio, se seleccionó a cinco productores exportadores taiwaneses para componer la muestra. Las empresas seleccionadas representaban aproximadamente el 47 % de las exportaciones de Taiwán a la Comunidad, y en torno al 57 % de las ventas interiores. En virtud del artículo 17, apartado 2, se consultó a las autoridades de Taiwán y éstas no plantearon objeción alguna.

- (26) Los 32 productores exportadores que cooperaron, pero que finalmente no participaron en la muestra, fueron informados a través de las autoridades taiwanesas de que cualquier derecho antidumping sobre sus exportaciones se calcularía de conformidad con lo previsto en el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base.
- (27) Se enviaron cuestionarios a las cinco empresas seleccionadas, y éstas remitieron sus respuestas en los plazos previstos.

### 1.3. Examen individual

- (28) Dos productores exportadores de Taiwán no incluidos en la muestra solicitaron que se les aplicara un tipo de derecho y un margen de dumping individual, en su caso, con vistas a la aplicación del artículo 9, apartado 6, y del artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Habida cuenta del elevado número de países y partes implicadas y de lo exiguo de los plazos, la Comisión concluyó que los productores exportadores de Taiwán no podían ser objeto de un examen individual, ya que ello hubiera supuesto una carga excesivamente gravosa y hubiera impedido concluir la investigación a tiempo. Por otro lado, cabe señalar que uno de los exportadores productores que solicitaron el examen individual producía exclusivamente tuercas, producto que, como se ha mencionado anteriormente, se encuentra excluido provisionalmente del presente procedimiento.

### 2. Muestreo de los productores comunitarios

- (29) Teniendo en cuenta el elevado número de productores comunitarios existente, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo con arreglo a lo dispuesto en el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base. A tal fin, la Comisión pidió a los productores comunitarios que facilitaran información sobre su producción y sus ventas del producto similar.
- (30) Ocho productores comunitarios se dieron a conocer y proporcionaron la información solicitada en el plazo de tres semanas fijado en el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base. En virtud del artículo 17, apartado 1, de ese mismo Reglamento, la Comisión seleccionó para realizar la muestra a cuatro empresas en dos Estados miembros, tres en Italia y una en Alemania, ya que representaban el mayor volumen representativo de producción en la Comunidad (aproximadamente el 50 %) que podía investigarse razonablemente en el plazo disponible. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a la Asociación de productores comunitarios, y ésta no planteó ninguna objeción. Además, se pidió a los cuatro productores restantes, establecidos en Bélgica, Alemania, Italia y el Reino Unido que facilitaran cierta información de carácter general para el análisis del perjuicio. Todos los productores comunitarios incluidos en la muestra y otros dos productores comunitarios cooperaron y enviaron las respuestas a los cuestionarios en los plazos establecidos. Sin embargo, una de las dos empresas no incluidas en la muestra, pero que cooperaron, producía exclusivamente un tipo de tuercas especiales que han sido excluidas provisionalmente del ámbito de la investigación y, por consiguiente, no se la tuvo en cuenta en las investigaciones provisionales.

### 3. Muestreo de los importadores

- (31) Habida cuenta del elevado número de importadores en la Comunidad, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base. Para ello, la Comisión pidió a las empresas que facilitaran información sobre su producción y sus ventas del producto similar.
- (32) Basándose en la información recibida, la Comisión seleccionó para constituir la muestra a cinco importadores en cuatro Estados miembros: dos en Alemania, uno en Italia, uno en Suecia y uno en el Reino Unido. Se consultó a dos asociaciones de importadores conocidas. Dichos importadores representaban el mayor volumen representativo de ventas de los importadores en la Comunidad (aproximadamente el 37 %) que podía investigarse razonablemente habida cuenta del plazo disponible. Cuatro importadores cooperaron y enviaron sus respuestas a los cuestionarios. El importador sueco dejó de cooperar y sólo dos importadores facilitaron toda la información solicitada.

**D. DUMPING****1. Trato de economía de mercado**

- (33) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a las importaciones procedentes de la RPC y Vietnam el valor normal debe fijarse de conformidad con lo dispuesto en los apartados 1 a 6 del mismo artículo en el caso de aquellos productores con respecto a los cuales se haya comprobado que cumplen los criterios fijados en el artículo 2, apartado 7, letra c), es decir, cuando se demuestre que en la fabricación y venta del producto similar prevalecen las condiciones de economía de mercado. Estos cinco criterios se resumen a continuación meramente a título informativo:
- 1) las decisiones de las empresas en materia de costes deben adoptarse en función de las condiciones de mercado, y sin interferencias significativas del Estado;
  - 2) los libros contables deben auditarse con independencia conforme a las normas internacionales de contabilidad («NIC») y utilizarse a todos los efectos;
  - 3) no deben producirse distorsiones significativas heredadas de un sistema económico anterior no sujeto a las leyes de mercado;
  - 4) debe garantizarse la seguridad jurídica y la estabilidad mediante la promulgación de leyes en materia de quiebra y de propiedad;
  - 5) las operaciones de cambio de divisas deben realizarse a los tipos del mercado.
- (34) Dos productores chinos y uno vietnamita solicitaron la concesión de trato de país de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, y respondieron al formulario de solicitud correspondiente previsto para los productores exportadores dentro de los plazos fijados.
- (35) Uno de los productores chinos acababa de poner en marcha su empresa y todavía no disponía de cuentas auditadas ni de ningún otro tipo de contabilidad financiera. La Comisión concluyó que, en ausencia de dicha contabilidad, no se podía determinar el efectivo cumplimiento de los requisitos 2 y 3. Por consiguiente, concluyó que la empresa no reunía los requisitos necesarios para recibir trato de economía de mercado. Informada al respecto, la empresa no planteó ninguna objeción.
- (36) Por lo que respecta al otro productor exportador chino, la Comisión recabó toda la información necesaria, y comprobó todos los datos consignados en la solicitud de concesión de trato de economía de mercado en las instalaciones de la propia empresa.
- (37) La comprobación puso de manifiesto que la empresa no disponía de un juego de libros contables básicos elaborados y auditados conforme a las NIC. Aunque las cuentas habían sido auditadas por auditores externos independientes, persistían numerosos problemas y discrepancias. En el curso de la investigación, la empresa remitió versiones divergentes de sus cuentas, y todas ellas incluían errores importantes, como saldos de cierre y de apertura de ejercicios financieros consecutivos que no coincidían (NIC 1), o supuestos cambios en las políticas contables no avalados por ningún tipo de información en las cuentas (NIC 8). No ha sido posible conciliar cifras importantes, como las relacionadas con el volumen de ventas, con otros libros de la empresa. Por otro lado, la empresa comunicó que había obtenido ganancias significativas, cuando en realidad parecía estar registrando importantes pérdidas, y presentó cuentas que no contenían cifras exactas sobre el volumen de negocios consolidado que cubrieran todas las operaciones. Los informes de los auditores no hacían referencia a ninguno de los problemas mencionados.
- A la vista de cuanto antecede, no se cumplía el criterio 2. En consecuencia, se concluyó que la empresa no cumplía los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (38) La Comisión recabó toda la información que juzgó necesaria en relación con el productor vietnamita.

- (39) Se llegó a la conclusión de que no cumplía el criterio 1. En particular, se determinó que existía cierta restricción cuantitativa en relación con las exportaciones y las ventas interiores. Esta restricción aparecía en la licencia de inversión de la empresa, en la solicitud de expedición de la licencia y en la escritura de constitución de la empresa. Por último, el Estado asumía todas las decisiones sobre las cuestiones relacionadas con el arrendamiento de terrenos, a través de la licencia de inversión. La empresa gozaba, además, de una exención del pago de los terrenos arrendados mientras sus planes básicos de construcción no se hubieran completado, así como de una exención adicional del pago de los terrenos arrendados durante una serie de años. En tales circunstancias, se determinó que la empresa no había demostrado que sus decisiones empresariales relacionadas con los costes respondieran a condiciones de mercado y se hubieran realizado sin interferencias significativas del Estado.
- (40) Por lo que respecta al criterio 2, se concluyó que no se cumplían los requisitos necesarios ya que, frente a lo dispuesto en la NIC 1, los estados financieros de 2003 no se habían publicado a tiempo y no habían sido auditados convenientemente.
- (41) Por lo tanto, se concluyó que la empresa no cumplía las condiciones fijadas en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (42) Se dio a los productores exportadores afectados de China y Vietnam y a la industria de la Comunidad la oportunidad de comentar las conclusiones anteriores.
- (43) Dos productores exportadores pusieron en tela de juicio las conclusiones, alegando que debía concedérseles el trato de economía de mercado.
- (44) El productor exportador chino alegó que las políticas contables aplicadas se atenían a las normas y prácticas chinas en materia de contabilidad consolidada.
- (45) A este respecto, cabe señalar que, en virtud de los criterios previstos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, la Comisión examina si la contabilidad de las empresas se ha elaborado y auditado de conformidad con las NIC. En el contexto de la evaluación realizada a fin de otorgar trato de economía de mercado, el respeto o no de las normas chinas no es determinante. Por otro lado, las conclusiones de la comprobación aludían al incumplimiento de los principios básicos de contabilidad o a cambios significativos en materia contable que debían documentarse y explicarse de forma apropiada.
- (46) Sin perjuicio de cuanto se ha expuesto, se señala que, en su artículo 155, el Régimen contable chino para las empresas exige a estas últimas la presentación de notas detalladas y completas a sus estados contables. Habida cuenta de la ausencia de notas o explicaciones relativas a la contabilidad de la empresa, parece que la auditoría no sólo infringió las NIC, sino también las normas contables chinas.
- (47) Por consiguiente, se concluyó que las alegaciones del productor exportador chino no estaban justificadas, y que no podía concedérsele trato de economía de mercado.
- (48) El productor exportador vietnamita alegó que la proporción entre las exportaciones y las ventas interiores que figura en la licencia de inversión no es vinculante, y que constituye únicamente un reflejo de los incentivos fiscales especiales previstos por el Gobierno de Vietnam a fin de fomentar la inversión. Por tanto, supuestamente, las autoridades estatales no dictan las cantidades que las empresas pueden vender en los mercados interior y de exportación.
- (49) A este respecto, es preciso indicar que no existe una correlación directa entre las disposiciones relativas a la expedición de licencias y las correspondientes a las cuestiones financieras y fiscales. Además, la licencia de inversión de la empresa no incluía ninguna indicación de que la proporción entre las exportaciones y las ventas interiores tuviera una finalidad puramente fiscal.

