

I

(Actos adoptados en aplicación de los Tratados CE/Euratom cuya publicación es obligatoria)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO (CE) Nº 91/2009 DEL CONSEJO

de 26 de enero de 2009

por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados elementos de fijación de hierro o acero originarios de la República Popular China

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

- (3) El 9 de noviembre de 2007 se inició el procedimiento con la publicación de un anuncio de inicio ⁽²⁾ en el *Diario Oficial de la Unión Europea* («el anuncio de inicio»).

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

2. No imposición de medidas provisionales

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 9,

- (4) Dada la necesidad de seguir examinando algunos aspectos de la investigación, se decidió proseguir con ella sin imponer medidas provisionales a la importación de determinados elementos de fijación de hierro o acero de la RPC.

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

- (5) El 4 de agosto de 2008 se proporcionó a todas las partes interesadas un documento informativo en el que se detallaban las conclusiones preliminares de la investigación en la fase en que se encontraba («el documento informativo») y se invitaba a las partes a que comentaran dichas conclusiones.

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 26 de septiembre de 2007, la Comisión recibió una denuncia presentada de conformidad con el artículo 5 del Reglamento (CE) nº 384/96 («el Reglamento de base») por European Industrial Fasteners Institute (EIFI, «el denunciante») en nombre de productores que representan una parte importante, en este caso más del 25 %, del total de la producción comunitaria de determinados elementos de fijación de hierro o acero.
- (2) Dicha denuncia incluía pruebas de dumping con respecto a determinados elementos de fijación de hierro o acero de la República Popular China (RPC) y del importante perjuicio resultante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

- (6) Después de esa fecha la investigación prosiguió, atendiendo, entre otras cosas, a los aspectos relacionados con los intereses de la Comunidad, y se llevó a cabo un análisis en profundidad del ámbito de productos afectados y de la comparabilidad de estos productos, aspectos ambos puestos en entredicho por varias partes interesadas.

3. Partes afectadas por el procedimiento

- (7) El inicio del procedimiento se anunció oficialmente a los productores comunitarios denunciantes, a otros productores comunitarios, a los productores exportadores, a los importadores, a los usuarios, a las asociaciones notoriamente afectadas y a los representantes del Gobierno de la RPC. Se dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer por escrito sus puntos de vista y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO C 267 de 9.11.2007, p. 31.

- (8) Varias partes interesadas dieron a conocer sus puntos de vista por escrito, en particular por lo que se refiere a la elección del país análogo, a las diferencias de tipo y calidad entre los elementos de fijación chinos y los producidos y vendidos por los productores comunitarios, a la posición de los denunciantes y a los aspectos relacionados con el perjuicio y los intereses de la Comunidad. Además, se concedió una audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron que existían razones concretas para ser oídas.
- (9) Todas las partes interesadas (productores comunitarios, importadores comunitarios y productores exportadores chinos) que habían hecho observaciones acerca del ámbito de productos afectados asistieron a una reunión contradictoria organizada el 18 de septiembre de 2008 conforme al artículo 6, apartado 6, del Reglamento de base, bajo los auspicios del Consejero Auditor («la reunión contradictoria»).
- (10) Habida cuenta del elevado número de productores exportadores de la RPC y de productores e importadores comunitarios, en el anuncio de inicio se dispuso que se recurriría al muestreo para determinar el dumping y el perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.

4. Muestreo

4.1. Muestreo de los productores exportadores de la RPC

- (11) Como se ha dicho anteriormente, a la vista del elevado número de productores exportadores de la RPC, en el anuncio de inicio se propuso recurrir al muestreo de acuerdo con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base.
- (12) Para que la Comisión pudiera decidir si era necesario recurrir al muestreo y, de ser así, 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 interiores, así como los nombres y las actividades de todas sus empresas vinculadas que participaran en la producción o la venta del producto afectado. También se consultó a las autoridades de la RPC.
- (13) En total, 120 empresas o grupos de empresas de la RPC se manifestaron y proporcionaron la información solicitada en el plazo establecido. Sin embargo, de los datos presentados se desprendía que algunas de estas empresas o grupos de empresas no producían ellos mismos elementos de fijación, y algunos de ellos daban cuenta de exportaciones a la Comunidad de elementos de fijación que estaban producidos por empresas vinculadas. Aquellas empresas o grupos de empresas que producían y

exportaban a la Comunidad el producto afectado durante el período de investigación y habían manifestado el deseo de participar en el muestreo se consideraron empresas cooperantes y se tuvieron en cuenta en la selección de la muestra. Fueron 110 de las 120 empresas o grupos que se dieron a conocer tras el inicio.

- (14) Se consideró que los productores exportadores que no se habían dado a conocer en el plazo mencionado no cooperaban con la investigación.
- (15) De acuerdo con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, se seleccionó a los exportadores con el mayor volumen de exportaciones a la Comunidad, a fin de alcanzar el máximo volumen representativo de exportaciones que podría razonablemente investigarse en el tiempo disponible.
- (16) Sobre esta base se seleccionó una muestra de nueve productores exportadores o grupos chinos. Las empresas seleccionadas representaban el 61 % de las exportaciones del producto afectado realizadas por las empresas cooperantes a la Comunidad, y el 39 % de todas las exportaciones procedentes de la RPC.
- (17) De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se dio a los productores exportadores cooperantes y a las autoridades de la RPC una oportunidad para hacer observaciones acerca de la selección de la muestra.
- (18) Una serie de exportadores chinos argumentaron que deberían haber sido incluidos en la muestra por circunstancias particulares relacionadas con sus empresas, como el hecho de que fabricaran tipos de productos específicos que supuestamente no producían las empresas seleccionadas para la muestra. Sin embargo, los tipos de elementos de fijación de hierro o acero fabricados por los productores no formaban parte de los criterios de selección de la muestra. Como se ha dicho en el considerando 15, el criterio seguido fue el de los exportadores con el máximo volumen de exportaciones a la Comunidad. Esto está en consonancia con los requisitos del artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base.
- (19) Se enviaron cuestionarios a las empresas incluidas en la muestra, a los que todas ellas respondieron dentro de los plazos establecidos.
- (20) Cinco empresas no seleccionadas en la muestra enviaron respuestas al cuestionario con el fin de solicitar un examen individual en aplicación del artículo 9, apartado 6, y el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Cuatro de estas solicitudes fueron aceptadas. La solicitud de la otra empresa fue rechazada, ya que no fabrica ella misma el producto afectado.

(21) Tras la divulgación definitiva de la información, un exportador argumentó que las empresas investigadas individualmente deberían contar como parte de la muestra a efectos de la aplicación del artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base. Otro arguyó que la Comisión debería haber ampliado la muestra original en lugar de aceptar peticiones de examen individual al amparo del artículo 17, apartado 3. A este respecto debe observarse que la muestra sigue considerándose suficientemente representativa. Incluso sin contar con la cooperación de cuatro de las empresas incluidas en la muestra, como se menciona en el considerando 62, el resto de las empresas muestreadas representaban el 54 % del total de las exportaciones del producto afectado realizadas por las empresas cooperantes a la Comunidad. Además, por razones de objetividad y transparencia, se considera apropiado seleccionar una muestra al principio del procedimiento y mantenerla a lo largo del mismo, a no ser que haya razones para pensar que ha dejado de ser representativa. Finalmente, por las mismas razones debe considerarse el ejercicio de muestreo como algo distinto y aparte de la concesión del examen individual al amparo del artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base.

4.2. Muestreo de los productores comunitarios

(22) Como se ha dicho anteriormente, a la vista del elevado número de productores de la Comunidad, en el anuncio de inicio se propuso recurrir al muestreo de acuerdo con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base.

(23) Para que la Comisión pudiera decidir si era necesario recurrir al muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, se pidió a los productores comunitarios que se dieran a conocer en un plazo de 15 días a partir del inicio de la investigación y que facilitaran información básica sobre su producción y sus ventas, así como los nombres y las actividades de todas sus empresas vinculadas que participan en la producción o la venta del producto afectado.

(24) Un total de 46 productores comunitarios que producían en la Comunidad el producto afectado durante el período de investigación y expresaron su deseo de ser incluidos en la muestra durante dicho período fueron considerados empresas cooperantes y tenidos en cuenta en la selección de la muestra.

(25) Estos productores comunitarios representaban más del 30 % de la producción estimada de la Comunidad en 2006. Se considera por tanto que constituyen la industria de la Comunidad, según se menciona en el considerando 114.

(26) Algunos importadores de la Comunidad, al igual que algunos productores exportadores, pusieron en entredicho la cuestión de la posición de la industria de la Comunidad. De hecho, hubo partes interesadas que, tras publicarse el anuncio de inicio, proporcionaron listas de productores comunitarios a los que supuestamente

no se había consultado ni con respecto a si apoyaban el procedimiento, ni con respecto a nada con él relacionado. En consecuencia, se envió a todos esos productores un cuestionario. Por otro lado, varias empresas se dieron a conocer por iniciativa propia, sin haber recibido el cuestionario. Sin embargo, ninguna de las respuestas recibidas de estos productores redujo el nivel mencionado en el considerando previo con respecto a la posición. De hecho, muchas de estas empresas apoyaban la denuncia.

(27) De acuerdo con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, se seleccionó en la muestra, de entre los productores de la Comunidad que constituyen la industria comunitaria, a aquellos con un mayor volumen de producción, a fin de alcanzar el máximo volumen representativo de la producción del producto similar en la Comunidad que podría razonablemente investigarse en el tiempo disponible.

(28) Sobre esta base, se seleccionó una muestra de siete productores. Las empresas seleccionadas reúnen en torno al 70 % de la producción de la industria de la Comunidad. Después de que se considerara que uno de los productores incluidos en la muestra no cooperaba, este porcentaje se redujo a cerca del 65 %.

(29) De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se dio a los productores comunitarios cooperantes la oportunidad de hacer observaciones acerca de la selección de la muestra. No se recibió ningún comentario que justificara una modificación de la muestra.

(30) Se enviaron cuestionarios a las empresas incluidas en la muestra, a los que todas ellas respondieron dentro de los plazos establecidos.

4.3. Muestreo de los importadores comunitarios

(31) Como se ha dicho anteriormente, a la vista del elevado número de importadores de la Comunidad, en el anuncio de inicio se propuso recurrir al muestreo de acuerdo con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base.

(32) Para que la Comisión pudiera decidir si era necesario recurrir al muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, se pidió a los importadores comunitarios 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 importaciones y ventas, así como los nombres y las actividades de todas sus empresas vinculadas que participan en la producción o la venta del producto afectado.

(33) Se dieron a conocer y presentaron la información solicitada en el plazo establecido un total de 45 empresas o grupos de empresas de la Comunidad, lo que representa cerca del 29 % del volumen total importado en la Comunidad.

(34) De acuerdo con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, se seleccionó a los importadores comunitarios con el mayor volumen de ventas, a fin de alcanzar el máximo volumen representativo que podía razonablemente investigarse. Por tanto, se seleccionó para que formaran parte de la muestra a los siete mayores importadores en cuanto a volumen de ventas. Se enviaron cuestionarios a las empresas incluidas en la muestra, a los que todas ellas respondieron dentro de los plazos establecidos.

5. Trato de economía de mercado y trato individual

(35) Para que los productores exportadores de la RPC pudieran solicitar, si lo deseaban, un trato de economía de mercado o un trato individual, se enviaron formularios de solicitud a los productores exportadores chinos manifiestamente afectados, a las asociaciones de exportadores conocidas y a las autoridades de la RPC. 106 productores exportadores solicitaron un trato de economía de mercado con arreglo al artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base. Todas estas empresas solicitaron también el trato individual en caso de que la investigación determinara que no reunían las condiciones para disfrutar del trato de economía de mercado. Otras dos empresas solicitaron únicamente el trato individual. Las nueve empresas seleccionadas en la muestra solicitaron tanto el trato de economía de mercado como el individual.