- (50) En lo que atañe al arrendamiento de terrenos, la empresa alegó que el procedimiento de arrendamiento seguido en Vietnam no se oponía a los principios de economía de mercado, y que todas las disposiciones especiales relativas a esa cuestión constituían meros incentivos del Gobierno vietnamita para atraer la inversión extranjera. El productor exportador adujo que, en sí mismo, el importe pagado en concepto de arrendamiento constituía una especie de «impuesto» y que había adquirido los terrenos a otra empresa que era su «propietario inicial».
- (51) Es preciso señalar que en Vietnam no existe un mercado libre de compraventa de terrenos. Según una circular del Gobierno remitida por la empresa, es el Estado quien fija el precio de la tierra. Por lo que respecta al argumento sobre la adquisición de los terrenos a su «propietario inicial», el término empleado es equívoco, ya que en ese país no hay propiedad privada de la tierra. En realidad, la empresa está aludiendo a una compensación por el derecho a utilizar la tierra que se pagó al arrendatario anterior, y cuya cifra fue fijada unilateralmente por el Estado. Además, no se ha presentado prueba alguna en apoyo de la alegación de que el arrendamiento del terreno es una especie de «impuesto». Sea como fuere, como ya se ha indicado en el considerando 39, la empresa está exenta del pago del arrendamiento de los terrenos durante varios años.
- (52) Por lo que respecta al criterio 2, la empresa alegó que, efectivamente, los auditores habían constatado que la publicación de los estados financieros para 2002 se había producido con cierto retraso frente a lo establecido por las NIC, pero que el Ministerio de Finanzas había concedido una autorización para ignorar ese incumplimiento.
- (53) Cabe señalar que el informe de auditoría no confirmó tal alegación. Antes bien, los auditores señalaron que la auditoría se había realizado de acuerdo con las NIC, y en la contabilidad no se emitió ninguna reserva, ni se ofreció explicación alguna en forma de nota, sobre la razón por la que la empresa había eludido la aplicación de una práctica concreta prevista en las NIC. Por otro lado, el hecho de que, supuestamente, una carta remitida por el Ministerio de Finanzas pudiera modificar o flexibilizar una práctica claramente establecida por la ley, muestra que, de hecho, las NIC no se estaban aplicando de forma adecuada.
- (54) Por consiguiente, se concluyó que los criterios 1 y 2 no se habían cumplido y que no debía otorgarse trato de economía de mercado a las empresas.

## 2. Trato individual

- (55) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), se establece un derecho de ámbito nacional, cuando proceda, para los países incluidos en el ámbito de aplicación de dicho artículo, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar que cumplen todos los requisitos que figuran en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (56) Por lo que respecta a la RPC, los dos productores exportadores que cooperaron y que habían solicitado trato de economía de mercado, pidieron también que, en caso de no obtenerlo, se les concediera trato individual.
- (57) De acuerdo con la información disponible, se llegó a la conclusión de que ambas empresas cumplían todos los requisitos necesarios para obtener trato individual, según lo dispuesto en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (58) Se concluyó que debía concederse trato individual a los siguientes productores exportadores de la RPC:
- Tengzhou Tengda Stainless Steel Product Co., Ltd, Tengzhou City,
  - Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang.
- (59) Por lo que respecta a Vietnam, el productor exportador que había solicitado trato de economía de mercado pidió también que, en caso de no obtenerlo, se le concediera trato individual.

- (60) De acuerdo con la información disponible, se concluyó que la empresa no cumplía todos los requisitos necesarios para obtener trato individual, según lo dispuesto en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.

En particular, como se ha señalado en el análisis efectuado sobre la oportunidad de conceder el trato de economía de mercado, se observó que los volúmenes de ventas para la exportación no eran decididos libremente por la empresa, sino que eran fijados por el Estado en la licencia de inversión concedida a la empresa. Por lo tanto, se concluyó que la empresa no cumplía los requisitos necesarios para obtener trato individual.

- (61) Otros dos productores exportadores vietnamitas solicitaron asimismo la concesión de trato individual en los plazos fijados. Sin embargo, uno de ellos remitió una respuesta incompleta al cuestionario y el otro ni siquiera respondió.

Dado que las dos empresas mencionadas no facilitaron la información solicitada ni ofrecieron ninguna otra explicación, la Comisión concluyó que no habían demostrado reunir los requisitos necesarios para obtener trato individual.

### 3. Valor normal

#### 3.1. País análogo

- (62) De conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, en el caso de las economías en transición, el valor normal para los productores exportadores que no hayan obtenido trato de economía de mercado deberá fijarse basándose en el precio o en el valor calculado en un país análogo.
- (63) En el anuncio de inicio se propuso la India como país análogo a efectos del establecimiento del valor normal para la RPC y Vietnam. La Comisión invitó a todos los interesados a pronunciarse al respecto.

Varios interesados remitieron sus comentarios proponiendo como país análogo Taiwán, Tailandia, la República de Corea o Italia. La Comisión se puso en contacto con empresas conocidas de la India, país que inicialmente se había considerado apropiado para desempeñar la función de país análogo. Sin embargo, los productores de la India no respondieron a los cuestionarios, ni remitieron ningún comentario significativo. Por lo que respecta a la República de Corea e Italia, las partes que los habían propuesto no presentaron ninguna información específica al respecto. Por lo tanto, no se les siguió considerando una alternativa válida.

En cuanto a Tailandia, se señala que, en el curso de la investigación, basándose en la información facilitada por los productores que cooperaron, resultó evidente que en dicho país no se producían ventas interiores del producto en el curso de operaciones comerciales normales y, por consiguiente, no se le podía considerar país análogo.

Sin embargo, se observó que Taiwán, uno de los mayores fabricantes del producto afectado a escala mundial, contaba con un mercado nacional representativo, en el que la amplia gama de productos y el elevado número de proveedores garantizaban un grado de competencia suficiente. La investigación permitió establecer que cuatro productores exportadores taiwaneses incluidos en la muestra y que habían cooperado habían realizado importantes ventas interiores en el curso de operaciones comerciales normales.

- (64) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluyó que Taiwán constituía un país análogo apropiado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

### 3.2. Metodología para la determinación del valor normal

#### 3.2.1. Representatividad global

- (65) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó primero en cada uno de los países de exportación si las ventas interiores del producto afectado a clientes independientes realizadas por cada productor exportador eran representativas, es decir, si su volumen total de ventas era superior o igual al 5 % del volumen total de las ventas de exportación correspondientes a la Comunidad.

#### 3.2.2. Comparabilidad del tipo de producto

- (66) La Comisión determinó posteriormente los tipos de producto vendidos en el mercado nacional por las empresas con ventas interiores representativas, idénticos o directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad. Los criterios aplicados fueron los siguientes: código NC, tipo de materia prima utilizada, número DIN (es decir, número de código con el que está clasificado el producto en la nomenclatura DIN), diámetro en milímetros y longitud en milímetros.

#### 3.2.3. Representatividad específica del tipo de producto

- (67) Las ventas en el mercado interior de un tipo concreto de producto se consideraron suficientemente representativas cuando la cantidad de ese producto vendido en el mercado interior a clientes independientes durante el período de investigación fue igual o superior al 5 % de la cantidad total del tipo de producto comparable vendido para su exportación a la Comunidad.

#### 3.2.4. Prueba sobre las ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales

- (68) La Comisión analizó a continuación si se podía considerar que las ventas en el mercado interior de cada empresa en cada uno de los países de exportación se estaban realizando en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (69) A tal fin, determinó, para cada tipo de producto exportado, la proporción de ventas interiores a clientes independientes realizadas con pérdidas, durante el período de investigación:
- Por lo que respecta a los tipos de productos en relación con los cuales más del 80 % del volumen de ventas en el mercado interior se había realizado a precios no inferiores a los costes unitarios, y la media ponderada de los precios de venta había sido igual o superior a la media ponderada de los costes de producción, el valor normal por tipo de producto se calculó como la media ponderada de todos los precios de venta en el mercado interior del tipo de producto en cuestión.
  - Por lo que respecta a los tipos de productos en relación con los cuales, como mínimo un 10 %, pero no más de un 80 % del volumen de ventas en el mercado interior se había realizado a precios no inferiores a los costes unitarios, el valor normal por tipo de producto se calculó como la media ponderada de los precios de venta interiores iguales o superiores a los costes unitarios del tipo de producto en cuestión.
  - Por lo que respecta a los tipos de productos en relación con los cuales menos de un 10 % del volumen de ventas en el mercado interior se había realizado a precios no inferiores a los costes unitarios, se consideró que el tipo de producto afectado no se vendía en el curso de operaciones comerciales normales y, en consecuencia, el valor normal tuvo que calcularse.

#### 3.2.5. Valor normal basado en el precio interior real

- (70) En relación con los tipos de productos vendidos para su exportación a la Comunidad por las empresas objeto de la investigación, en los casos en que se cumplían los requisitos previstos anteriormente en las secciones 3.2.3 a 3.2.4, letras a) y b), el valor normal para los tipos de productos correspondientes se calculó basándose en los precios reales pagados o por pagar, por clientes independientes en el mercado interior del país objeto de investigación, durante el período de investigación, tal como se establece en el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base.

### 3.2.6. Valor normal basado en el valor calculado

- (71) En relación con los tipos de productos a los que alude la sección 3.2.4, letra c), así como con los tipos de productos que el productor exportador no pudo vender en cantidades suficientemente representativas en el mercado interior de los países objeto de la investigación, mencionados en la sección 3.2.3, fue preciso calcular el valor normal.

Para el cálculo del valor normal de conformidad con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, los gastos de venta, generales y administrativos soportados y los beneficios medios ponderados obtenidos en las ventas interiores del producto similar por los productores exportadores que cooperaron, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación, se agregaron a su propio coste medio de producción durante ese período. Cuando fue necesario, los costes de producción y los gastos de venta, generales y administrativos notificados se corrigieron antes de ser utilizados para determinar si se trataba de operaciones comerciales normales y calcular el valor normal.