6. Cuestionarios e inspecciones *in situ*

(36) Se enviaron cuestionarios a los productores exportadores muestreados de la RPC y a los cuatro productores exportadores de la RPC que solicitaron y obtuvieron un examen individual, así como a los productores e importadores comunitarios muestreados y a los usuarios de la Comunidad. Se recibieron respuestas de los nueve productores exportadores muestreados de la RPC, de los cuatro productores exportadores a los que se concedió un examen individual, de un exportador de la RPC no seleccionado en la muestra que solicitó, pero finalmente no obtuvo, un examen individual, como se menciona en el considerando 20, de siete productores comunitarios muestreados, de siete importadores no vinculados muestreados, de tres usuarios y de dos productores del país análogo, India.

(37) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar la existencia del dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Comunidad, y llevó a cabo verificaciones en las instalaciones de las siguientes empresas:

a) Productores comunitarios

- A. Agrati SpA, Milano, (Italia),
- Societa Bulloneria Europea SpA, Monfalcone y Reggio Emilia, (Italia),

- Fontana Luigi SpA y LOBO SpA, Milano, (Italia),
- Finnveden Bulten, AB Göteborg, (Suecia),
- Fabryca Śrub w Łańcucie Śrubex S.A, Łancut (Polonia),
- Growermetal SRL, Lecco, (Italia),
- Invitea SpA, Milano, (Italia).

b) Productores exportadores y empresas vinculadas de la RPC

- Changshu City Standard Parts Factory y Changshu British Shanghai International Fastener Co. Ltd, Changshu,
- Zhangjiagang City Jinli Standard Fastener Co. Ltd, Zhangjiagang, y
- Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd, Ningbo,
- Ningbo Jinding Fastening Piece Co., Ltd, Ningbo,
- Kunshan Chenghe Standard Component Co., Ltd, Kunshan,
- Pol Shin Fastener (ZheJiang) Co., Ltd, Jiashan,
- Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd y Shanghai Prime Machinery Co., Ltd, Shanghai,
- Zhejiang Zhapu Industrial Co., Ltd, Jiaying Washan Fasteners Co., Ltd y Zhejiang WB Auto Fasteners Co., Ltd, Jiaying,
- Eastport Fastener Manufacturing Co., Ltd, Ningbo,
- CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd, Taicang,
- Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd, Dongguan City,
- Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd, Yantai,
- Zhejiang Guanglong Hardware and Plastic Co., Ltd, y Zhejiang Guanglong Plating Machinery & Product Co., Ltd, Anji.

- c) Empresas vinculadas de la Comunidad
- Celo SA, Barcelona, España.
- d) Empresa vinculada de Taiwán
- Sunny Corp., Taipei.
- e) Importadores no vinculados de la Comunidad
- Adolf Würth GmbH, Kunzelsau, Alemania,
 - Chaves Bilbao, SA, Larrabetzu, España,
 - FM Bulloneria Viterie SpA, Reggio Emilia, Italia,
 - F. Reyher Nchfg. GmbH & CO KG, Hamburg, Alemania,
 - Hexstone Ltd t/a Owlett Jatón, Stone, Reino Unido,
 - VIPA SpA, Reggio Emilia, Italia.
- (38) Puesto que era necesario establecer un valor normal para los productores exportadores de la RPC a los que no se podía conceder un trato de economía de mercado, se procedió a determinar el valor normal sobre la base de los datos del país análogo (India) efectuando una verificación en los locales de las siguientes empresas:
- f) Productores del país análogo, India
- Pooja Forge Ltd, Faridabad,
 - Mohindra Fasteners Ltd, Nueva Delhi.
- (41) Normalmente, el producto afectado se declara con los códigos de la nomenclatura combinada 7318 12 90, 7318 14 91, 7318 14 99, 7318 15 59, 7318 15 69, 7318 15 81, 7318 15 89, ex 7318 15 90, ex 7318 21 00 y ex 7318 22 00.
- (42) Los elementos de fijación se emplean para unir mecánicamente dos o más elementos en obras de construcción, ingeniería, etc., y son utilizados por una amplia variedad de sectores industriales, al igual que los consumidores. Atendiendo a sus características físicas y técnicas básicas y a sus usos finales, se considera que, a los efectos del procedimiento, todos los elementos de fijación constituyen un único producto. En el marco de las mismas normas nacionales o internacionales, los elementos de fijación deben presentar las mismas características físicas y técnicas básicas, en concreto por lo que se refiere a resistencia, tolerancia, acabado y revestimiento.
- (43) Durante la investigación, y especialmente en la reunión contradictoria, varios importadores o productores exportadores de la RPC argumentaron que algunos tipos de tornillos, arandelas o pernos de poca resistencia deberían excluirse del ámbito de productos objeto de la investigación, ya que ni los produce la industria de la Comunidad ni son similares a sus productos típicos. A este respecto, la investigación puso de manifiesto que la industria de la Comunidad tiene una producción significativa de los mismos o similares elementos de fijación. Además, el Reglamento de base no exige que los productos exportados sean idénticos a todos los aspectos para ser considerados un único producto a efectos de la investigación. Hubo pues que rechazar los argumentos esgrimidos.

7. Período de investigación

- (39) La investigación del dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 2006 y el 30 de septiembre de 2007 («el período de investigación»). Con respecto a las tendencias pertinentes para evaluar el perjuicio, se analizaron datos que cubrían el período que va del 1 de enero de 2003 al final del período de investigación («el período considerado»).
- (44) Un distribuidor comunitario, en particular, argumentó que habría que excluir del ámbito de la investigación los tornillos para madera, pues supuestamente: i) la industria de la Comunidad no los fabrica en grandes cantidades, y ii) los productores comunitarios especializados en tornillos para madera no están a favor del procedimiento. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que existe una producción suficiente de tornillos para madera entre los productores comunitarios, incluidos algunos de los que apoyan el procedimiento. Además, hay que recordar que el nivel mínimo de apoyo que dispone el Reglamento de base no se requiere para cada tipo de producto y que esto no puede servir de base para definir el ámbito de productos objeto de la investigación. Por tanto, deben rechazarse estos argumentos.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (40) El producto afectado lo constituyen determinados elementos de fijación de hierro o acero, pero no de acero inoxidable, a saber, tornillos para madera (salvo tirafon-

- (45) Otro distribuidor comunitario argumentó que los elementos de fijación destinados al segmento de mercado del bricolaje deberían excluirse del ámbito de la investigación, pues supuestamente no son intercambiables con los producidos por la industria de la Comunidad y son el producto de un «ramo de la industria» aparte. Tras la divulgación de la información, este distribuidor solicitó y obtuvo una audiencia adicional en el transcurso de la cual reiteró sus argumentos de que los elementos de fijación para bricolaje pueden diferenciarse claramente de los demás productos y de que carecen de importancia para la industria de la Comunidad. En primer lugar, hay que tener presente que los elementos de fijación para bricolaje no son, en lo fundamental, distintos de otros destinados a un uso más profesional, y que los elementos de fijación utilizados en bricolaje o de uso profesional o industrial constituyen, en gran medida, categorías coincidentes. El mismo distribuidor describió algunas de las características típicas de los elementos de fijación para bricolaje, como las relacionadas con el embalaje, la resistencia, el marcado o el revestimiento, y argumentó que, sobre esa base, los elementos de fijación para el segmento de mercado del bricolaje podían distinguirse de los que estaban destinados a un uso en otros segmentos. Sin embargo, se consideró que esas características no bastaban para establecer una diferencia clara entre unos y otros. Por último, durante la investigación, y especialmente en la reunión contradictoria, los representantes de la industria de la Comunidad ofrecieron ejemplos de empresas comunitarias que producen tornillos y elementos de fijación estándar, entre los que habría que contar los elementos de fijación para bricolaje. También se afirmó que los demás productores comunitarios poseen capacidad técnica para producir esos elementos de fijación si las condiciones de mercado lo permitiesen. Hubo pues que rechazar los argumentos esgrimidos por este distribuidor.
- (46) Un productor comunitario de anclajes importaba de la RPC los expansionadores empleados en la fabricación de dichos anclajes y argumentó que, hasta donde ellos sabían, en la Comunidad no existen instalaciones de producción de expansionadores. Además, alegaron que los expansionadores no deberían incluirse en el ámbito de productos afectados, pues no pueden utilizarse como un tornillo normal. Sin embargo, la investigación reveló que los expansionadores comparten las mismas características físicas básicas de otros elementos de fijación y que la industria de la Comunidad sí los fabrica. La empresa en cuestión no contestó estas conclusiones. Por consiguiente, no hubo razones para excluir estos productos del ámbito de productos afectados.
- (47) Dos productores comunitarios argumentaron que los elementos de fijación sin cabeza y los elementos de fijación «hembra» deberían incluirse en el ámbito de la investigación, puesto que tienen características físicas similares a las del producto afectado y sufren también el perjuicio de las importaciones procedentes de la RPC. A este respecto, debe destacarse que esos productos no se incluyeron en

el ámbito de la denuncia mencionada en el considerando 1 y, por tanto, no hay información sobre ellos en el expediente de investigación. Así pues, no es posible aceptar en esta fase ese tipo de cambios en el ámbito de productos objeto de la investigación.

2. Producto similar

- (48) Varias partes alegaron que los elementos de fijación fabricados en la RPC para su exportación a la Comunidad no eran comparables a los fabricados por la industria de la Comunidad, y que estos últimos se utilizan en aplicaciones distintas a las de aquellos, por lo que no suponen una competencia directa. En particular, alegaron que la mayoría de los elementos de fijación producidos en la RPC: i) son productos estándar (principalmente de las clases de resistencia 4.8 a 8.8) que no poseen ninguna característica especial en cuanto a la materia prima, la resistencia, el revestimiento o los aspectos relacionados con la certificación o la seguridad, ii) se destinan a aplicaciones menos exigentes (uso no profesional y distribución general), y no a aplicaciones de alta tecnología, y iii) no cumplen los requisitos estrictos de usuarios finales específicos como la industria de la automoción, química o aeroespacial. Esas alegaciones se hicieron en varios escritos presentados y en la reunión contradictoria. Asimismo se enunciaron en un escrito presentado por las autoridades de la RPC.
- (49) Algunos importadores y sus asociaciones alegaron también, durante la reunión contradictoria, que los elementos de fijación fabricados en la RPC se vendían a precios siempre más bajos que los producidos por la industria de la Comunidad, y que esto demostraba que los fabricados en China y en la Comunidad tenían aplicaciones diferentes. Asimismo, apuntaron en apoyo de su alegación que la industria de la Comunidad había sido capaz de incrementar tanto su volumen de ventas como el precio unitario de venta medio, aun cuando las importaciones procedentes de la RPC habían aumentado significativamente durante el mismo período.
- (50) A ese respecto hay que recordar que, en la reunión contradictoria, todas las partes reconocieron que en la industria de elementos de fijación hay una diferencia importante entre los estándar y los llamados «especiales». Los productos estándar se describen con detalle en normas industriales como las del Deutsches Institut für Normung (DIN), el instituto alemán de normalización. Esas normas garantizan que los productos fabricados por diferentes proveedores en distintos países son en esencia intercambiables desde el punto de vista del usuario. En cambio, los elementos de fijación especiales se ajustan al diseño o los requerimientos de un usuario en particular. También se reconoce, en general, que los elementos de fijación especiales se usan más en aplicaciones más exigentes como las de la industria de la automoción, la química, etc. y que, por término medio, su fabricación y venta son bastante más caras que las de los estándar.

- (51) Aunque en un principio la distinción entre elementos de fijación estándar y especiales no formaba parte de la clasificación de tipos de productos (números de control de los productos) empleada en la investigación, tras la reunión contradictoria se decidió que había que añadirla a las características de los productos tomadas en consideración para el cálculo de los márgenes de dumping y perjuicio. La gran mayoría de las exportaciones del producto afectado realizadas por las empresas investigadas fueron de productos estándar, lo que significa que, en la mayor parte de los casos, la comparación se hace entre los productos estándar fabricados en la RPC, el país análogo y la Comunidad.
- (52) El escrito presentado por las autoridades de la RPC que se menciona en el considerando 48 incluía un informe de análisis en el que se detallaban las supuestas diferencias de calidad entre los elementos de fijación conformes con una determinada norma (la norma DIN 933 se utiliza a modo de ejemplo) fabricados en la Comunidad y en la RPC. Este análisis tomaba en consideración las variaciones de forma, dureza y composición química. Se alegó que, aunque ambos productos sometidos a ensayo se ajustaban a la norma DIN, los elementos de fijación producidos en la Comunidad presentaban una mayor consistencia, es decir, una menor variación con respecto a todos los parámetros analizados, que los producidos en la RPC. Sobre esta base, las autoridades de la RPC llegaron a la conclusión de que los productos fabricados en la Comunidad, dada su superior calidad, no podían compararse con los fabricados en la RPC. A este respecto hay que apuntar que el propósito de las normas DIN y otras normas que gozan de amplia aceptación es garantizar que los productos satisfacen determinados requisitos de uso esenciales. Toda variación residual debe estar dentro de unos límites que no afecten en lo fundamental a la calidad y la funcionalidad del elemento de fijación. Por tanto, un elemento de fijación comercializado como perno conforme con la norma DIN 933 debe ser sustancialmente comparable con otro comercializado de acuerdo con la misma norma. Cualquier diferencia de calidad perceptible que subsista desde el punto de vista del usuario puede tratarse mediante un ajuste de las diferencias físicas (véase el considerando 103), pero no significa que los dos productos no sean comparables.
- (53) En el mismo escrito presentado se argumentaba también que los elementos de fijación fabricados por la industria de la Comunidad son tratados con técnicas de revestimiento superiores de las que no disponen los fabricantes de la RPC y que, por consiguiente, esos productos no pueden considerarse iguales. Sin embargo, en los números de control de los productos empleados en la investigación se tuvieron en cuenta las diferencias en los tipos de revestimiento y estas no implican que los elementos de fijación fabricados por la industria de la Comunidad y los fabricados en la RPC no sean iguales en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base. De hecho, la citada disposición solo exige que el producto similar tenga características muy parecidas a las del producto considerado. Hubo pues que rechazar este argumento.
- (54) En resumen, por lo que se refiere a las diferencias alegadas en cuanto a las características físicas y técnicas, la investigación demostró que, a pesar de la amplia gama de tipos de productos disponibles en el mercado, muchos de los tipos fabricados en la RPC para su exportación a la Comunidad y de los fabricados por la industria de la Comunidad se comercializaban en gran medida conforme a normas industriales similares. Por otro lado, a los efectos de la investigación, las comparaciones de precios se hicieron casi exclusivamente entre elementos de fijación de tipos «estándar». A este respecto conviene recordar que los elementos de fijación fabricados y clasificados conforme a las mismas normas deben, en principio, satisfacer todos los requisitos relativos a las propiedades mecánicas de la materia prima empleada, la forma, las tolerancias, etc. Si bien se reconoce que no todos los tipos de elementos de fijación pueden utilizarse para todas las aplicaciones, y que así ocurre en particular con los «especiales» y las aplicaciones de alto nivel, se llegó a la conclusión de que, si se ajustan a una misma norma, todos ellos son intercambiables para la mayoría de las demás aplicaciones. Por otro lado, a pesar de que los precios de la RPC eran más bajos, la asociación europea de la siderurgia, Eurofer, confirmó que no existe una diferencia de calidad importante entre el acero producido en la RPC y el producido en la Comunidad, si presenta un grado de calidad normalizado. En consecuencia, se llega a la conclusión de que las diferencias de calidad de las materias primas no afectan a la comparabilidad entre los elementos de fijación exportados de la RPC y los producidos y vendidos en la Comunidad.
- (55) Por lo que se refiere a las diferencias de precios entre productos, se considera que estas no justifican *per se* la conclusión de que un determinado tipo de producto deba considerarse un producto diferente. Puesto que se demostró que todos los tipos de elementos de fijación que se ajustaban a la misma norma poseían características básicas y usos finales similares, hubo que rechazar el argumento esgrimido.
- (56) Varios importadores y productores exportadores argumentaron también que los elementos de fijación producidos en el país análogo, India, son, en su mayoría, tipos de productos de alto valor para aplicaciones de la industria de la automoción y similares, y que, por tanto, no son iguales que los exportados a la Comunidad por los productores chinos. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que en la India también se fabrican y se venden tanto los productos especiales como los estándar. Como se ha explicado anteriormente, se comprobó que esos elementos de fijación poseen las mismas características físicas y técnicas básicas que los exportados desde la RPC.
- (57) Por tanto, se concluye que los elementos de fijación producidos y vendidos por la industria de la Comunidad en la Comunidad, los producidos y vendidos en el mercado interior de la RPC, los producidos y vendidos en el mercado interior de la India, que se tomó como país análogo, y los producidos en la RPC y vendidos a la Comunidad son iguales en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Trato de economía de mercado

- (58) Con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones procedentes de la RPC, el valor normal se determina de conformidad con los apartados 1 a 6 del citado artículo para los productores que se haya comprobado que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (59) De manera sucinta, y únicamente para facilitar la consulta, se resumen a continuación los criterios para la concesión del trato de economía de mercado:
- 1) las decisiones y los costes de las empresas se adoptan en función de las condiciones del mercado, y sin interferencias significativas del Estado;
 - 2) las empresas poseen un único y definido juego de libros contables básicos que son objeto de una auditoría independiente en consonancia con normas internacionales de contabilidad y que se utilizan a todos los efectos;
 - 3) no existen distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado;
 - 4) las leyes relativas a la propiedad y la quiebra garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad, y
 - 5) las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado.
- 1.1. Empresas incluidas en la muestra
- (60) Como se ha dicho en el considerando 35, 106 productores exportadores, incluidas las nueve empresas muestreadas, solicitaron el trato de economía de mercado.
- (61) La Comisión verificó toda la información presentada en las solicitudes de trato de economía de mercado en los locales de las nueve empresas o grupos de empresas de la muestra.
- (62) De las nueve empresas o grupos en los que se hicieron inspecciones de cara al trato de economía de mercado, se estimó que cuatro habían suministrado información falsa o engañosa. Se informó de este particular a los interesados, a los que se dio la oportunidad de presentar observaciones conforme al artículo 18 del Reglamento de base. Sin embargo, de ninguna de estas cuatro empresas se recibió prueba o información adicional alguna que impidiera que se les aplicara el artículo 18 del Reglamento de base. Al aplicárseles el citado artículo, no se procedió a determinar el trato de economía de mercado.
- (63) A las otras cinco empresas o grupos incluidos en la muestra se les denegó el trato de economía de mercado,

debido a que los costes del principal insumo, el alambcón de acero, no reflejaban sustancialmente los valores de mercado, como exige el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. Se descubrió que los precios del alambcón de acero, o, en algunos casos, del alambre de acero trefilado, que se cobraban en el mercado chino eran mucho más bajos que los de otros mercados, como el europeo, el indio, el norteamericano y el japonés⁽¹⁾. Dado que China tiene que importar la mayor parte de su mineral de hierro a precios del mercado internacional, está claro que no disfruta de ninguna ventaja comparativa natural que explique estos precios anormalmente bajos del alambcón de acero en el mercado interior chino. Al mismo tiempo, varios estudios⁽²⁾, e incluso los informes anuales de algunos grandes productores de este material⁽³⁾ (que suministran la materia prima a los productores de elementos de fijación, aunque en su mayor parte a través de operadores comerciales), apuntan a una interferencia estatal significativa en este sector. Por ejemplo, según los estados financieros auditados de los productores citados anteriormente, ambos recibieron importantes subvenciones del Gobierno en 2006 y 2007. Además, en 2007, gracias a varias concesiones y subvenciones fiscales, una de las empresas mencionadas solo pagó en torno al 4,5 % del impuesto sobre sus beneficios de 2 800 millones de yuanes renminbi (CNY), en lugar del impuesto de sociedades normal del 33 %. Uno de los estudios citados, *Money for Metal*, hace un resumen de los diversos tipos de subvenciones gubernamentales —y de sus importes— recibidas por los principales productores de acero chinos en el último decenio. Según ese estudio, los productores de acero chinos recibieron ayudas por más de 393 000 millones CNY, como consecuencia de lo cual, concluye, la capacidad y la producción siderúrgicas de China crecieron de forma artificiosa a expensas de sus competidores internacionales.

- (64) Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de presentar observaciones respecto a las conclusiones expuestas.
- (65) Varios productores exportadores argumentaron que la decisión de denegar el trato de economía de mercado a todas las empresas incluidas en la muestra conforme al artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, debido a la distorsión de los costes de las materias primas, no era más que una interpretación errónea de la citada disposición, que, según ellos, debería entenderse como aplicable a las empresas individualmente, y no al sector en general. Además, algunas empresas objetaron que los valores de mercado a los que se refiere esa disposición deben interpretarse como valores de mercado en la RPC, no internacionales.

(1) Fuente: *Steel Bulletin Board*, junto con datos obtenidos y verificados en las empresas investigadas.

(2) Por ejemplo, *Money for Metal: A detailed Examination of Chinese Government Subsidies to its Steel Industry*, de Wiley Rein LLP, julio de 2007; *China Government Subsidies Survey*, de Anne Stevenson-Yang, febrero de 2007; *Shedding Light on Energy Subsidies in China: An Analysis of China's Steel Industry from 2000-2007*, de Usha C.V. Haley; *China's Specialty Steel Subsidies: Massive, Pervasive and Illegal*, de la Specialty Steel Industry of North America; y *The China Syndrome: How Subsidies and Government Intervention Created the World's Largest Steel Industry*, de Wiley Rein y Fielding LLP, julio de 2006.

(3) Informes anuales de 2007 de Maanshan Iron & Steel Co., Ltd y Baoshan Iron & Steel Co., Ltd.