En los países sujetos a investigación donde no había productores exportadores que hubieran efectuado ventas interiores del producto similar o de la misma categoría general de productos en el curso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación, el valor normal se calculó utilizando el coste de fabricación del productor exportador de que se trataba, modificado en caso necesario. Provisionalmente, se consideró oportuno agregar a este coste de fabricación la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos realizados, así como los beneficios obtenidos por los cuatro productores exportadores taiwaneses incluidos en la muestra y que cooperaron en concepto de ventas interiores del producto similar durante el período de investigación, con arreglo al artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base.

### 3.2.7. Economías en transición

- (72) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para la RPC y Vietnam se estableció basándose en información comprobada remitida por los productores del país análogo, es decir, basándose en los precios pagados o por pagar en el mercado interior de Taiwán por tipos de productos comparables, cuando se determinó que se habían fijado en el curso de operaciones comerciales normales, o sobre valores normales calculados cuando no se pudo determinar que hubiese habido ventas interiores en el curso de operaciones comerciales normales para tipos de productos comparables.

Así pues, el valor normal se estableció como la media ponderada del precio de las ventas interiores a clientes independientes o el valor calculado por tipo, de los cuatro productores taiwaneses incluidos en la muestra y que cooperaron.

### 3.3. Determinación del valor normal

#### a) República Popular China

- (73) Dado que la RPC no obtuvo trato de economía de mercado, el valor normal para ese país se estableció tal como se explica en el considerando 72.

#### b) Indonesia

- (74) Se determinó que el único productor exportador indonesio que cooperó no había efectuado ventas interiores del producto similar. En consecuencia, el valor normal se calculó con arreglo a lo dispuesto en el considerando 71.

- (75) Cabe señalar que, en un principio, también respondió al cuestionario de la Comisión otro productor exportador indonesio que, posteriormente, cesó su actividad empresarial, lo que impidió comprobar su cuestionario de respuesta. Así pues, se llegó a la conclusión de que esa empresa concreta ya no participaba en la investigación. La empresa y las autoridades indonesias fueron debidamente informadas y no realizaron comentario alguno al respecto.

#### c) Malasia

- (76) En relación con los dos productores exportadores malasios que cooperaron, y que estaban establecidos en zonas francas, se determinó que las ventas del producto similar nacional se destinaban a zonas francas o depósitos aduaneros, es decir, que constituían ventas para la exportación realizadas por otras partes independientes.

Por consiguiente, se concluyó que esos productores exportadores no habían contado con ventas interiores representativas durante el período de investigación y que, por lo tanto, el valor normal debía calcularse de conformidad con lo dispuesto en el considerando 71.

d) Taiwán

- (77) El valor normal correspondiente a los cuatro productores exportadores se estableció de conformidad con la metodología establecida anteriormente en los considerandos 65 a 71.
- (78) En el curso de la investigación se comprobó que dos de los cuatro productores exportadores estaban vinculados. Dichas empresas vendían el producto similar en el mercado interior, bien a través de una empresa de reventa vinculada, o directamente, a clientes independientes. Es preciso señalar que con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 1, párrafo tercero, del Reglamento de base, cuando los tipos de producto se venden a una empresa de reventa vinculada, puede considerarse que estas ventas no se han producido en el curso de operaciones comerciales normales. Por esa razón, y a fin de determinar el valor normal, mucho antes de proceder a la comprobación sobre el terreno, se solicitó a ambas empresas que remitieran los precios aplicados por la empresa de reventa vinculada al primer cliente independiente. Una vez sobre el terreno, se constató que los dos productores que cooperaron no podrían facilitar tal información. La empresa de reventa había adquirido el producto afectado de varios proveedores, incluidos los dos productores exportadores, y lo había revendido a usuarios finales, minoristas y distribuidores. No obstante, la empresa de reventa no estaba en situación de demostrar, a través de sus documentos contables, cuáles eran los productos que había comprado a los dos productores exportadores que cooperaron y, por tanto, fue incapaz de facilitar los precios de reventa de dichos productos a clientes independientes.

Basándose en todo lo expuesto anteriormente, la Comisión concluye, de forma provisional, que las ventas del producto afectado en el mercado nacional a través de la empresa de reventa vinculada deben desestimarse a la hora de calcular el valor normal, ya que las ventas interiores restantes aún pueden considerarse representativas.

- (79) Por lo que respecta al quinto productor exportador taiwanés incluido en la muestra, se comprobó que no había efectuado ventas del producto similar en el interior del país. Por lo tanto, el valor normal se calculó tal como se ha explicado en el considerando 71. Sin embargo, durante la investigación se observaron graves discrepancias en la información remitida. En primer lugar, la empresa no había clasificado los distintos tipos de producto afectado de acuerdo con las especificaciones facilitadas por la Comisión y, por tanto, no podían establecerse comparaciones con las ventas interiores de otros productores de Taiwán en relación con un número significativo de tipos de producto. En segundo lugar, durante la inspección *in situ*, no fue posible hacer coincidir los costes de producción del producto afectado, comunicados en la respuesta al cuestionario, con el coste de los productos vendidos que figuraba en el cuadro de pérdidas y ganancias incluido en la respuesta al cuestionario, ni en ningún documento contable de la empresa. Tampoco pudo comprobarse ninguna relación entre las adquisiciones de materias primas y el coste de producción comunicado por tipo de producto. Tras la inspección *in situ* la empresa envió nuevos datos sobre los costes de producción que no pudieron avalarse mediante información comprobada.

Atendiendo a las circunstancias mencionadas y con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base, se comunicó a la empresa que existía cierta información que no podía utilizarse para calcular el dumping, y que se adoptarían conclusiones provisionales parciales, basándose en los datos disponibles. Por consiguiente, a fin de fijar el valor normal calculado, la Comisión utilizó un coste de producción adaptado para los tipos de producto exportados que pudieran identificarse claramente con arreglo a las especificaciones establecidas. A este coste de producción se le agregó la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios en concepto de ventas interiores de los otros cuatro productores exportadores taiwaneses que cooperaron.

e) Tailandia

- (80) En lo que atañe a los cuatro productores exportadores tailandeses que cooperaron, se determinó que no se habían producido ventas internas representativas en el curso de operaciones comerciales normales. En consecuencia, hubo que calcular el valor normal de conformidad con lo dispuesto en el considerando 71.

f) *Vietnam*

- (81) Dado que el productor exportador vietnamita no obtuvo trato de economía de mercado, el valor normal para Vietnam se determinó de acuerdo con lo dispuesto en el considerando 72.

**4. Precio de exportación**a) *República Popular China*

- (82) Las exportaciones de los dos productores exportadores que cooperaron y a los que se otorgó trato individual se realizaron directamente a clientes independientes en la Comunidad. Por tanto, el precio de exportación se determinó basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de acuerdo con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

b) *Indonesia*

- (83) Las exportaciones del único productor exportador que cooperó se realizaron directamente a clientes independientes en la Comunidad. Por tanto, el precio de exportación se determinó basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de acuerdo con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

c) *Malasia*

- (84) En relación con uno de los productores exportadores que realizó ventas de exportación a la Comunidad directamente a clientes independientes, el precio de exportación se determinó basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de acuerdo con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

- (85) El otro exportador productor malasio realizó exportaciones del producto afectado a clientes independientes y a una parte vinculada en la Comunidad. Por lo que respecta a las primeras, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base. Por lo que respecta a las exportaciones a la parte vinculada, los precios de exportación se determinaron de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, basándose en los precios a los que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente. A tal fin, se efectuaron ajustes para tener en cuenta todos los costes, incluidos los derechos e impuestos pagados entre el momento de la importación y el de la reventa, y los beneficios normalmente acumulados por los importadores independientes que cooperaron, de modo que pudiera fijarse un precio de exportación fiable.

d) *Taiwán*

- (86) Los productores exportadores efectuaron ventas de exportación a la Comunidad directamente a clientes independientes o a través de empresas comerciales establecidas en Taiwán.
- (87) Cuando las ventas de exportación a la Comunidad se efectuaron directamente a clientes independientes, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado de acuerdo con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (88) Cuando las ventas de exportación a la Comunidad se realizaron a través de empresas comerciales, los precios de exportación se determinaron basándose en los aplicados a los productos vendidos a la exportación a las empresas comerciales por los productores afectados, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (89) Uno de los productores exportadores, que estaba vendiendo el producto afectado a través de empresas comerciales en Taiwán, no pudo presentar ningún documento que aclarara el lugar de destino de los productos vendidos a través de los operadores comerciales. Así pues, estas ventas no se tuvieron en cuenta y el precio de exportación se basó únicamente en las exportaciones directas a clientes independientes en la Comunidad.

e) *Tailandia*

- (90) Las exportaciones de los cuatro productores exportadores se vendieron directamente a clientes independientes en la Comunidad. Por tanto, el precio de exportación se determinó basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de acuerdo con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

f) *Vietnam*

- (91) Como se ha explicado anteriormente en el análisis del trato individual, en Vietnam sólo cooperó una empresa que no logró obtener dicho trato. La empresa operaba en calidad de subcontratista de una empresa taiwanesa vinculada que había cooperado, a su vez, en la investigación. La empresa taiwanesa era la propietaria de las materias primas y asumía todas las funciones relacionadas con las ventas de exportación. Sin embargo, no fue capaz de demostrar, mediante su contabilidad, que los precios de exportación a clientes independientes se aplicaran a productos fabricados en Vietnam y exportados a la Comunidad, tal como había comunicado la empresa subcontratista vietnamita en la respuesta al cuestionario. Por consiguiente, dichos precios no pudieron utilizarse como precios de exportación de Vietnam a la Comunidad. Se informó oportunamente a la empresa al respecto. Dado que no se pudo recurrir a otra fuente, los precios de exportación en relación con todos los productores exportadores se basaron provisionalmente en las estadísticas de Eurostat sobre importaciones.

**5. Comparación**

- (92) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación se realizó tomando como base el precio en fábrica.
- (93) Para garantizar una comparación ecuatorial 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 los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Siempre que se consideró justificado y oportuno se permitió a todos los productores exportadores objeto de la investigación efectuar ajustes en concepto de diferencias en los costes de transporte, flete y seguro marítimo, mantenimiento, descarga y costes accesorios, costes de crédito, costes de garantías y certificados de garantía y comisiones.