- (66) En respuesta a estos argumentos, hay que decir que el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base exige, entre otras cosas, que los costes de los principales insumos reflejen sustancialmente los valores de mercado. El principal insumo de los elementos de fijación, el alambrión de acero, representa en torno al 50 % del coste de fabricación. Según los datos obtenidos y verificados durante la investigación, así como los procedentes de fuentes del mercado independientes, como el *Steel Bulletin Board*, es indiscutible que los precios del alambrión de acero en el mercado interior chino están muy por debajo de los de otros mercados. Puesto que la RPC no disfruta de ninguna ventaja comparativa natural con respecto al mineral de hierro, que importa a precios del mercado internacional, no se considera que haya justificación para los precios anormalmente bajos del alambrión de acero, que no reflejan sustancialmente los valores de mercado. Esta conclusión es igualmente válida para el sector en su conjunto y para cada una de las empresas incluidas en la muestra investigada. Por tanto, se considera que no se cumple el primer criterio del artículo 2, apartado 7, letra c).
- (67) En cuanto a la interpretación del término «valor de mercado», este ha de entenderse como un precio de mercado no distorsionado. A este respecto, como se ha dicho anteriormente, hay varias fuentes y estudios que apuntan a una injerencia estatal en el sector del acero chino. Además, hay que insistir en que algunos de los mayores productores chinos de alambrión de acero recibieron diversos tipos de subvenciones en 2006 y 2007, como ponen en evidencia sus estados financieros auditados. Debe tenerse presente que son los productores exportadores los que tienen que demostrar que operan en condiciones de economía de mercado y que los costes de sus principales insumos reflejan sustancialmente los valores de mercado. En este caso, esto no se ha demostrado.
- (68) Algunos productores exportadores argumentaron también que la diferencia entre los precios de las materias primas en el mercado interior chino y otros mercados internacionales podía explicarse por las diferencias de calidad. Sin embargo, aun cuando existieran algunas diferencias de calidad, estas no podrían explicar la enorme diferencia de precio del acero de calidades similares utilizado por los productores exportadores chinos y por los productores comunitarios e indios. Por otro lado, la diferencia entre los precios de un mismo tipo de alambrión de acero en China y en otros mercados es muy significativa, como ponen de manifiesto las fuentes publicadas; según los datos publicados por el *Steel Bulletin Board*, los precios del alambrión de acero en el mercado interior chino rondaban los 300-350 EUR/t en el período de investigación, mientras que en Norteamérica, Europa y Japón estaban entre los 400 y los 500 EUR/t, tratándose de un alambrión de acero de la misma calidad. Los datos obtenidos y verificados durante la investigación en los locales de los productores exportadores incluidos en la muestra y en los de los productores comunitarios están en consonancia con los datos publicados a los que se ha hecho referencia. Por tanto, se mantiene que, aunque las hubiera, las diferencias de calidad no podrían explicar la enorme diferencia entre los precios de las materias primas en el mercado interior chino y los de otros mercados internacionales.
- (69) Algunos productores exportadores arguyeron asimismo que las posibles distorsiones en los precios de las materias primas deberían resolverse ajustando el valor normal en el cálculo del dumping, y no denegando el trato de economía de mercado. Sin embargo, en este caso, dada la elevada proporción del alambrión de acero en el coste total, está claro que no se cumple el criterio del artículo 2, apartado 7, letra c), que exige, entre otras cosas, que los costes de los principales insumos reflejen sustancialmente los valores de mercado. Así pues, cualquier ajuste en los cálculos del dumping para tener en cuenta los costes distorsionados de los insumos haría que el artículo 2, apartado 7, letra c), perdiera casi todo su sentido.
- (70) Un grupo de productores exportadores refutó la conclusión de que también hubiera que denegar el trato de economía de mercado porque el Estado chino (que tiene el 47,18 % de las acciones) estaba en posición de influir significativamente en las decisiones de la empresa, o de bloquearlas, y aportó pruebas a este respecto. En particular, objetó que las decisiones sobre precios, costes e insumos las tomaban el director general y los vicedirectores generales, nombrados por la junta directiva y no por los accionistas. Alegó, por tanto, que el hecho de que determinadas decisiones se adoptaran en la asamblea de accionistas por mayoría de dos tercios era irrelevante, pues ninguna de esas decisiones afectaba a los precios, los costes ni los insumos.
- (71) La junta directiva, nombrada por el accionista controlador, no cambió durante el proceso de privatización, lo cual hace dudar de su independencia respecto del Estado. Cabe asimismo mencionar que la composición de la junta no reflejaba la diversa participación en las acciones del grupo tras la privatización. Por tanto, no pudo descartarse que el Estado influyera indirectamente en las decisiones de la empresa, y esta no fue capaz de aportar pruebas en contra.
- (72) Se mantiene pues la conclusión inicial de que también por esta razón debe denegarse a este grupo el trato de economía de mercado.
- (73) Un segundo productor exportador al que le fue denegado el trato de economía de mercado rebatió las conclusiones de la Comisión sobre sus normas de contabilidad y sobre las distorsiones heredadas del anterior sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado y replicó que estas conclusiones no deberían servir de base para denegarles el trato de economía de mercado. Las mencionadas conclusiones se han analizado al detalle. Por lo que se refiere a las normas de contabilidad, sigue siendo indiscutible que la empresa no cumplía normas de contabilidad internacionales ni chinas en lo que atañe a la depreciación del activo fijo. En cuanto a las distorsiones heredadas del anterior sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado relacionadas con la privatización de la empresa antes del período de investigación, la empresa no aportó ninguna prueba nueva que permitiera a la Comisión modificar sus conclusiones respecto del proceso de privatización.

- (74) Se mantiene pues la conclusión inicial de que también por estas dos razones debe denegarse a esta empresa el trato de economía de mercado.
- (75) Un tercer productor exportador argumentó que el hecho de que la mayor parte de su capital estuviera controlado por un sindicato no implicaba que no se cumpliera el primer criterio para el trato de economía de mercado. Sin embargo, la empresa no pudo demostrar de qué manera pueden los accionistas ejercer libremente un control sobre la empresa de acuerdo con su participación en el capital, como ocurre en un entorno de economía de mercado. Por tanto, no puede descartarse la interferencia del Estado. La misma empresa refutaba la conclusión de que hubiera recibido apoyo financiero del Estado en condiciones especialmente favorables, dado que sus deudas con el Estado llevaban un tipo de interés cercano a los tipos reinantes en el mercado. Sin embargo, no solo el tipo de interés acordado estaba por debajo de los niveles del mercado, sino que los intereses no se habían abonado al Estado conforme a los calendarios acordados. Esta empresa alegó también que solo deberían utilizarse como criterio para conceder el trato de economía de mercado las normas de contabilidad chinas.
- (76) Sin embargo, el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, exige que las empresas sean auditadas conforme a normas de contabilidad internacionales, como ya se ha dicho. Además se comprobó que las prácticas contables de esta empresa tampoco estaban en consonancia con las normas de contabilidad chinas. Hubo pues que rechazar sus alegaciones.

1.2. Empresas a las que se concedió un examen individual

- (77) Como se ha dicho anteriormente, cuatro productores exportadores no seleccionados en la muestra solicitaron y obtuvieron un examen individual conforme al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base.
- (78) Un grupo de productores proporcionó información engañosa, de modo que se aplicó lo dispuesto en el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base. El trato de economía de mercado se denegó a dos de las tres empresas restantes por las mismas razones descritas más arriba en el caso de las empresas muestreadas, es decir, por no cumplir el primer criterio del artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, ya que los costes de su principal insumo, el alambre de acero, no reflejaban sustancialmente los valores de mercado. En cuanto a la cuarta empresa, el trato de economía de mercado le fue denegado por no cumplir los criterios segundo y tercero.
- (79) Una de las empresas a las que se concedió un examen individual refutó la conclusión de la Comisión de que hubiera que denegarle el trato de economía de mercado por no cumplir el primer criterio, alegando que el alambre de acero no era un insumo principal de su proceso de producción y que parte del mismo se obtenía de fuentes distintas a las acerías chinas. Sin embargo, los costes de esta empresa en el período de investigación estaban inflados por los costes de creación, con lo que

la proporción del alambre de acero en el coste total parecía menos importante de lo que sería en circunstancias normales. La mayor parte del alambre de acero adquirido durante el período de investigación provenía de acerías chinas. Por lo tanto, se rechazaron estas alegaciones.

2. Trato individual

2.1. Empresas incluidas en la muestra

- (80) Con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional (si es que se establece un derecho) para los países a los que se aplique dicha disposición, salvo en los casos en que las empresas puedan demostrar, de conformidad con el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base, que sus precios de exportación y las cantidades exportadas, así como las condiciones y los términos de las ventas, se determinan libremente, que las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado y que la interferencia del Estado no es tal que permita eludir las medidas si el derecho se aplica a los exportadores con tipos diferentes.
- (81) Los cinco productores exportadores de la muestra a los que se denegó el trato de economía de mercado solicitaron también el trato individual para el caso en que no se les concediera el de economía de mercado. Sobre la base de la información disponible se llegó inicialmente a la conclusión de que cuatro de estas empresas cumplían todos los requisitos para obtener el trato individual conforme al artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (82) Tal como se comunicó a las partes interesadas en el documento informativo que exponía las conclusiones preliminares de la investigación, la intención primera era no conceder el trato individual a la quinta empresa, ya que no había podido demostrar que los accionistas extranjeros fueran libres de repatriar los capitales y los beneficios, como exige el Reglamento de base. Sin embargo, tras darse a conocer las conclusiones preliminares, la empresa aportó aclaraciones adicionales que fueron confirmadas en la audiencia con el representante del accionista extranjero. Se acepta, por tanto, que no había restricciones a la repatriación de capitales y beneficios, y, en consecuencia, puede concederse a la empresa el trato individual.
- (83) En consecuencia, se concluyó que, de los nueve productores exportadores de la RPC incluidos en la muestra, debía concederse el trato individual a los siguientes:
- Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd,
 - Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd,
 - Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd,
 - Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd,
 - Changshu City Standard Parts Factory y Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.

2.2. Empresas a las que se concedió un examen individual

(84) Los tres productores exportadores a los que se denegó el trato de economía de mercado solicitaron también el trato individual para el caso en que no se les concediera el de economía de mercado. Sobre la base de la información disponible se llegó a la conclusión de que cumplían todos los requisitos para obtener el trato individual conforme al artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.

(85) En consecuencia, se concluyó que debía concederse el trato individual a estos tres productores exportadores de la RPC:

— CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd,

— Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd,

— Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.

3. Determinación del valor normal aplicable a los productores exportadores de la RPC a los que no se concedió el trato de economía de mercado

3.1. País análogo

(86) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se ha concedido el trato de economía de mercado debe determinarse sobre la base de los precios o del valor calculado en un país análogo.

(87) En el anuncio de inicio se indicó la intención de utilizar la India como país análogo apropiado para determinar el valor normal correspondiente a la RPC y se pidió a las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto.

(88) Varios importadores de la Comunidad y productores exportadores de la RPC objetaron a la elección de la India que la gama de productos de este país no era comparable con la de los productores exportadores chinos. La mayoría de esas partes interesadas sugirieron utilizar Taiwán en su lugar.

(89) La Comisión se esforzó por conseguir la cooperación de productores conocidos de elementos de fijación de Taiwán. Sin embargo, ningún productor taiwanés quiso cooperar. Tampoco se ofreció a cooperar en el procedimiento ningún productor de ningún otro tercer país. En cambio, dos productores indios estuvieron de acuerdo con cooperar respondiendo al cuestionario dirigido a los productores del país análogo. Los datos aportados en sus respuestas al cuestionario se verificaron en los locales de estas dos empresas. No obstante, solo una de ellas proporcionó datos suficientes para servir de base a la determinación del valor normal.

(90) Tras la divulgación definitiva de la información, varios importadores y exportadores cuestionaron la convenien-

cia de utilizar los datos de este último productor indio, debido a que: i) la cantidad producida y vendida en el mercado interior indio por este productor no sería supuestamente representativa de la cantidad exportada a la Comunidad desde la RPC, y ii) este productor indio alegó tener vínculos comerciales con uno de los productores comunitarios que apoyaban la denuncia. A este respecto debe tenerse presente que: i) el volumen de ventas del productor indio se consideró suficientemente representativo para poder determinar valores normales fiables, y ii) el hecho de que el productor del país análogo tenga vínculos con un productor comunitario que apoya la denuncia no hace que la elección de ese país como país análogo no sea razonable. También se apuntó que estos vínculos se establecieron después del período de investigación. Ante lo comentado, y dada la ausencia de cooperación de productores de otros terceros países, la elección de la India como país análogo se consideró razonable.

(91) A la vista de lo anterior, teniendo en cuenta las condiciones de competencia y apertura del mercado indio y el hecho de que el productor indio cooperante vendía tipos de productos comparables a los exportados por los productores exportadores de la RPC, se llegó a la conclusión de que la India era un tercer país de economía de mercado adecuado en el sentido del artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base.

3.2. Valor normal

(92) Con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se concedió el trato de economía de mercado se determinó sobre la base de la información, debidamente verificada, facilitada por el productor del país análogo, como se expone a continuación.

(93) Se estudió si cada tipo del producto afectado vendido en cantidades representativas en el mercado interior de la India podía considerarse vendido en el curso de operaciones comerciales normales conforme al artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Para ello se estableció, en relación con cada tipo de producto, la proporción de ventas lucrativas a clientes independientes realizadas en el mercado interior durante el período de investigación.

(94) Cuando el volumen de ventas de un tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior a su coste de producción calculado, representaba más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo, y cuando el precio medio ponderado de ese tipo era igual o superior a su coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior. Este precio se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas interiores de ese tipo realizadas durante el período de investigación, con independencia de que fueran lucrativas o no.

- (95) Si el volumen de ventas lucrativas de un tipo de producto representaba un 80 % o menos del volumen total de ventas de ese tipo, o si su precio medio ponderado era inferior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada únicamente de las ventas lucrativas de ese tipo.
- (96) En función del tipo de producto, el valor normal se determinó sobre la base de los precios de venta medios ponderados de todas las ventas o de los precios de venta medios ponderados únicamente de las ventas lucrativas en el mercado interior del país análogo, de acuerdo con los datos verificados de un productor de ese país.
- (97) Una de las empresas a las que se concedió el trato individual y algunos importadores alegaron que el valor normal obtenido de un único productor de la India que, supuestamente, no fabrica los mismos tipos de elementos de fijación que la empresa en cuestión, no ofrecería la mejor base para hacer una comparación apropiada. Por eso sugirió que, como dispone el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se calculara el valor normal «sobre cualquier otra base razonable», en este caso sobre la base de las propias cifras de los exportadores, ajustadas teniendo en cuenta las distorsiones alegadas de los costes de las materias primas.
- (98) Tal alegación fue rechazada, pues se comprobó que el productor indio, como se ha mencionado en el considerando 91, también vende tipos de elementos de fijación comparables a los exportados por los productores exportadores de la RPC. Además, como se explica en el considerando 103, se efectuaron en el valor normal los ajustes apropiados que afectan a la comparabilidad de precios.

3.3. Precios de exportación

- (99) En todos los casos en los que el producto afectado fue exportado a clientes independientes de la Comunidad, el precio de exportación se estableció con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, es decir, a partir de los precios de exportación efectivamente pagados o pagaderos.
- (100) La totalidad o parte de las ventas de exportación a la Comunidad de dos productores exportadores se realizaron a través de empresas vinculadas situadas en la Comunidad, revendiéndose posteriormente los productos a empresas no vinculadas de la Comunidad. En estos casos, el precio de exportación se calculó, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, a partir del precio al que los productos importados se habían revendido por primera vez a un comprador independiente, debidamente ajustado en función de los beneficios y de todos los costes soportados entre la im-

portación y la reventa. El margen de beneficio se estableció utilizando la información disponible de los importadores no vinculados que cooperaron.

3.4. Comparación

- (101) El valor normal y los precios de exportación se compararon utilizando los precios franco fábrica. A fin de que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación fuera ecuánime, se realizaron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.
- (102) La comparación de precios entre los elementos de fijación exportados de la RPC y los vendidos en el mercado indio por el productor indio cooperante se llevó a cabo distinguiendo entre tipos estándar y tipos especiales de elementos de fijación.
- (103) Además, según las pruebas recogidas sobre el terreno, los procedimientos de control de calidad aplicados por el productor indio cuyos datos se utilizaron para determinar el valor normal eran más avanzados que los seguidos por los productores exportadores chinos que cooperaron, los cuales producían y exportaban, principalmente, elementos de fijación de tipo estándar. En estos casos, el valor normal indio se ajustó en función del coste del control de calidad implantado por el productor indio.
- (104) Por otro lado se hicieron los ajustes apropiados en relación con los costes de transporte, seguros y manipulación, con los costes accesorios y de envasado, con los créditos y con los gastos bancarios en todos los casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

4. Márgenes de dumping

4.1. Productores exportadores cooperantes incluidos en la muestra a los que se concedió el trato individual

- (105) En el caso de las cinco empresas incluidas en la muestra a las que se concedió el trato individual, los márgenes de dumping se establecieron comparando el valor normal medio ponderado determinado para el productor indio que cooperó plenamente con la media ponderada del precio de exportación a la Comunidad de cada empresa, según lo dispuesto en el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base.
- (106) La media de la muestra se calculó como media ponderada de los márgenes de dumping de las cinco empresas cooperantes incluidas en la muestra de acuerdo con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base.

- (107) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd	69,9 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd	93,2 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd	74,5 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd	105,3 %
Changshu City Standard Parts Factory y Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd	63,1 %
Productores exportadores cooperantes no seleccionados para formar parte de la muestra	78,1 %

4.2. *Productores exportadores cooperantes a los que se concedió un examen individual*

- (108) Los márgenes de dumping se establecieron como se describe en el considerando 107.
- (109) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd	0,0 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufacturing Co., Ltd	26,5 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd	0,0 %

4.3. *Todos los demás productores exportadores*

- (110) Para calcular el margen de dumping a escala nacional aplicable a todos los demás exportadores de la RPC, se determinó en primer lugar el grado de cooperación. El grado de cooperación puede considerarse bajo, a saber, en torno al 53 % del total de las importaciones proce-

denes de la RPC. Por tanto, el margen de dumping para las empresas no cooperantes se estableció como media del valor hallado a partir de datos de Eurostat y de los márgenes más altos correspondientes a los tipos de productos vendidos en una cantidad representativa por el productor exportador cooperante con el margen de dumping más elevado.

- (111) Partiendo de esta base, el nivel de dumping a escala nacional asciende al 115,4 % del precio cif en la frontera de la Comunidad, derechos no pagados.

D. PERJUICIO

1. Producción comunitaria

- (112) En la investigación se comprobó que el producto similar es fabricado por un elevado número de productores de la Comunidad, que se estima en unas 300 empresas, principalmente pequeñas y medianas, aunque también lo fabrican algunas grandes. La mayoría de los productores comunitarios no se dieron a conocer tras la publicación del anuncio de inicio. Los productores denunciados en cuyo nombre se presentó la denuncia cooperaron con la investigación, si bien una de las empresas, seleccionada en la muestra, no proporcionó durante la verificación sobre el terreno información suficiente como para ser considerada cooperante. Dicha empresa fue por tanto excluida de los datos relativos a la industria de la Comunidad. Otros productores, a favor o en contra de la denuncia, aportaron datos de carácter general sobre su volumen de producción y de ventas. Dado que muchos productores de la Comunidad, en su mayor parte pequeñas empresas, no cooperaron con la investigación, no fue posible definir con precisión el volumen total de la producción comunitaria sobre la base de los datos de cada empresa.

- (113) En consecuencia, el volumen de la producción comunitaria se estimó a partir de los datos de producción industrial de Eurostat. Según estos datos, la producción comunitaria total en 2006 fue de 1 431 602 t.

2. Definición de industria de la Comunidad

- (114) Los productores comunitarios que apoyaron la denuncia y cooperaron plenamente en la investigación fabrican el 27,0 % del producto afectado en la Comunidad. Se considera, por tanto, que estas empresas constituyen la industria de la Comunidad en el sentido del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base.

- (115) Algunos importadores y productores exportadores de la Comunidad alegaron, y la investigación confirmó, que varios de los productores comunitarios cooperantes, además de tener sus propias fábricas en la Comunidad, habían importado de la RPC cantidades importantes del producto afectado para revenderlas en el mercado comunitario.

- (116) Además, se argumentó que tres de los productores comunitarios cooperantes habían relocalizado parte de su producción en la RPC y que, por tanto, no debían incluirse en el cálculo de la situación. Sin embargo, se comprobó que las filiales chinas de estos productores se habían establecido predominantemente para atender al mercado de la RPC y que el centro de interés de estas empresas seguía siendo la Comunidad.
- (117) En cuanto al volumen de importaciones de los fabricantes cooperantes de la Comunidad, la investigación puso de manifiesto que las cantidades del producto afectado importadas de la RPC por algunas empresas eran relativamente pequeñas en comparación con las ventas de su propia producción en la Comunidad. Esas ventas, a través de empresas vinculadas y no vinculadas, fueron mucho menores de lo que alegaron las partes anteriormente mencionadas.
- (118) La investigación puso en evidencia que el centro de interés de estas empresas estaba sin lugar a dudas en la

Comunidad y que, a pesar de sus importaciones de la RPC, debían considerarse parte de la producción comunitaria.

3. Consumo comunitario

- (119) El consumo comunitario en 2006 se determinó sobre la base del volumen de producción total comunicado por las autoridades de los Estados miembros a Eurostat, más las importaciones y menos las exportaciones. El consumo aparente estaba en consonancia con el mencionado en la denuncia. Por tanto, a falta de cualquier otra información, también se utilizaron los datos contenidos en la denuncia correspondientes a 2004-2005. En relación con los años entre 2003 y el período de investigación, los volúmenes de importación y exportación se basaron en los datos de Eurostat. No se dispuso de datos relativos a 2003, por lo que no pudieron estimarse el consumo comunitario ni las cuotas de mercado.
- (120) Tomando como base estos datos, se observó que, entre 2004 y el período de investigación (PI), la demanda del producto afectado aumentó en la Comunidad un 29 %.

	2003	2004	2005	2006	PI
Consumo comunitario (t)	No disponible	1 761 838	1 744 473	2 104 425	2 272 981
Índice 2004 = 100	No disponible	100	99	119	129

Fuentes: Eurostat, Comext, denuncia.

4. Importaciones en la Comunidad procedentes del país afectado

4.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones en cuestión

- (121) El volumen de importaciones procedentes de la RPC se obtuvo a partir de datos de Eurostat. La evolución de las importaciones procedentes de la RPC, en volumen y en cuota de mercado, fue la siguiente:

	2003	2004	2005	2006	PI
Volumen de importaciones desde la RPC (t)	216 085	295 227	387 783	485 435	601 887
Índice	100	137	179	225	279
Cuota de mercado de la RPC	No disponible	17 %	22 %	23 %	26 %

Fuentes: Eurostat, Comext, denuncia.

- (122) Mientras que el consumo del producto afectado se incrementó un 29 % entre 2004 y el período de investigación, las importaciones procedentes de la RPC aumentaron continuamente, un 103 %, durante el mismo período. En consecuencia, la cuota de mercado de la RPC durante el período considerado aumentó de un 17 % a un 26 % en el mismo período.

4.2. Precios de las importaciones y subcotización

- (123) El cuadro siguiente muestra la evolución de los precios medios de las importaciones procedentes de la RPC. En el período considerado, estos precios se mantuvieron bastante estables, con un ligero incremento hasta 2005 y un descenso en 2006.

	2003	2004	2005	2006	PI
Precios de las importaciones desde la RPC, EUR/t	938,70	968,11	992,56	931,30	958,28
Índice	100	103	106	99	102

Fuentes: Eurostat.

- (124) Respecto al precio de venta del producto afectado en el mercado de la Comunidad durante el período de investigación, se compararon los precios de los productores comunitarios incluidos en la muestra con los de los productores exportadores de la RPC incluidos asimismo en la muestra. Los precios de venta pertinentes de la industria de la Comunidad fueron los cobrados a clientes independientes, ajustados, en su caso, al nivel franco fábrica, es decir, excluidos los fletes en la Comunidad y una vez deducidos los descuentos y devoluciones. Estos precios se compararon con los precios de venta netos, sin descuentos, cobrados por los productores exportadores chinos y ajustados, en su caso, a los precios cif en la frontera de la Comunidad, con un ajuste apropiado correspondiente a los costes del despacho de aduana y los costes posteriores a la importación. Dado que la industria de la Comunidad vende su producción tanto a distribuidores como a usuarios finales, mientras que las mercancías chinas se venden a través de importadores vinculados o no vinculados u operadores comerciales, el precio de importación se ajustó, cuando fue necesario, para que la comparación se hiciera en la misma fase comercial.
- (125) Como se ha dicho anteriormente, los importadores comunitarios y los productores exportadores alegaron que los productos chinos son, en su mayor parte, elementos de fijación estándar de calidad básica, mientras que la industria de la Comunidad suministra más bien a los segmentos de mercado de los elementos de fijación más caros. Se alegó, por tanto, que cualquier comparación basada en precios medios sería engañosa. A este respecto, debe tenerse presente que el margen de subcotización se estableció sobre la base de datos de las empresas por tipo de producto, atendiendo, pues, a las características de los productos que se estaban comparando. Concretamente, se utilizó un método similar al descrito en los considerandos 102 y 103 y los elementos de fijación estándar, que constituyen la gran mayoría de las exportaciones chinas, se distinguieron de los tipos especiales.
- (126) La comparación muestra que, durante el período de investigación, las importaciones del producto afectado se vendieron en la Comunidad a precios que subcotizaban los de la industria de la Comunidad en un promedio del 40 %, si se expresan como porcentaje de estos últimos.