**6. Márgenes de dumping***6.1. Metodología general*

- (94) De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 2, apartados 11 y 12, los márgenes de dumping se determinaron mediante una comparación del valor normal medio ponderado por tipo de producto y la media ponderada del precio de exportación por tipo de producto, determinado tal como se ha mencionado anteriormente.
- (95) El margen de dumping de los productores exportadores que cooperaron, que se habían dado a conocer de acuerdo con el artículo 17 del Reglamento de base, pero que no habían sido investigados individualmente, se determinó sobre la base de la media ponderada de los márgenes de dumping de las empresas incluidas en la muestra de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base.
- (96) En relación con los productores exportadores que no respondieron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer por otras vías, el margen de dumping se determinó de acuerdo con los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base.
- (97) Para fijar el margen de dumping de los productores exportadores que no habían cooperado, se determinó, en primer lugar, el grado que había alcanzado la falta de cooperación. A tal fin, los datos sobre el volumen de exportaciones a la Comunidad facilitados por los productores exportadores que cooperaron se compararon con las estadísticas equivalentes sobre importaciones de Eurostat.
- (98) En los casos en que la falta de cooperación había sido importante, es decir, superior al 20 %, se consideró oportuno fijar el margen de dumping de los productores exportadores que no habían cooperado a un nivel superior al margen de dumping máximo establecido en relación con los productores exportadores que sí lo habían hecho. Hay motivos para pensar que una importante falta de cooperación se debe, generalmente, a que los productores exportadores del país investigado que no han cooperado han practicado el dumping en mucho mayor grado que cualquiera de los productores exportadores cooperantes. En los casos mencionados, el margen de dumping se fijó a un nivel correspondiente a la media ponderada del margen de dumping de los tipos de productos representativos más vendidos por los productores exportadores que habían cooperado y que aplicaron los márgenes de dumping más elevados.
- (99) En los casos en que se observó un grado de cooperación elevado, se consideró oportuno fijar el margen de dumping en relación con los productores exportadores que no hubiesen cooperado a un nivel equivalente al mayor margen de dumping constatado en relación con un productor exportador del país afectado que sí lo hubiera hecho, puesto que no existía motivo alguno para pensar que un productor exportador que no hubiese cooperado habría practicado el dumping en menor grado.

- (100) Viene siendo una práctica constante de la Comisión considerar a los productores exportadores vinculados o pertenecientes a un mismo grupo una sola entidad a efectos de determinación del margen de dumping, y fijar, en consecuencia, un margen de dumping único en relación con todos ellos. Efectivamente, el cálculo de márgenes de dumping individuales podría fomentar la elusión de las medidas antidumping, haciéndolas ineficaces, al permitir que los productores vinculados canalizaran sus exportaciones a la Comunidad a través de la empresa que tuviera el margen de dumping individual más bajo.

De acuerdo con esta práctica, los dos productores exportadores vinculados pertenecientes al mismo grupo fueron considerados una sola entidad, y se les atribuyó un margen de dumping único. En relación con estos productores exportadores, se decidió calcular, en primer lugar, un margen de dumping por empresa y, luego, determinar la media ponderada de esos márgenes de dumping que se aplicó al conjunto del grupo.

#### 6.2. Márgenes de dumping

##### a) República Popular China

- (101) La falta de cooperación de los productores exportadores de la RPC fue muy elevada (en torno al 85 %).
- (102) Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, libres de derechos, son los siguientes:

— Tengzhou Tengda Stainless Steel Product Co., Ltd, Tengzhou City 21,5 %,

— Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang 12,2 %,

— las demás empresas 27,4 %.

##### b) Indonesia

- (103) La falta de cooperación de los productores exportadores de Indonesia fue muy elevada (en torno al 60 %). Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, libres de derechos, son los siguientes:

— PT. Shye Chang Batam Indonesia, Batam 9,8 %,

— las demás empresas 24,6 %.

##### c) Malasia

- (104) La cooperación de los productores exportadores malasios fue del 100 %. No se constató la existencia de márgenes de dumping provisionales en relación con los dos productores exportadores (Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd., Ipoh, Chemor y Tong Heer Fasteners Co. Sdn., Bhd, Penang) y, por lo tanto, no hubo que imponer medidas provisionales sobre las importaciones de Malasia. Si, más adelante en el curso de la investigación, se confirmaran estas conclusiones, se dará por concluido el procedimiento en relación con este país.

##### d) Filipinas

- (105) Como se ha señalado ya en el considerando 14, se constató que prácticamente todas las exportaciones a partir de Filipinas consisten en tuercas. Dado que se concluyó de forma provisional que las tuercas debían quedar excluidas de la gama de productos considerada, no se ha determinado ningún margen de dumping, ni deberá imponerse ninguna medida provisional sobre las importaciones procedentes de Filipinas.

##### e) Taiwán

- (106) En relación con uno de los productores exportadores taiwaneses incluido en la muestra, el margen de dumping se determinó utilizando los datos parciales disponibles de conformidad con lo dispuesto en el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base. Por tanto, con arreglo al artículo 9, apartado 6, del mismo Reglamento, su margen de dumping no ha sido tenido en cuenta a la hora de calcular la media ponderada del margen de dumping de los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra.

- (107) Dos productores exportadores incluidos en la muestra estaban vinculados, por lo que se calculó un único margen de dumping para ambos.
- (108) La falta de cooperación de los productores exportadores de Taiwán fue elevada (en torno al 22 %). Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, libres de derechos, son los siguientes:
- Arrow Fastener Co. Ltd, Taipei 15,2 %,
  - Jin Shing Stainless Ind. Co. Ltd, Tao Yuan 18,8 %,
  - Min Hwei Enterprise Co. Ltd, Pingtung 16,1 %,
  - Tong Hwei Enterprise Co., Ltd, Kaohsiung 16,1 %,
  - Yi Tai Shen Co. Ltd, Tainan 11,4 %,
  - productores exportadores que han cooperado no incluidos en la muestra 15,8 %,
  - las demás empresas 23,6 %.

f) Tailandia

- (109) La cooperación de los productores exportadores de Tailandia fue del 100 %. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad libres de derechos, son los siguientes:
- A.B.P. Stainless Fasteners Co. Ltd, Ayutthaya 15,9 %,
  - Bunyat Industries 1998 Co. Ltd, Samutsakorn 10,8 %,
  - Dura Fasteners Co.; Ltd, Samutprakarn 14,6 %,
  - Siam Screws (1994) Co. Ltd, Samutsakorn 11,0 %,
  - las demás empresas 15,9 %.

g) Vietnam

- (110) El margen de dumping provisional para todas las empresas de Vietnam, expresado en porcentaje del precio cif de importación en frontera comunitaria, asciende al 7,7 %.

E. PERJUICIO

1. Producción comunitaria

- (111) Con motivo de la realización del muestreo, se puso de manifiesto que, durante el período de investigación, habían fabricado el producto similar siete productores comunitarios (véase el considerando 30). Sin embargo, dos de ellos no cooperaron posteriormente en la investigación. Además, con motivo de la denuncia, salieron a la luz otra serie de pequeños productores, que tampoco cooperaron en la investigación.
- (112) En consecuencia, el volumen de producción comunitaria a efectos del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base, se ha calculado provisionalmente agregando la producción de los siete productores que se dieron a conocer a raíz del muestreo al volumen de producción de los pequeños productores que no cooperaron y que salieron a la luz con motivo de la denuncia.

## 2. Definición de industria de la Comunidad

- (113) Los cinco productores que cooperaron mencionados en el considerando 30 representaban el 54 % de la producción comunitaria total del producto similar. Estas empresas constituyen, por tanto, la industria de la Comunidad a efectos del artículo 4 apartado 1, del Reglamento de base, y en lo sucesivo se hará referencia a ellas como «la industria de la Comunidad». Cuatro de estas empresas, que representaban el volumen más representativo de producción, fueron sometidas a un muestreo con arreglo al artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base. Se alude a ellas como «los productores comunitarios incluidos en la muestra».
- (114) Como consecuencia de la utilización del método de muestreo, los indicadores del perjuicio se han establecido, en parte, con respecto a la industria de la Comunidad en su conjunto y, en parte, con respecto a los productores comunitarios incluidos en la muestra. El análisis del perjuicio por lo que respecta a las cuotas de mercado, la producción, la capacidad y la utilización de capacidades, el volumen y el valor de las ventas, el crecimiento, las existencias, y la productividad y el empleo se ha basado en datos de la industria comunitaria en su conjunto. En los demás casos (precios de transacción, inversión y rendimiento de la inversión, salarios, rentabilidad, flujo de caja y capacidad de obtener capital) se han utilizado los datos relativos a los productores comunitarios incluidos en la muestra.

## 3. Análisis de la situación del mercado comunitario

### 3.1. Introducción

- (115) Para la evaluación del volumen y de la evolución de los precios se utilizaron los datos de Eurostat correspondientes a los códigos NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61 y 7318 15 70 junto con los datos obtenidos tras la comprobación de las respuestas al cuestionario por parte de la industria de la Comunidad. Es preciso recordar que, en esta fase provisional, las tuercas no se consideran parte de la gama de productos considerada. Por lo tanto, los datos relacionados con ese producto (código NC 7318 16 30) no se han incluido en el presente análisis.
- (116) Los datos relativos a la industria de la Comunidad se extrajeron de las respuestas comprobadas al cuestionario de los productores comunitarios que cooperaron.
- (117) Entre septiembre de 1997 y febrero de 2003, estuvieron vigentes medidas antidumping en relación con las importaciones de SAI procedentes de la RPC, India, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia <sup>(1)</sup>.

### 3.2. Consumo comunitario

- (118) Para calcular el consumo comunitario aparente del producto afectado, la Comisión sumó:
- el volumen total de importaciones del producto afectado y del producto similar en la Comunidad, según los datos de Eurostat,
  - el volumen de ventas en la Comunidad del producto similar fabricado por la industria comunitaria,
  - y, con arreglo a la información incluida en la denuncia, el volumen estimado de ventas del producto similar en la Comunidad por parte de otros productores comunitarios conocidos.

Tal como se muestra a continuación en el cuadro, el consumo comunitario del producto afectado y del producto similar se incrementó en un 24 % durante el período considerado.

Consumo en kg	2001	2002	2003	PI
Producto afectado y producto similar	63 907 918	70 113 833	75 854 601	79 427 756
Índice	100	110	119	124

<sup>(1)</sup> Reglamento (CE) n° 393/98 del Consejo (DO L 50 de 20.2.1998 p. 1).