5. Situación de la industria de la Comunidad

- (127) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen del efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC sobre la industria de la Comunidad incluyó un análisis de todos los factores e índices económicos que influían en el estado de dicha industria desde 2003 hasta el período de investigación. El análisis de la situación de la industria de la Comunidad se efectuó con relación a las empresas incluidas en la muestra ya mencionadas, salvo por lo que respecta a la producción, la capacidad de producción, la utilización de la capacidad, las ventas, la cuota de mercado, el empleo y la productividad, en cuyo caso las cifras se refieren a la industria de la Comunidad en su conjunto y se basan en la información suministrada por los productores comunitarios que cooperaron.

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

- (128) La producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad, en lo que atañe a la industria de la Comunidad, evolucionaron como sigue:

Industria de la Comunidad en su conjunto	2003	2004	2005	2006	PI
Volumen de producción (t)	379 354	407 185	371 884	387 057	403 040
Índice	100	107	98	102	106
Capacidad de producción (t)	712 567	726 171	731 200	742 901	768 689
Índice	100	102	102	104	108
Utilización de la capacidad (%)	53 %	56 %	51 %	52 %	52 %

- (129) A pesar de un aumento significativo de la demanda del 29 % entre 2004 y el período de investigación, el volumen de producción de la industria de la Comunidad fluctuó en todo el período considerado, y solo fue un 6 % más alto en el período de investigación que en 2003.
- (130) La capacidad de producción creció solo ligeramente a lo largo del período considerado, lo que significa que la utilización de la capacidad se mantuvo a un nivel muy bajo, del 52 % al 53 %, en todo el período. Algunos importadores comunitarios alegaron que las cifras relativas a las capacidades de producción se habían sobrestimado, por ejemplo dando por supuesta una producción continua (las 24 horas, los 365 días del año), subestimando el tiempo necesario para cambiar el utillaje necesario para nuevos tipos de productos, o incluyendo los equipos antiguos. Sin embargo, la capacidad se calculó sobre la base de tres turnos durante 220 días, teniendo debidamente en cuenta los atascos de producción que, en la mayoría de los casos, se comprobó que se daban en la línea de tratamiento térmico. Se verificó el número de máquinas de forja en frío disponibles, y en el cálculo de la capacidad disponible se tuvo en cuenta el tiempo medio necesario para adaptar el utillaje a nuevos lotes de producción (que puede ir de dos a doce horas).
- (131) La evolución de los indicadores de producción y capacidad de la industria de la Comunidad puede explicarse como sigue:
- la industria de la Comunidad mantuvo o intentó mejorar su presencia en los segmentos de mercado de los productos de calidad superior (productos especiales), que exigen un precio unitario más alto pero se producen en menor cantidad,
 - la industria de la Comunidad tuvo, pues, que mejorar sus equipos y adaptar los patrones de producción para poder fabricar estos tipos de productos más especializados, lo que explica el ligero aumento de la capacidad global y el alto porcentaje de capacidad desaprovechada, antes dedicada a la producción de tipos estándar.
- (132) Los importadores comunitarios no vinculados argumentaron también que, aunque los productores comunitarios hubieran producido además cantidades equivalentes a las importadas de la RPC en el período considerado, el impacto sobre la utilización de la capacidad habría sido muy pequeño y esta habría permanecido por debajo del 60 %. A este respecto, hay que tener en cuenta que las cantidades importadas de la RPC durante el período considerado son importantes, ya que representan el 26,9 % de la producción comunitaria total en 2006. Por consiguiente, el efecto positivo sobre la utilización de la capacidad habría sido más significativo de lo que se alega si esas cantidades se hubieran producido en la Comunidad, para lo cual se disponía de la capacidad necesaria.
- (133) Tras la divulgación definitiva de la información, varios importadores comunitarios no vinculados argumentaron que, si finalmente se adoptaran las medidas, darían lugar a un déficit de suministros en el mercado comunitario de más de 200 000 t. Sin embargo, sobre la base de los niveles de capacidad de reserva hallados en el período de investigación, se estima que la capacidad de producción real disponible en la Comunidad es superior a los 2,5 millones de toneladas, es decir, muy por encima del nivel de consumo comunitario de 2,27 millones de toneladas. Por tanto, se determinó que la capacidad de producción de reserva disponible en la Comunidad está muy por encima de ese supuesto déficit de 200 000 t y satisfaría fácilmente la demanda del producto afectado.

5.2. Existencias

- (134) Las cifras que figuran a continuación representan el volumen de existencias de la industria de la Comunidad al final de cada período.

Industria de la Comunidad incluida en la muestra	2003	2004	2005	2006	PI
Volumen de existencias de productos acabados	78 722	82 275	77 293	72 360	74 859
Índice	100	105	98	92	95

- (135) Las existencias disminuyeron un 5 % durante el período considerado, a pesar de que la producción aumentara un 7 %. Esto está principalmente relacionado con la decreciente proporción de productos estándar en las actividades de la industria de la Comunidad. No obstante, teniendo en cuenta que el producto similar se fabrica en la Comunidad principalmente para atender pedidos, el nivel de inventario no se considera un indicador muy significativo para este producto.

5.3. Ventas, cuota de mercado, crecimiento y precios unitarios medios en la Comunidad

- (136) Las cifras que figuran a continuación representan las ventas realizadas por la industria de la Comunidad a clientes independientes en la Comunidad.

Industria de la Comunidad en su conjunto	2003	2004	2005	2006	PI
Ventas de la industria de la Comunidad en la Comunidad (miles EUR)	722 974	739 563	754 101	816 532	874 380
Índice	100	102	104	113	121
Ventas de la industria de la Comunidad en la Comunidad (t)	338 417	383 625	351 296	378 650	377 966
Índice	100	113	104	112	112
Precio de venta unitario de la industria de la Comunidad en la Comunidad (EUR/t)	2 136	1 928	2 147	2 156	2 313
Índice	100	90	100	101	108
Cuota de mercado de la industria de la Comunidad (t)	No disponible	22 %	20 %	18 %	17 %
Índice	No disponible	100	92	83	76

- (137) Las ventas de la industria de la Comunidad aumentaron un 12 % durante el período considerado y un 21 % en valor como resultado de la creciente proporción de productos especiales basados en dibujos de los clientes.

- (138) Al mismo tiempo se observó un aumento de los precios de venta medios cobrados a compradores no vinculados de la Comunidad durante el período considerado. Este aumento de precios debe entenderse a la luz del importante aumento de los precios de las materias primas y del hecho de que la industria de la Comunidad concentrara sus esfuerzos en el segmento superior del mercado (el de los productos especiales), menos afectado por las importaciones objeto de dumping. Los productos de gran calidad, que, a diferencia de los productos estándar, responden a necesidades específicas de los clientes, se venden, por lo general, a precios unitarios más caros que estos. De ahí que el aumento de los precios de venta no solo refleje el incremento de los costes de las materias primas, sino también los cambios en la gama de productos fabricados por la industria de la Comunidad.

- (139) Tras aumentar entre 2003 y 2004, el volumen de ventas de los productores comunitarios disminuyó un 1 %. Simultáneamente, el consumo de la Comunidad aumentó un 29 %, lo que significa que la industria de la Comunidad no fue capaz de aprovechar ese aumento del consumo y, de esa forma, la cuota de mercado de los productores comunitarios se redujo un 24 % en tres años. Con toda probabilidad, si la caída de la cuota de mercado de los productores comunitarios se calculara con respecto a todo el período considerado (es decir, incluyendo 2003), sería aún mayor.
- (140) Por tanto, se llegó a la conclusión de que la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse del crecimiento del mercado derivado del aumento del consumo comunitario porque las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC privaron a los productores comunitarios de la oportunidad de seguir fabricando productos estándar a mayor escala.

5.4. Rentabilidad y flujo de caja

Industria de la Comunidad incluida en la muestra	2003	2004	2005	2006	PI
Rentabilidad de las ventas del producto similar en la Comunidad	2,1 %	4,7 %	3,4 %	2,9 %	4,4 %
Flujo de caja de las ventas del producto similar en la Comunidad (miles EUR)	60 772	69 501	80 874	73 372	65 200
<i>Índice</i>	100	114	133	121	107

- (141) Los niveles de beneficios obtenidos con la venta del producto similar por la industria de la Comunidad fluctuaron durante todo el período considerado, y no llegaron a ser más que moderadamente positivos.
- (142) La menor rentabilidad se obtuvo en 2003 (2,1 %), pero desde entonces mejoró, merced, en parte, al empeño de la industria de la Comunidad por reducir los costes de fabricación y aumentar la productividad y al hecho de que concentrara sus esfuerzos en el suministro de productos de gran calidad, que generan más ingresos que los productos estándar y se ven menos afectados que estos por las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC.
- (143) Hay que tener presente que la rentabilidad positiva global durante el período considerado coincidió con un mercado en expansión durante una fase de expansión del ciclo económico que tuvo lugar en 2004 y a comienzos de 2008, y que es probable que se deteriore considerablemente cuando estas tendencias se inviertan. De hecho, como producto industrial de amplio espectro, los elementos de fijación son muy sensibles a las variaciones de la situación económica general y de la producción industrial en particular.
- (144) El flujo de caja de las ventas del producto similar en la Comunidad aumentó un 33 % hasta 2005, pero en el período de investigación volvió a aproximarse a su nivel inicial.

5.5. Inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital

- (145) La producción de elementos de fijación requiere una cantidad de capital relativamente importante. La industria de la Comunidad argumentó que era necesario optimizar la producción para responder a un entorno de mercado cada vez más exigente. Para alcanzar esta flexibilidad, la industria de la Comunidad mantuvo niveles relativamente elevados de inversión que, si bien disminuyeron algo durante el período considerado, no dejaron de ser importantes. Esa inversión se dedicó principalmente a la adquisición de nueva maquinaria para optimizar la producción.

Industria de la Comunidad incluida en la muestra	2003	2004	2005	2006	PI
Inversiones totales en el período considerado (miles EUR)	35 294	23 965	31 373	30 634	31 442
<i>Índice</i>	100	68	89	87	89

- (146) Durante el período considerado, el rendimiento de las inversiones, expresado en porcentaje de ventas netas, aumentó siete puntos porcentuales entre 2003 y el período de investigación. Esto se explica porque la industria de la Comunidad intentó sacar el máximo partido a sus capacidades de producción existentes, sin hacer inversiones a gran escala. Como se comprobó durante la investigación, todos los productores incluidos en la muestra desarrollaron recursos de utillaje internos para adaptar sus instalaciones de producción a su nueva base de clientes (productos especiales basados en los dibujos de los clientes).

Industria de la Comunidad incluida en la muestra	2003	2004	2005	2006	PI
Rendimiento de la inversión	6 %	16 %	12 %	12 %	13 %

- (147) No se encontró ninguna prueba de un aumento o una disminución de la capacidad de reunir capital durante el período considerado.