### 3.3. Importaciones del producto afectado en la Comunidad

#### 3.3.1. Acumulación

- (119) Las importaciones de SAI objeto de dumping procedentes de la RPC, Indonesia, Taiwán, Tailandia y Vietnam (en lo sucesivo «los países afectados») se han evaluado de forma acumulativa de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Es preciso recordar que no se ha constatado dumping alguno en relación con las importaciones procedentes de Malasia, y que las importaciones de Filipinas consisten exclusivamente en tuercas, producto que ha sido excluido provisionalmente del ámbito de aplicación del presente procedimiento. Por tanto, estas importaciones no se han considerado conjuntamente con las importaciones objeto de dumping. Los márgenes de dumping establecidos en relación con las importaciones de cada uno de los países afectados son superiores a los márgenes mínimos definidos en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base, es decir, el 2 % de los precios de exportación, y el volumen de importaciones de cada uno de los países afectados supera el umbral del 1 % de la cuota de mercado previsto en el artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. Durante el período considerado, los precios medios de importación de todos los países afectados disminuyeron regularmente. Además, las SAI importadas de los países afectados son similares en todos los aspectos, intercambiables, y se comercializan a través de canales comerciales comparables y en condiciones comerciales similares, por lo que compiten entre sí y con las SAI producidas en la Comunidad. Así pues, se concluye provisionalmente que resulta adecuado realizar una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones.

#### 3.3.2. Volumen, precios y cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados

Importaciones (en kg)	2001	2002	2003	PI
Producto afectado	13 988 700	14 303 000	22 428 600	27 399 700
Índice	100	102	160	196

- (120) El volumen de las importaciones del producto afectado se incrementó significativamente durante el período considerado. Las importaciones durante el período de investigación fueron superiores en un 96 % a las registradas en 2001.

Precio medio de importación por kg (en EUR)	2001	2002	2003	PI
Producto afectado	3,53	2,90	2,50	2,41
Índice	100	82	71	68

- (121) Los precios medios de importación del producto afectado se redujeron de forma continua durante el período considerado. El nivel global de precios durante el período de investigación fue inferior en un 32 % al registrado en 2001.

Cuota en el mercado de la CE	2001	2002	2003	PI
Producto afectado	21,9 %	20,4 %	29,6 %	34,5 %
Índice	100	93	135	158

- (122) La cuota de los países afectados en el mercado de la Comunidad disminuyó un 7 % entre 2001 y 2002. No obstante, a partir de 2003, estos países incrementaron su actividad en el mercado comunitario rápida y contundentemente y, en conjunto, consiguieron un aumento de su cuota de mercado del 58 % durante el período considerado.

### 3.3.3. Subcotización de precios

- (123) Para determinar la existencia de subcotización, se analizaron los datos sobre precios correspondientes al período de investigación. A tal fin, los precios de venta en fábrica aplicados por la industria de la Comunidad a sus clientes no vinculados se compararon con los precios de importación cif aplicados por los productores exportadores de los países afectados en las ventas a sus primeros clientes independientes en la Comunidad, en ambos casos, previa deducción de descuentos, reducciones y comisiones.
- (124) Los precios de venta de la industria comunitaria y los precios de importación cif de los productores exportadores se compararon en la misma fase comercial, o sea, la correspondiente a los operadores comerciales/distribuidores en el mercado comunitario, y tomando como base los precios medios ponderados. La comparación se llevó a cabo por separado en función del tipo de sujeción y del tipo de acero inoxidable utilizado. Durante el período de investigación, la práctica totalidad de las ventas efectuadas por los productores exportadores en la Comunidad se realizaron a través de operadores comerciales/distribuidores.
- (125) Los resultados de la comparación, expresados como porcentaje de los precios de venta de la industria comunitaria durante el período de investigación, pusieron de manifiesto unos márgenes significativos de subcotización de precios (de hasta el 59,2 %). Esos márgenes de subcotización de los precios reflejan la presión ejercida por las importaciones procedentes de los países afectados en el mercado comunitario.
- (126) Los márgenes de subcotización por país afectado son los siguientes:

Pais	Margen de subcotización
RPC	entre un 8,6 % y un 59,2 %
Indonesia	entre un 28 % y un 31,9 %
Taiwán	entre un 7 % y un 38,9 %
Tailandia	entre un 13,1 % y un 44,4 %
Vietnam	28,2 %

### 3.4. Situación económica de la industria de la Comunidad

#### 3.4.1. Producción, capacidad y utilización de la capacidad

	2001	2002	2003	PI
Producción (en kg)	18 808 577	24 601 594	21 672 591	21 688 461
Índice	100	131	115	115
Capacidad (en kg)	36 210 417	45 866 665	43 931 762	45 081 275
Índice	100	127	121	124
Utilización de la capacidad	51,9 %	53,6 %	49,3 %	48,1 %
Índice	100	103	95	93

- (127) Tras un aumento de la producción del 31 % en 2002, cifra que superó el crecimiento del consumo comunitario en términos relativos, la producción de la industria de la Comunidad se redujo y se mantuvo estable a partir de 2003, en un nivel superior en un 15 % al de 2001. Cabe señalar que el crecimiento de la producción quedó rezagado frente al crecimiento del consumo comunitario durante el período considerado, que se situó en un 24 %.
- (128) La capacidad de producción de la industria de la Comunidad, que alcanzó asimismo su nivel máximo en 2002, se incrementó un 24 %, como consecuencia de las inversiones realizadas por los productores comunitarios incluidos en la muestra.

- (129) La tasa de utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad, tras una ligera mejora en 2002, se redujo globalmente un 7 % durante el período considerado.

#### 3.4.2. Volumen de ventas, precio de venta, cuota de mercado y crecimiento

Ventas en la comunidad del producto similar	2001	2002	2003	PI
Volumen (en kg)	20 691 876	25 326 440	23 362 418	22 115 591
<i>Índice</i>	100	122	113	107
Precio medio de venta (en EUR/kg)	2,83	2,47	2,67	2,99
<i>Índice</i>	100	87	94	106
Cuota de mercado	32,4 %	36,1 %	30,8 %	27,8 %
<i>Índice</i>	100	112	95	86

- (130) El volumen de ventas de la industria de la Comunidad se incrementó un 7 % durante el período considerado. Sin embargo, cabe señalar que, tras el aumento del 22 % registrado en 2002, el volumen de ventas de la industria comunitaria se redujo de forma constante. Por otro lado, este incremento fue significativamente inferior al crecimiento del consumo comunitario, que se situó en un 24 %, muy por detrás del incremento del 96 % de las importaciones procedentes de los países afectados durante el período considerado.
- (131) Los precios de venta medios de la industria de la Comunidad aumentaron un 6 % durante el período considerado. Tras la reducción del 13 % registrada entre 2001 y 2002, los precios registraron un aumento constante.
- (132) Durante el período considerado, la cuota de mercado de la industria comunitaria se redujo en un 14 %. Tras el incremento del 12 % observado entre 2001 y 2002, la cuota de mercado fue en constante disminución. Al comparar la situación existente en el período de investigación con la de 2002, se observa que la reducción llegó a cifrarse en un 26 %. Paralelamente, la cuota de importaciones de los países afectados aumentó significativamente.
- (133) Tal como muestra la evolución de la producción y del volumen de ventas en términos absolutos, la industria de la Comunidad creció durante el período considerado, si bien fue declinando a partir de 2002. Además, durante ese mismo período, la cuota de mercado se redujo, lo que pone de manifiesto que en términos relativos y en comparación con sus competidores, la industria de la Comunidad no creció.

#### 3.4.3. Rentabilidad

	2001	2002	2003	PI
Rentabilidad de la industria de la Comunidad	2,0 %	- 2,7 %	- 0,7 %	4,3 %
<i>Índice</i>	100	- 134	- 37	214

- (134) Durante el período considerado, mejoró la rentabilidad de los productores comunitarios incluidos en la muestra. Tras los exiguos beneficios obtenidos en 2001, la rentabilidad disminuyó, lo que condujo a una situación de pérdidas en 2002. Entre 2002 y 2003, la rentabilidad aumentó, pero la industria de la Comunidad no remontó la situación de pérdidas. Entre 2003 y el período de investigación, la Comunidad obtuvo su mayor nivel de rentabilidad durante el período considerado y logró un margen de beneficios medio del 4,3 %. A primera vista, este hecho parece positivo, si bien exige una evaluación más pormenorizada y en contexto.

- (135) Efectivamente, ni siquiera durante el período de investigación los productores comunitarios incluidos en la muestra lograron obtener el margen de beneficios mínimo que se considera apropiado y alcanzable en ausencia de dumping, y que equivale al 5 % (véase el considerando 178), y se situaron a mucha distancia del nivel de rentabilidad del 9,1 % <sup>(1)</sup> logrado por la industria de la Comunidad en 1995, antes de que las importaciones objeto de dumping penetraran en el mercado.
- (136) Además, parece oportuno señalar que la mejora de la rentabilidad durante el período de investigación: i) se logró a expensas de la reducción de la cuota de mercado, y ii) se debió fundamentalmente a un aumento especulativo muy acentuado del precio del principal generador de costes, es decir, del acero inoxidable. La previsión del aumento de los precios de este producto permitió a la industria de la Comunidad lograr precios superiores en relación con el producto similar, utilizando provisionalmente en la fabricación existencias consistentes en acero inoxidable comparativamente más barato, obtenido antes del incremento especulativo de los precios. Sin embargo, esta ventaja basada en los costes desapareció una vez que las antiguas existencias de materias primas se agotaron y hubo que procurarse nuevo acero a unos precios significativamente superiores. Además, por lo general, estas fases especulativas no suelen ser duraderas, y los clientes, en particular, vuelven a ejercer una enorme presión sobre los precios, una vez que perciben un estancamiento o un descenso del precio del acero. Por consiguiente, el incremento de la rentabilidad se debió esencialmente a unas condiciones de mercado muy favorables para la industria comunitaria, fundamentalmente en la segunda fase del período de investigación, y no tuvo carácter sostenible.

#### 3.4.4. Existencias

	2001	2002	2003	PI
Existencias	7 965 825	6 425 035	4 194 493	3 800 389
Índice	100	81	53	48

- (137) El nivel de existencias de la industria de la Comunidad a finales de año registró una caída significativa del 52 % durante el período considerado. Este fenómeno puede deberse a: i) un incremento de la producción «por encargo» (en ese caso, las existencias sólo tienen una importancia limitada), y ii) una disminución de la producción desde 2002.

#### 3.4.5. Inversiones, rendimiento de las inversiones, flujo de caja y capacidad de reunir capital

	2001	2002	2003	PI
Inversiones	1 595 223	1 977 279	2 776 586	1 039 989
Índice	100	124	174	65
Rendimiento de las inversiones	8,6 %	- 11,1 %	- 3,0 %	19,3 %
Índice	100	- 129	- 34	224
Flujo de caja	7 170 700	- 979 445	3 178 050	4 602 063
Índice	100	- 14	44	64

- (138) Entre 2001 y 2003, los productores de la Comunidad incluidos en la muestra aumentaron sus inversiones de forma continuada, en particular con vistas a la sustitución de maquinaria y equipo obsoletos. Durante el período de investigación, la inversión disminuyó un 35 % frente al comienzo del período considerado. Sin embargo, esa disminución durante el período de investigación puede achacarse parcialmente a la envergadura de las inversiones realizadas en años precedentes. Las inversiones en la fabricación del producto similar son necesarias para mantener e incrementar la competitividad y mejorar las condiciones en materia ambiental y de seguridad.

<sup>(1)</sup> DO L 243 de 5.9.1997, p. 17, considerando 69.

- (139) Durante el período considerado, el rendimiento de las inversiones mejoró. Esta evolución: i) confirma lo acertado de las decisiones adoptadas por las empresas en materia de inversión, y ii) refleja la mayor rentabilidad obtenida por los productores comunitarios incluidos en la muestra. Sin embargo, como ya se ha expuesto con motivo del análisis de la rentabilidad, su mejora puede explicarse en gran medida por circunstancias específicas y coyunturales (como el incremento especulativo del precio del acero durante el período de investigación). Por otro lado, el hecho de que una parte de los productores comunitarios incluidos en la muestra recurrieran de forma creciente al uso de maquinaria arrendada explica la mejora relativa de los resultados del indicador de rendimiento de la inversión frente al de rentabilidad.
- (140) Aunque el flujo de caja de los productores comunitarios incluidos en la muestra derivado de las ventas del producto similar mejoró a partir de 2002, disminuyó un 36 % durante el período considerado.
- (141) Los productores comunitarios incluidos en la muestra no tuvieron demasiadas dificultades para reunir capital, tal como queda demostrado por su capacidad de realizar inversiones durante el período considerado.

#### 3.4.6. Empleo, productividad y salarios

	2001	2002	2003	PI
Empleo	266	285	269	252
<i>Índice</i>	100	107	101	95
Productividad (en kg por trabajador)	70 643	86 463	80 427	86 159
<i>Índice</i>	100	122	114	122
Costes laborales (en EUR)	7 429 616	8 347 464	8 266 487	7 870 657
<i>Índice</i>	100	112	111	106
Costes laborales por empleado (en EUR)	33 887	34 704	36 341	37 350
<i>Índice</i>	100	102	107	110

- (142) En 2002, el empleo en la industria comunitaria se incrementó. Sin embargo, posteriormente registró una disminución constante, que se situó en un 5 % durante el período considerado. Esta evolución negativa coincide con la disminución de la producción a partir de 2002.
- (143) La productividad, expresada en kg de producción por trabajador, mejoró un 22 % a lo largo del período considerado, lo que demuestra capacidad y determinación en mantener y mejorar la competitividad.
- (144) El salario por empleado se incrementó un 10 % durante el período considerado. Dicho incremento refleja las primas por la mejora de la productividad y la compensación en concepto de inflación introducidas en los salarios de los trabajadores. Además, los costes laborales disminuyeron en términos absolutos a partir de 2002.

#### 3.4.7. Magnitud del margen de dumping y recuperación desde el dumping anterior

- (145) Habida cuenta del volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, los márgenes de dumping constatados no pueden considerarse irrelevantes.

- (146) Hasta principios de 2003, se mantuvieron en vigor medidas antidumping en relación con las importaciones del producto procedentes de la RPC, India, Malasia, la República de Corea, Taiwán y Tailandia. A pesar de todo, la industria de la Comunidad no llegó a recuperarse plenamente del dumping sufrido anteriormente, como se desprende del análisis de la evolución de la cuota de mercado, el volumen de ventas y el empleo. Esta situación quedó más patente que nunca tras la expiración de las anteriores medidas antidumping.

#### 3.4.8. Conclusión sobre el perjuicio

- (147) A lo largo del período considerado, la industria de la Comunidad incrementó su producción y su volumen de ventas, logró reducir existencias y continuó invirtiendo. No tuvo particulares dificultades a la hora de reunir capital y mejorar la productividad. Sus costes laborales disminuyeron en términos absolutos. Además, la industria comunitaria pudo elevar los precios durante el período de investigación a fin de mejorar la rentabilidad y el rendimiento de la inversión.
- (148) Ahora bien, esos aspectos positivos exigen una evaluación en contexto. El incremento de los precios y la mejora de la rentabilidad se consiguieron a expensas de una pérdida significativa de cuota de mercado por parte de la industria comunitaria, que fue del 14 % durante el período considerado, y que llegó a alcanzar el 26 % a partir de 2002. Concretamente, la disponibilidad de importaciones objeto de dumping más baratas hizo que los clientes optaran por fuentes de abastecimiento alternativas, y la industria de la Comunidad no pudo impedirlo.
- (149) Además, en consonancia con las conclusiones presentadas en relación con la cuota de mercado, a lo largo del período considerado, el crecimiento de la producción (15 %) y del volumen de ventas (7 %) de la industria de la Comunidad no alcanzó el ritmo de evolución del consumo, que fue mucho mayor (24 %). El empleo en la industria de la Comunidad disminuyó un 5 %, lo que explica la reducción de los costes laborales. Por otro lado, en términos generales, la rentabilidad de los productores comunitarios incluidos en la muestra no puede considerarse satisfactoria. Durante la mayor parte del período considerado, fue claramente insuficiente (con pérdidas o con un margen de beneficios muy escaso). Aunque durante el período de investigación la rentabilidad de los productores incluidos en la muestra mejoró (con un margen de beneficios del 4,3 %): i) sigue siendo inferior al margen mínimo del 5 % que la industria de la Comunidad debería obtener, en principio, en una situación de ausencia de dumping, y ii) puede atribuirse en gran medida a los efectos temporales del aumento de los precios del acero. La situación negativa que atraviesa la industria comunitaria se refleja, además, en la evolución mostrada por el flujo de caja.
- (150) Así pues, de forma global, los indicadores negativos superaron a los positivos, por lo que se concluye de forma provisional que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante a efectos del artículo 3, apartado 1, del Reglamento de base.

### F. CAUSALIDAD

#### 1. Introducción

- (151) De conformidad con lo dispuesto en el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping del producto afectado procedentes de los países afectados habían causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Al margen de las importaciones objeto de dumping, se examinaron también otros factores conocidos que pudieran estar causando un perjuicio a la industria de la Comunidad, a fin de evitar que este posible perjuicio se atribuyera a las importaciones mencionadas.

#### 2. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (152) A partir de 2003, los países afectados mejoraron significativamente su posición en el mercado. Puede observarse con claridad que el incremento del 58 % de su cuota de mercado coincidió con la disminución de la de la industria de la Comunidad. Además, el volumen de importaciones procedentes de los países afectados (incremento del 96 %) creció mucho más que el consumo en el mercado comunitario (24 %). Por último, como consecuencia del comercio desleal en forma de dumping, a raíz de la expiración de las medidas antidumping, a partir de 2003, el precio medio de importación de los países afectados fue notablemente inferior al nivel de precios de la industria comunitaria, por lo que se ejerció una presión en materia de precios.

Por tanto, se determinó de forma provisional que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados habían tenido una repercusión negativa importante sobre la situación de la industria comunitaria durante el período considerado, en particular, en términos de cuota de mercado y de volumen de ventas.

### 3. Incidencia de otros factores

#### 3.1. Importaciones procedentes de otros terceros países

Importaciones de terceros países	2001	2002	2003	PI
Volumen (en miles de kg)				
Suiza	3 901	3 218	3 971	3 970
<i>Índice</i>	100	82	102	102
Japón	2 825	2 600	3 062	1 612
<i>Índice</i>	100	92	108	57
Malasia	1 242	437	1 057	1 456
<i>Índice</i>	100	35	85	117
India	35	21	701	1 148
<i>Índice</i>	100	61	2 021	3 307
Noruega	681	384	406	438
<i>Índice</i>	100	56	60	64
República de Corea	40	36	109	221
<i>Índice</i>	100	89	271	549
Filipinas	89	28	59	80
<i>Índice</i>	100	31	66	89
Resto del mundo	2 833	2 011	2 150	2 574
<i>Índice</i>	100	71	76	91
Precio medio de importación (EUR por kg)				
Suiza	10,48	11,47	9,82	9,90
<i>Índice</i>	100	109	94	94
Japón	5,52	4,68	3,99	7,55
<i>Índice</i>	100	85	72	137
Malasia	3,20	3,15	2,62	2,70
<i>Índice</i>	100	98	82	84
India	6,20	10,69	1,76	1,91
<i>Índice</i>	100	172	28	31
Noruega	2,33	1,61	2,36	2,89
<i>Índice</i>	100	100	100	100
República de Corea	5,04	5,61	2,65	2,72
<i>Índice</i>	100	111	53	54
Filipinas	3,38	4,06	3,45	3,47
<i>Índice</i>	100	120	102	103
Resto del mundo	11,70	12,37	10,23	8,34
<i>Índice</i>	100	106	87	71