5.6. Empleo y productividad

- (148) La evolución del empleo, la productividad y los costes laborales de la industria de la Comunidad fue la siguiente:

Industria de la Comunidad en su conjunto	2003	2004	2005	2006	PI
Número de empleados	5 600	6 353	6 359	6 272	6 257
<i>Índice</i>	100	113	114	112	112
Productividad (t/empleador)	68	64	58	62	64
<i>Índice</i>	100	95	86	91	95

- (149) El número de empleados de la industria de la Comunidad aumentó entre 2003 y el período de investigación. Esto se debió tanto al esfuerzo por mantener el volumen de producción como a la producción de productos complejos más diversificados, que requieren una flexibilidad constante del utillaje y la maquinaria. El resultado de este proceso estratégico dentro de la industria de la Comunidad se plasmó también en la productividad, que se mantuvo estable durante el período considerado a pesar de que tuvieron que adaptarse a su nueva base de clientes (productos especiales basados en los dibujos de los clientes), que exige más recursos humanos.

5.7. Salarios

- (150) Los salarios medios aumentaron moderadamente durante el período considerado.

Industria de la Comunidad incluida en la muestra	2003	2004	2005	2006	PI
Costes laborales por empleado durante el período considerado	30 478	32 042	32 089	34 232	35 662
<i>Índice</i>	100	105	105	112	117

5.8. *Magnitud del margen real de dumping y recuperación de los efectos de prácticas de dumping anteriores*

- (151) Como se ha indicado en el considerando anterior, los márgenes de dumping detectados están claramente por encima del mínimo. Además, teniendo en cuenta el volumen y el precio de las importaciones objeto de dumping, la incidencia del margen real de dumping no puede considerarse insignificante.
- (152) La Comunidad no se está recuperando de los efectos de las prácticas de dumping anteriores, pues no se ha realizado ninguna investigación antes que la presente.

5.9. *Conclusión sobre el perjuicio*

- (153) Entre 2003 y el período de investigación, el volumen de importaciones objeto de dumping del producto afectado procedentes de la RPC aumentó casi un 180 %, alcanzando una cuota de mercado del 26 % en el período de investigación. Además, durante el período de investigación, los precios de venta de las importaciones objeto de dumping del producto afectado subcotizaron sustancialmente los de la industria de la Comunidad. La media ponderada de la subcotización de precios superó el 40 %.
- (154) Al mismo tiempo, mientras que el consumo comunitario aumentó un 29 %, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad solo se redujo un 1 %. Su cuota de mercado disminuyó un 24 %, y no pudo repercutir en sus clientes el aumento global de los precios de las materias primas, lo que derivó en unos niveles de rentabilidad constantemente bajos.
- (155) En consecuencia, la producción no creció al mismo ritmo que el consumo comunitario y la utilización de la capacidad siguió siendo reducida, en torno al 50 %, durante el período considerado. Esto también incidió negativamente en la rentabilidad, pues impidió a la industria aprovechar plenamente las economías de escala.
- (156) El impacto de las importaciones objeto de dumping sobre la rentabilidad de la industria de la Comunidad ha estado en cierto modo mitigado durante el período considerado por la expansión del mercado comunitario y el ciclo económico favorable. Sin embargo, esta situación podría invertirse cuando este ciclo finalice.
- (157) Pese a los esfuerzos considerables de la industria por mantener el volumen de producción, con una producción flexible a lo largo de todo el período considerado, y a sus esfuerzos continuados por aumentar la productividad y la competitividad, su rentabilidad, el flujo de caja y el rendimiento de las inversiones no reflejaron el aumento constante de la demanda del producto afectado en la Comunidad. Esta tendencia podría afectar gravemente a la capacidad de la industria de la Comunidad para mantener la producción de piezas de gran calidad.
- (158) Tras la comunicación del documento informativo, los productores exportadores de China y los importadores comunitarios argumentaron que, puesto que algunos indicadores como el volumen de ventas, los precios y el beneficio mostraban una evolución positiva durante el período considerado, la Comisión debería concluir que la industria de la Comunidad no sufrió un perjuicio importante.
- (159) La industria de la Comunidad, por su parte, objetó que los bajos niveles actuales de rentabilidad están afectando cada vez más a su capacidad para mantener y mejorar los equipos de producción de un modo que les permita conservar una presencia significativa en el nivel superior del mercado. Por eso, la pérdida de altos volúmenes de producción de productos estándar también está afectando a la capacidad de la industria de la Comunidad para seguir ofreciendo productos de gran calidad.
- (160) La investigación ha confirmado desde entonces que el desplazamiento significativo de los productos comunitarios por las importaciones chinas en algunos segmentos de mercado importantes causó un perjuicio notable e influyó negativamente en la utilización de la capacidad y la rentabilidad, aunque este impacto fue atenuado por el hecho de que la industria consiguiera compensar la disminución de los volúmenes de producción centrándose en los segmentos de mercado y los productos que generan ingresos más altos.

- (161) Habida cuenta de lo anterior, se concluye que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante en el sentido del artículo 3 del Reglamento de base.

1. Observación preliminar

E. CAUSALIDAD

- (162) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, se examinó si existía un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad. Se analizaron también otros factores conocidos que no fueran las importaciones objeto de dumping y que pudieran haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Comunidad, para no atribuir el posible perjuicio causado por estos factores a las importaciones objeto de dumping.

2. Efecto de las importaciones procedentes de la RPC

- (163) Entre 2004 y el período de investigación, el consumo comunitario aparente aumentó un 29 % (en volumen), mientras que las ventas de los productores comunitarios solo subieron un 17 %. Por tanto, los productores comunitarios perdieron más de 6,8 puntos porcentuales de cuota de mercado en ese mismo período.
- (164) Los importadores comunitarios no vinculados argumentaron que, si las ventas se expresaran en valor y no en cantidades, la imagen sería muy diferente, pues el precio de venta unitario de los elementos de fijación producidos en la Comunidad es considerablemente más alto que el de los productos de la RPC y aumentó durante el período considerado. Sin embargo, al analizar el impacto de las importaciones a bajo precio sobre el mercado comunitario se consideró apropiado, en consonancia con la práctica seguida en el pasado, evaluar las tendencias de las importaciones y las cuotas de mercado principalmente por volúmenes, y no por valores. Por otro lado, los valores de las ventas se ven afectados por los cambios introducidos en la gama de productos, como ocurre en este caso, en que la industria de la Comunidad pasó a fabricar productos de mayor valor. Por último, debe tenerse en cuenta que las tendencias de las ventas son solo uno de los factores del perjuicio, y no un factor decisivo de por sí.
- (165) El importante aumento, superior al 170 %, del volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC entre 2003 y el período de investigación, así como de su cuota en el mercado comunitario, que pasó del 17 al 26 % entre 2004 y el período de investigación, coincidió con la continua pérdida de cuota de mercado por parte de los productores comunitarios.
- (166) En el período considerado, los precios de las importaciones objeto de dumping permanecieron relativamente estables y bajos, a pesar del aumento de los precios de las materias primas en todo el mundo. A diferencia de los exportadores de la RPC, los productores de la Comunidad adaptaron sus precios de venta a la tendencia ascendente de los costes de las materias primas.
- (167) En respuesta al aumento constante de las cantidades importadas de productos estándar originarios de la RPC, la industria de la Comunidad desarrolló sus actividades de producción de piezas especiales (basadas en dibujos de los clientes), consiguiendo así mantener sus volúmenes de producción y evitar un deterioro aún mayor de la rentabilidad. Sin embargo, estos productos pertenecientes al nivel superior del mercado no pueden compensar plenamente la pérdida de los elevados volúmenes de producción de los productos estándar.
- (168) Además, los precios de las importaciones objeto de dumping subcotizaron significativamente los de la industria de la Comunidad, ejerciendo una fuerte presión a la baja en un momento en que los costes de las materias primas aumentaron de manera notable. La investigación mostró que la industria de la Comunidad no estaba en posición de repercutir en sus clientes todos los incrementos de costes, debido a la intensa presión ejercida sobre los precios por los importantes volúmenes de productos objeto de dumping importados de la RPC. Esto condujo a unos niveles de rentabilidad insuficientes y a un rendimiento de la inversión y un flujo de caja bajos.

- (169) Una serie de exportadores e importadores y de sus asociaciones alegaron que las exportaciones chinas no competían con los productos de la industria de la Comunidad, pues pertenecían a categorías de productos diferentes y complementarias. Aunque parece que efectivamente las exportaciones chinas durante el período de investigación se concentraron en algunos segmentos de mercado, como el de los tornillos y pernos estándar, debe tenerse presente que, no obstante, existe un solapamiento de mercado importante entre los productos fabricados y vendidos por la industria de la Comunidad y por los exportadores chinos, y que se trata de una situación que evoluciona de manera dinámica. En algunos segmentos de mercado, la industria de la Comunidad ha perdido ya la mayor parte de su cuota de mercado en favor de las importaciones, y, si la tendencia actual continúa, podría perderla también en relación con los productos con los que mantiene una posición fuerte.
- (170) Además, según los datos de Eurostat, en la Comunidad se fabrican cantidades importantes de cada código de la NC, compitiendo con las importaciones procedentes de la RPC. Algunos importadores argumentaron que, aunque existe una producción comunitaria de todos los códigos de la NC, no ocurre así con algunos tipos y calidades de producto dentro de cada código. Sin embargo, no se aportó ningún dato en apoyo de esta afirmación. Por otro lado, como se expone en la sección 4.5.1, los productores comunitarios están utilizando actualmente en torno a la mitad de su capacidad de producción y son técnicamente capaces de producir todo tipo de elementos de fijación, si las condiciones del mercado lo justifican.
- (171) Por tanto, se concluye que la presión ejercida por las importaciones objeto de dumping, cuyo volumen y cuota de mercado aumentaron significativamente desde 2003 y que se hicieron a precios de dumping, desempeñaron un papel determinante en el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

3. Efecto de otros factores

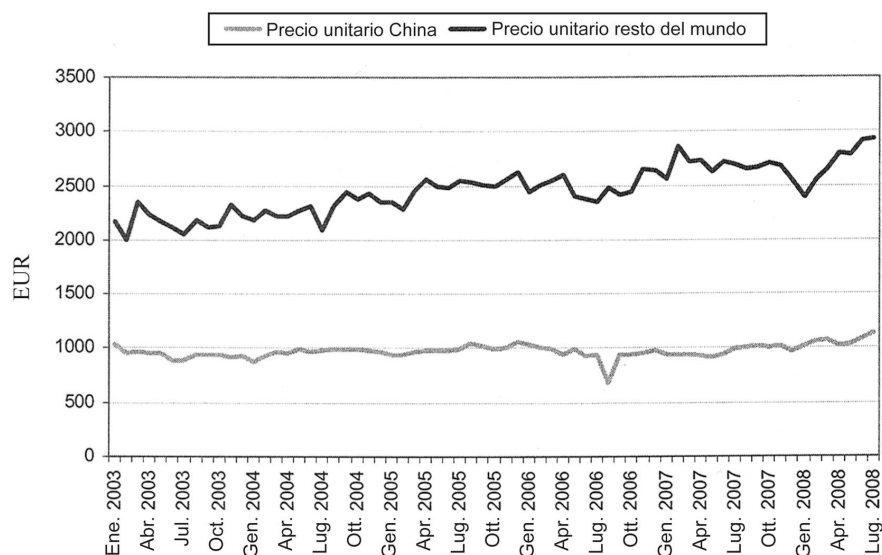
3.1. Importaciones de otros terceros países

- (172) Como ya se ha dicho, la RPC fue el exportador más importante del producto similar al mercado comunitario durante el período considerado. En ese período, la proporción de las importaciones del producto afectado procedentes de la RPC con respecto a las importaciones totales procedentes del resto del mundo aumentó un 20 % y alcanzó el 61 % al final del período de investigación.