- (153) En conjunto, se redujeron las importaciones del producto objeto de investigación a partir de países distintos de los países afectados. De hecho, la cuota de mercado de estas otras importaciones disminuyó un 20 % durante el período considerado. Además, en promedio, el precio de importación de esos otros países fue notablemente mayor que el de los países afectados.
- (154) Dos exportadores alegaron que las importaciones procedentes de India, la República de Corea y Noruega alterarían cualquier relación causal que pudiera existir entre el perjuicio sufrido eventualmente por la industria de la Comunidad y las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.
- (155) Sin embargo, de acuerdo con los datos disponibles, ni las importaciones de la República de Corea (221 toneladas a 2,72 EUR/kg, en promedio, durante el período de investigación) ni las de Noruega (438 toneladas a 2,89 EUR/kg, en promedio, durante el período de investigación) podrían explicar el perjuicio causado a la industria comunitaria, debido a su escaso volumen y a sus niveles de precios. Cabe señalar, además, que durante el período considerado las importaciones procedentes de Noruega se redujeron un 36 %.
- (156) Por lo que respecta a la India, no obstante, puede observarse que, a partir de 2003, las importaciones aumentaron considerablemente (1 147,6 toneladas durante el período de investigación) y que sus precios fueron bajos (1,91 EUR/kg, en promedio). No puede descartarse que, durante el período de investigación, esas importaciones tuvieran cierta incidencia negativa sobre la situación de la industria de la Comunidad, concretamente, en términos de presión sobre los precios. Ahora bien, habida cuenta de lo relativamente exiguo del volumen de las importaciones de la India en comparación con el volumen de las importaciones procedentes de los países afectados, (27 400 toneladas, en promedio, a 2,41 EUR/kg), se concluyó que la incidencia de las importaciones indias (cuota de mercado durante el período de investigación del 1,4 %) no había sido lo suficientemente grande como para alterar la relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad. Por sí solas, las importaciones de la India no pueden explicar la significativa pérdida de cuota de mercado sufrida por la industria comunitaria, y, por lo que respecta al incremento del consumo, el aumento mucho menor de las ventas.
- (157) Pese a las alegaciones de los dos exportadores, el hecho de que las importaciones procedentes de la India no se sometieran a la presente investigación no constituye un trato discriminatorio a efectos del artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base. En este contexto, cabe señalar que, durante todo el período considerado y hasta el período de investigación, las importaciones originarias de la India fueron irrelevantes, a la luz del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. Las importaciones aumentaron exclusivamente durante el período de investigación, pero incluso entonces siguieron siendo relativamente escasas (con una cuota de mercado del 1,4 %). Además, es preciso indicar que, cuando se inició el presente procedimiento, la Comisión carecía de indicios razonables de que las importaciones originarias de la India hubiesen sido objeto de dumping.
- (158) Dado que las importaciones de Filipinas y Malasia habían quedado excluidas de la investigación, se pasó a analizar si habían alterado la relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad. No obstante, una vez excluidas las tuercas de la gama de productos afectados, las importaciones de otras SAI procedentes de Filipinas fueron manifiestamente irrelevantes (con una cuota de mercado del 0,1 % durante el período de investigación), con un nivel de precios bastante elevado (3,47 EUR/kg). Partiendo de estos datos, no se pudo determinar una incidencia negativa importante. En comparación con las importaciones procedentes de los países afectados, las importaciones de Malasia fueron, asimismo, inferiores en volumen y tuvieron, en promedio, un precio superior (1 456 toneladas a 2,70 EUR/kg, durante el período de investigación). Además, la cuota de mercado de las importaciones malasias disminuyó un 6 % durante el período considerado. Por consiguiente, aunque las importaciones de Malasia pudieran haber tenido una incidencia negativa sobre la situación de la industria comunitaria, se concluyó provisionalmente que ésta no habría sido lo suficientemente importante como para neutralizar los efectos negativos de las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados.
- (159) Así pues, se concluyó provisionalmente que las importaciones distintas de las originarias de los países afectados no habían alterado la relación causal entre el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad y las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.

### 3.2. Evolución del consumo en el mercado comunitario

- (160) El consumo del producto objeto de investigación en el mercado comunitario se incrementó un 24 % durante el período considerado. Así pues, el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no puede achacarse a una contracción de la demanda en el mercado comunitario.

### 3.3. Competitividad de la industria de la Comunidad

- (161) La industria de la Comunidad es un competidor importante en la fabricación del producto similar, tal como pone de manifiesto su cuota de mercado, y ha realizado constantes inversiones para mantener el nivel de desarrollo de su producción. De hecho, la productividad por trabajador llegó a mejorar un 22 % durante el período considerado. Frente a lo alegado por cuatro exportadores, esta mejora de la productividad de la industria comunitaria, que coincide con sus inversiones, demuestra que la política de inversión no puede explicar el perjuicio importante sufrido. Por el contrario, habida cuenta de la mejora de la productividad, las inversiones contribuyeron a minimizar el perjuicio. Por consiguiente, no se encontró ninguna prueba de que la relación causal entre las importaciones procedentes de los países afectados y el perjuicio sufrido por la industria comunitaria se hubiera visto alterada por la falta de competitividad.

### 4. Conclusión sobre la causalidad

- (162) Por tanto, se concluyó de forma provisional que las importaciones procedentes de los cinco países afectados tomadas en conjunto habían causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. No se pudo determinar ningún otro factor de alteración de la relación causal.

## G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

### 1. Introducción

- (163) Se examinó si existían razones convincentes que pudieran llevar a la conclusión de que, en este caso particular, la adopción de medidas provisionales no redundaría en interés de la Comunidad. Para ello, y de conformidad con el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión evaluó la probable repercusión de las medidas sobre todas las partes implicadas en la investigación. A fin de evaluar si la introducción de medidas redundaría en interés de la Comunidad, se enviaron cuestionarios a los usuarios e importadores del producto afectado y a los proveedores de las materias primas utilizadas en la fabricación del producto similar.

### 2. Interés de la industria de la Comunidad

- (164) La investigación ha demostrado que la industria de la Comunidad es viable y que puede competir en condiciones de mercado justas. Como se ha señalado anteriormente, la industria de la Comunidad dispone de importantes capacidades excedentarias para la fabricación del producto similar. La utilización de dichas capacidades favorecería el aumento de las ventas y de la cuota de mercado, el incremento del empleo y, finalmente, una rentabilidad apropiada y sostenible, a través del desarrollo de economías de escala. Sin embargo, las constantes presiones sobre los precios ejercidas por las importaciones del producto afectado en el mercado comunitario impiden tales mejoras. La imposición de medidas antidumping mitigaría los efectos de esa presión desleal sobre los precios.
- (165) Se considera que, de no adoptarse medidas que corrijan los efectos negativos de las importaciones objeto de dumping, la industria de la Comunidad seguirá teniendo que hacer frente a la subcotización y, por consiguiente, a la bajada de precios, con los efectos adversos que provocan sobre la cuota de mercado y el volumen de ventas del sector. Por consiguiente, se concluye que la imposición de medidas redundaría en interés de la industria de la Comunidad.

### 3. Intereses de los importadores/distribuidores

- (166) Los importadores/distribuidores desempeñan de forma casi exclusiva el papel de intermediarios entre los productores (dentro y fuera de la Comunidad) y los usuarios de SAI. Su poder de negociación y su capacidad para almacenar grandes cantidades de SAI inciden de forma significativa sobre los precios de esos productos.

- (167) Cuatro de los importadores/distribuidores incluidos en la muestra respondieron al cuestionario. Sin embargo, sólo dos de ellos remitieron información completa. Esos dos importadores representaban aproximadamente el 14 % de las importaciones comunitarias del producto afectado durante el período de investigación. Además, una asociación alemana de importadores y distribuidores presentó observaciones. Más adelante se celebró una audiencia con los importadores/distribuidores y esta asociación.
- (168) Los importadores/distribuidores de la Comunidad no son partidarios de la imposición de medidas. Los importadores/distribuidores que cooperaron y su asociación alegaron que su imposición incrementaría los precios al usuario y, además, que el producto afectado y el producto similar fabricado por la industria de la Comunidad no siempre son comparables. Por otro lado, dichas medidas irían en detrimento de las empresas y los trabajadores del sector.
- (169) Sin embargo, de acuerdo con la información recibida, parece que los importadores distribuidores adquieren el producto objeto de la investigación de diversas fuentes dentro y fuera de la Comunidad, o sea, también de la industria comunitaria. Dado que no existen diferencias fundamentales en términos de calidad o de categoría entre el producto importado de los países afectados y el producto similar obtenido a partir de otras fuentes, se considera, provisionalmente, que los importadores/distribuidores de la Comunidad no deberían tener problemas para obtener el producto en caso de que se impusieran las medidas antidumping, habida cuenta, en particular, del gran número de productores alternativos. Además, los importadores no documentaron su alegación, según la cual la imposición de medidas antidumping tendría una importante repercusión sobre el empleo, tanto más cuanto que las actividades de importación no requieren una gran mano de obra. En cuanto al aumento de los precios que provocaría la imposición de medidas antidumping provisionales, cabe señalar que las medidas que estuvieron en vigor entre 1997 y 2003 no pusieron en peligro la situación económica de los importadores/distribuidores. Además, a juzgar por las respuestas a los cuestionarios, a lo largo del período considerado el margen de beneficios de los importadores pareció situarse muy por encima de la rentabilidad de la industria de la Comunidad. En tales circunstancias, no parece que, como consecuencia de la imposición de medidas, todo incremento de los precios vaya a repercutirse automáticamente a los usuarios.
- (170) Aunque los importadores/distribuidores no estén a favor de la imposición de medidas, puede concluirse, basándose en la información disponible, que cualquier ventaja que puedan obtener de su no imposición quedará compensada por el interés de la industria de la Comunidad de corregir las prácticas comerciales injustas o perjudiciales de los países afectados.

#### **4. Interés de los proveedores de materias primas**

- (171) A fin de evaluar el probable efecto de las medidas antidumping sobre los proveedores de materias primas de la industria de la Comunidad, se enviaron cuestionarios a todas las empresas conocidas del sector. En total, se remitieron nueve cuestionarios y se recibió una respuesta. El proveedor que respondió, un productor de acero inoxidable, era partidario de la imposición de medidas. Aunque la industria de la Comunidad no sea uno de sus principales clientes, contribuye en cualquier caso al empleo y a la rentabilidad de su empresa. Si la industria de la Comunidad redujera o, llegara a suspender la fabricación del producto similar, los proveedores de materias primas perderían parte de su actividad empresarial.
- (172) Por consiguiente, y a falta de información que afirme lo contrario, se concluye que la imposición de medidas antidumping redundaría en interés de los proveedores de materias primas.

#### **5. Interés de los usuarios y los consumidores**

- (173) Las asociaciones de consumidores no se han dado a conocer ni han facilitado información, infringiendo lo dispuesto en el artículo 21, apartado 2, del Reglamento de base. Por tanto, y dado que las SAI se utilizan fundamentalmente en el montaje de productos al final de la cadena de fabricación, el análisis se ha limitado al efecto que las medidas podrían tener sobre los usuarios. Las SAI se emplean en sectores muy diversos, como, por ejemplo, el de la automoción, la construcción naval y la edificación, los sectores químico, farmacéutico y médico y el sector de la alimentación. Se enviaron cuestionarios a doce usuarios comunitarios del producto afectado. La Comisión solicitó, entre otras cosas, que remitiesen comentarios sobre si la imposición de medidas antidumping redundaría en interés de la Comunidad y la forma en que dichas medidas les afectarían. Se recibió la respuesta de un fabricante de material móvil. Éste señalaba que el producto objeto de la investigación representaba menos del 1 % de los costes totales de sus productos acabados.

- (174) Teniendo en cuenta que los usuarios podrían obtener el producto objeto de la investigación no sólo de los países afectados sino también de otras fuentes, y dada la incidencia marginal de las SAI sobre los costes de los productos en la última fase de producción, no se pudo determinar que existiera un perjuicio importante para los usuarios.

## 6. Conclusión

- (175) Una vez examinados los intereses de las diversas partes involucradas, se concluye, de forma provisional, que, desde la perspectiva del interés comunitario general, no hay ningún interés que supere el de la industria de la Comunidad de imponer medidas provisionales a fin de eliminar los efectos de falseamiento del comercio causados por las importaciones objeto de dumping.

## H. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (176) A la luz de las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés comunitario, parece oportuno imponer medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping causen mayor perjuicio a la industria de la Comunidad. A fin de determinar el nivel de dichas medidas, se han tenido en cuenta los márgenes de dumping observados durante el período de investigación y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

### 1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (177) El aumento de precio necesario para eliminar el perjuicio se determinó empresa por empresa, comparando el precio medio ponderado de importación del producto afectado con el precio no perjudicial del producto similar vendido por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. La diferencia de precios se expresó como porcentaje del valor cif de importación.
- (178) El precio no perjudicial se obtuvo tomando el coste de producción ponderado de la industria de la Comunidad y agregándole un margen de beneficios del 5 %. Éste se considera provisionalmente el margen de beneficios que la industria de la Comunidad podría conseguir de no existir importaciones objeto de dumping. Refleja el margen de beneficios que podría lograrse en relación con grupos de productos similares de la industria comunitaria no sujetos a competencia desleal, por ejemplo, las sujeciones no clasificadas en los códigos NC de la gama de productos de la presente investigación.

### 2. Derecho antidumping provisional

- (179) A la luz de todo lo expuesto anteriormente, se considera que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, debería establecerse un derecho antidumping provisional sobre las importaciones procedentes de los países afectados. El nivel de ese derecho debe corresponderse con los márgenes de dumping determinados, o con el nivel de eliminación del perjuicio, si este último fuese inferior (artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base).
- (180) Por lo que respecta al nivel del derecho, en el caso de dos productores exportadores que cooperaron (uno de Taiwán y otro de la RPC), se observó que el nivel de eliminación del perjuicio era inferior al margen de dumping. En esos casos, el nivel del derecho debe limitarse al nivel de eliminación del perjuicio. En todos los demás casos, el nivel del derecho debe fijarse al nivel del margen de dumping determinado. El tipo del derecho antidumping provisional para los países afectados deberá ser el siguiente:

Países	Productor exportador	Tipo del derecho antidumping
República Popular China	Tengzhou Tengda Stainless Steel Product Co., Ltd, Tengzhou City	11,4 %
	Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang	12,2 %
	Demás empresas	27,4 %
Indonesia	PT. Shye Chang Batam Indonesia, Batam	9,8 %
	Demás empresas	24,6 %
Taiwán	Arrow Fastener Co. Ltd, Taipei	15,2 %
	Jin Shing Stainless Ind. Co. Ltd, Tao Yuan	8,8 %
	Min Hwei Enterprise Co., Kaohsiung	16,1 %
	Tong Hwei Enterprise Co., Ltd, Kaohsiung	16,1 %
	Yi Tai Shen Co. Ltd, Tainan	11,4 %
	Productores exportadores que han cooperado no incluidos en la muestra	15,8 %
	Demás empresas	23,6 %
Tailandia	A.B.P. Stainless Fastener, Co., Ltd, Ayutthaya	15,9 %
	Bunyat Industries 1998 Co. Ltd, Samutsakorn	10,8 %
	Dura Fasteners Co., Ltd, Samutprakarn	14,6 %
	Siam Screws (1994) Co. Ltd, Samutsakorn	11,0 %
	Demás empresas	15,9 %
Vietnam	Todas las empresas	7,7 %

- (181) Los tipos de derecho antidumping individuales por empresa especificados en el presente Reglamento se han establecido sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación en relación con dichas empresas. Esos tipos de derecho (por oposición al derecho nacional aplicable a «todas las demás empresas») son aplicables exclusivamente a las importaciones de productos originarios de los países afectados y producidos por esas empresas y, por tanto, por las personas jurídicas citadas específicamente. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, 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».
- (182) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos de derecho antidumping individuales (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) deberá enviarse inmediatamente a la Comisión <sup>(1)</sup> con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción y venta. La Comisión, cuando proceda y tras consultar al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento, poniendo al día la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.

#### I. DISPOSICIONES FINALES

- (183) En aras de la buena gestión, deberá fijarse un plazo durante el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio puedan comunicar sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia. Por otra parte, es preciso señalar que las conclusiones sobre el establecimiento de derechos a efectos del presente Reglamento son provisionales y susceptibles de reconsideración con motivo del establecimiento del derecho definitivo.

<sup>(1)</sup> Comisión Europea  
Dirección General de Comercio  
Dirección B  
J-79 5/17  
Rue de la Loi/Wetstraat 200  
B-1049 Bruxelles/Brussel.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas sujeciones de acero inoxidable y sus partes, clasificadas en los códigos NC 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, y 7318 15 70 originarias de la República Popular China, Indonesia, Taiwán, Tailandia y Vietnam.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad de los productos fabricados por los productores exportadores taiwaneses enumerados en el anexo será del 15,8 % (código TARIC adicional A649).

3. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad de los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, no despachados de aduana, será el siguiente:

Países	Productor exportador	Tipo del derecho antidumping	Código TARIC adicional
República Popular China	Tengzhou Tengda Stainless Steel Product Co., Ltd, Tengzhou City	11,4	A650
	Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang	12,2	A651
	Demás empresas	27,4	A999
Indonesia	PT. Shye Chang Batam Indonesia, Batam	9,8	A652
	Demás empresas	24,6	A999
Taiwán	Arrow Fastener Co. Ltd, Taipei	15,2	A653
	Jin Shing Stainless Ind. Co. Ltd, Tao Yuan	8,8	A654
	Min Hwei Enterprise Co., Kaohsiung	16,1	A655
	Tong Hwei Enterprise Co., Ltd, Kaohsiung	16,1	A656
	Yi Tai Shen Co. Ltd, Tainan	11,4	A657
	Todas las empresas distintas de las arriba indicadas y las enumeradas en el anexo	23,6	A999
Tailandia	A.B.P. Stainless Fastener, Co., Ltd, Ayutthaya	15,9	A658
	Bunyat Industries 1998 Co. Ltd, Samutsakorn	10,8	A659
	Dura Fastener Co., Ltd, Samutprakarn	14,6	A660
	Siam Screws (1994) Co. Ltd, Samutsakorn	11,0	A661
	Demás empresas	15,9	A999
Vietnam	Todas las empresas	7,7	—

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.
5. A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

#### *Artículo 2*

No obstante lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán solicitar la comunicación de 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 artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes afectadas podrán realizar 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 la Unión Europea*.

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 20 de mayo de 2005.

*Por la Comisión*  
Peter MANDELSON  
*Miembro de la Comisión*

---

## ANEXO

**(Código TARIC adicional: A649)**

A-STAINLESS INTERNATIONAL CO LTD, Taipei  
BOLTUN CORPORATION, Tainan  
CHAEN WEI CORPORATION, Taipei  
CHIAN SHYANG ENT CO LTD, Chung-Li City  
CHONG CHENG FASTENER CORP., Tainan  
DIING SEN FASTENERS & INDUSTRIAL CO LTD, Taipei  
DRAGON IRON FACTORY CO LTD, Kaohsiung  
EXTEND FORMING INDUSTRIAL CORP. LTD, Lu Chu  
FORTUNE BRIGHT INDUSTRIAL CO LTD, Lung Tan Hsiang  
FWU KUANG ENTERPRISES CO LTD, Tainan  
HSIN YU SCREW ENTERPRISE CO LTD, Taipin City  
HU PAO INDUSTRIES CO LTD, Tainan  
J C GRAND CORPORATION, Taipei  
JAU YEOU INDUSTRY CO LTD, Kangshan  
JOHN CHEN SCREW IND CO LTD, Taipei  
KUOLIEN SCREW INDUSTRIAL CO LTD, Kwanmiao  
KWANTEX RESEARCH INC, Taipei  
LIH LIN ENTERPRISES & INDUSTRIAL CO LTD, Taipei  
LIH TA SCREW CO LTD, Kweishan  
LU CHU SHIN YEE WORKS CO LTD, Kaohsiung  
M & W FASTENER CO LTD, Kaohsiung  
MULTI-TEK FASTENERS & PARTS MANUFACTURER CORP., Tainan  
NATIONAL AEROSPACE FASTENERS CORP., Ping Jen City  
QST INTERNATIONAL CORP., Tainan  
SEN CHANG INDUSTRIAL CO LTD, Ta-Yuan  
SPEC PRODUCTS CORP., Tainan  
SUMEKO INDUSTRIES CO LTD, Kaohsiung  
TAIWAN SHAN YIN INTERNATIONAL CO LTD, Kaohsiung  
VIM INTERNATIONAL ENTERPRISE CO LTD, Taichung  
YEA-JANN INDUSTRIAL CO LTD, Kaohsiung  
ZONBIX ENTERPRISE CO LTD, Kaohsiung  
ZYH YIN ENTERPRISE CO LTD, Kaohsiung

---