	2003	2004	2005	2006	PI
Importaciones totales procedentes del resto del mundo (excluida la RPC), en t	321 059	337 402	306 525	359 860	391 590
<i>Índice</i>	100	105	95	112	122
Importaciones totales procedentes del resto del mundo (excluida la RPC), en miles EUR	725 264	799 161	825 250	929 873	1 052 993
<i>Índice</i>	100	110	114	128	145
Precio unitario (EUR/t)	2 258	2 368	2 692	2 583	2 689
<i>Índice</i>	100	105	119	114	119
Proporción de las importaciones de la RPC respecto del total del resto del mundo	40,23 %	46,67 %	55,85 %	57,43 %	60,58 %

Fuente: Comext.

- (173) Además, como muestra el gráfico siguiente (*Fuente: Comext*), se comprobó que los precios de venta unitarios medios (en EUR) de las importaciones procedentes del resto del mundo no siguieron la misma tendencia que las importaciones procedentes de la RPC, pues aquellos aumentaron un 19 % durante el período considerado, mientras que estas solo lo hicieron un 2 %. El precio unitario medio (en EUR) por tonelada del resto del mundo fue un 180 % más alto que el precio unitario medio por tonelada importada de la RPC.



- (174) Por consiguiente, se considera que las importaciones originarias de otros terceros países no pudieron haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. Más concretamente, el cuadro siguiente, que contiene datos correspondientes a los principales países exportadores, a saber, Taiwán, Japón y los Estados Unidos de América, muestra exactamente las mismas tendencias observadas en el resto del mundo.

	2003	2004	2005	2006	PI
Taiwán (t)	171 770	180 176	160 765	169 777	186 901
Japón (t)	22 392	17 289	21 735	52 056	56 852
Estados Unidos (t)	6 537	6 132	6 059	7 254	7 459
Índice (agregado)	100	101	94	114	125
Precio unitario agregado (EUR/t)	2 238	2 297	2 626	2 456	2 510

Fuente: Comext.

3.2. Cuantía de las exportaciones de la industria de la Comunidad

- (175) También se examinó si las exportaciones de la industria de la Comunidad a países no comunitarios pudieron haber contribuido al perjuicio sufrido durante el período considerado. Las exportaciones a países no comunitarios solo representaron en torno al 11 % de la producción del producto similar de la industria de la Comunidad en 2006. Estas exportaciones aumentaron aproximadamente el 81 % entre 2003 y el período de investigación. Además, se realizaron siempre a precios muy por encima de los precios de venta del mercado comunitario. Así pues, se concluye que la cuantía de las exportaciones a terceros países no fue una fuente de perjuicio importante para la industria de la Comunidad.

	2003	2004	2005	2006	PI
Exportaciones comunitarias al resto del mundo en el período considerado (t)	114 211	135 656	149 463	171 240	197 722
<i>Índice</i>	100	119	131	150	173
Exportaciones comunitarias al resto del mundo en el período considerado (miles EUR)	513 286	611 366	683 624	825 528	927 644
<i>Índice</i>	100	119	133	161	181
Precio unitario (EUR/t)	4 494	4 506	4 573	4 820	4 691

3.3. Aumento de los precios de las materias primas

- (176) Si bien las pruebas disponibles apuntan a un cierto incremento de los precios del acero en la Comunidad durante el período de investigación, no parece que ese aumento fuera el factor decisivo en el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad. Este deterioro se debe más bien a la pérdida de cuota de mercado, como se ha indicado en el considerando 165. La investigación puso de manifiesto que el aumento de los precios de venta unitarios medios durante el período considerado se debió principalmente al incremento de la proporción de tipos especiales en la gama de productos de la industria de la Comunidad, pues esos tipos son más caros de fabricar.
- (177) Sin embargo, la industria de la Comunidad no pudo aumentar sus precios de venta lo suficiente para compensar el aumento de los costes generado por la producción de productos finales de gran calidad. Esta rigidez de los precios se debió al simultáneo aumento repentino de las importaciones objeto de dumping originarias de la RPC a precios que subcotizaban significativamente los de la industria de la Comunidad. En estas circunstancias, debe concluirse que la industria de la Comunidad estuvo expuesta a una gran presión sobre los precios ejercida por estas importaciones objeto de dumping y que, en consecuencia, no tuvo posibilidad de compensar plenamente el aumento de los costes incrementando sus precios de venta.
- (178) Finalmente, debe tenerse en cuenta que el aumento de los precios de las materias primas debió afectar a todos los operadores del mercado, incluidos los productores exportadores chinos, y que, por tanto, no puede considerarse un factor particular de perjuicio para la industria de la Comunidad, habida cuenta, especialmente, de que los precios de venta unitarios del producto afectado originario de la RPC permanecieron estables a pesar del aumento de los precios de las materias primas.
- (179) Por todo lo dicho, se concluye que el aumento de los precios de las materias primas *per se* no rompería el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (180) En este caso, el perjuicio toma la forma principalmente de una pérdida de volumen potencial de ventas en un mercado creciente, así como de cuota de mercado. La caída de precios resultante y la pérdida de economías de escala a causa de la baja utilización de la capacidad condujeron a un nivel insuficiente de rentabilidad, a pesar de las favorables condiciones económicas generales que prevalecieron durante el período considerado.
- (181) La investigación mostró que la falta de mejora en la situación de la mayoría de los indicadores de perjuicio de la industria de la Comunidad coincidió con un aumento marcado de los volúmenes de importación y de la cuota de mercado de la RPC y con una subcotización sustancial provocada por estas importaciones. También se comprobó que las importaciones originarias de otros terceros países no pudieron haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, pues los precios de importación medios son muy superiores a los de la RPC y la cuota de mercado de las importaciones no procedentes de la RPC disminuyó en comparación con las importaciones de este país en la Comunidad.

(182) La evolución positiva de las exportaciones de la industria de la Comunidad a países no miembros de la CE significa que el efecto potencial de esa evolución no puede romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

(183) Por otro lado, aunque los precios de las materias primas experimentaron un aumento sin precedentes en el período considerado, esto debió afectar a todos los operadores del mercado y, además, el patrón temporal de los indicadores del perjuicio no sugiere que esto fuera la principal causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

(184) Por tanto, se concluye que las importaciones objeto de dumping originarias de la RPC causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad en el sentido del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Consideraciones generales

(185) Con arreglo al artículo 21 del Reglamento de base, se investigó si existían razones imperiosas para concluir que sería contrario al interés de la Comunidad imponer medidas antidumping a las importaciones procedentes del país en cuestión. Se enviaron cuestionarios a todos los importadores, operadores comerciales y usuarios industriales mencionados en la denuncia. Siete importadores respondieron al cuestionario, y los usuarios industriales también proporcionaron algunos datos.

2. Interés de la industria de la Comunidad

(186) Se espera que la imposición de medidas evite distorsiones adicionales y restablezca una competencia leal en el mercado. La industria de la Comunidad es competitiva y viable, como demuestra el hecho de que pueda exportar diversos productos en mercados mundiales muy competitivos. Así pues, la imposición de medidas le permitiría utilizar la capacidad a un nivel razonable y mejorar su situación financiera. Ello le permitiría asimismo seguir invirtiendo en tecnología y modernizar sus instalaciones de producción, lo que garantizaría su supervivencia.

(187) En cambio, si no se imponen medidas antidumping, es probable que la situación de la industria de la Comunidad se deteriore. No estaría en posición de hacer las inversiones necesarias para competir eficazmente con las importaciones de terceros países y, en particular, de la RPC. Eso obligaría a algunas empresas a suspender la producción y a despedir a sus empleados en un futuro próximo. Si desapareciera la producción comunitaria, la industria de la Comunidad pasaría a depender en mayor medida de los proveedores no comunitarios en varios sectores que se alimentan de esa producción.

(188) En consecuencia, se concluye que la imposición de medidas antidumping permitiría a la industria de la Comunidad recuperarse de los efectos del dumping perjudicial sufrido y que, por tanto, va en interés de dicha industria.

3. Interés de los importadores u operadores comerciales no vinculados de la Comunidad

(189) Siete importadores seleccionados en la muestra final (véase el considerando 28) cooperaron en la investigación respondiendo al cuestionario. Estos siete importadores representan aproximadamente el 15 % de todas las importaciones del producto afectado en la Comunidad durante el período de investigación. Sin embargo, un importador no aceptó la inspección *in situ*, por lo que hubo que desechar la información relativa a esta empresa. En el caso de los importadores que cooperaron plenamente, el producto afectado representa una parte importante de su volumen de negocio. Se observó que, en general, la rentabilidad correspondiente al producto afectado es superior a la rentabilidad global de la empresa. Pudo observarse un súbito aumento de las importaciones del producto afectado realizadas por estos importadores durante el período considerado, así como una disminución de las adquisiciones a los productores comunitarios.

(190) En varias de las observaciones presentadas por importadores comunitarios no vinculados se alegaba que la imposición de medidas tendría un efecto negativo doble: a) la ausencia de capacidades suficientes, o de capacidades en absoluto, en la Comunidad para mantener el mismo nivel de suministro del producto afectado, y b) un aumento de precios del producto afectado que no podría repercutirse en los clientes finales, con la consiguiente pérdida de rentabilidad para los importadores. La investigación puso de manifiesto que el producto afectado constituye solo una parte limitada de la gama de productos que ofrecen los importadores comunitarios no vinculados y que el resto se adquiere mayoritariamente en la

Comunidad. Por otro lado, para no depender de una única fuente, los importadores comunitarios compran los mismos tipos de productos a productores comunitarios y chinos por igual, aunque las mayores cantidades las adquieren de productores exportadores de la RPC. Además, se vio que los importadores comunitarios siguen dependiendo de los productores comunitarios para el suministro de pequeñas cantidades del producto considerado, a fin de satisfacer las demandas a corto plazo de los clientes y continuar ofreciendo una gama de productos completa. Los importadores comunitarios no pudieron aportar ninguna prueba convincente que demostrara la incapacidad de los productores comunitarios para satisfacer la demanda de todo tipo de elementos de fijación, ya sean estándar o correspondientes a necesidades específicas de los clientes. La investigación reveló asimismo que los importadores comunitarios, además del simple suministro de elementos de fijación, ofrecen cada vez más servicios logísticos especiales a sus clientes. Por tanto, unas medidas que solo se aplicaran a una proporción limitada de la gama de productos tendrían un impacto aún más limitado, ya que la prestación de servicios logísticos está generando nuevos costes e ingresos. Por eso, si se impusieran las medidas, los importadores comunitarios podrían seguir ofreciendo a sus clientes el mismo nivel de servicios, habida cuenta de las importantes y diversificadas capacidades de producción disponibles en la Comunidad, las cuales limitarían el impacto de las medidas sobre la rentabilidad de los importadores comunitarios.

- (191) La investigación puso de manifiesto que los seis importadores comunitarios no vinculados en cuyos locales se hicieron inspecciones aumentaron sus compras de productos de la RPC durante el período considerado y que esto tuvo efectos especialmente positivos en la rentabilidad de sus ventas de elementos de fijación. En general, el margen de beneficios correspondiente al producto considerado resultó ser superior a los beneficios globales de estas empresas y cercano a un 10 % de media. La rentabilidad global de estas seis empresas también fue positiva en todos los casos, situándose entre el 5 % y el 10 %.
- (192) Las empresas investigadas ofrecen una gama muy amplia de productos de la que el producto considerado simplemente constituye una parte. Por otro lado, los importadores siguen comprando el producto considerado a productores comunitarios e importándolo de otros terceros países no solo para no depender totalmente del suministro de los productores de la RPC, sino también para satisfacer necesidades a corto plazo. Puesto que los importadores están diversificando sus fuentes de suministro entre los productores de la Comunidad y los del Lejano Oriente para ofrecer a sus clientes una gama de productos lo más amplia posible, puede considerarse que las consecuencias de una eventual medida antidumping sobre un país exportador en particular no serían tales que les impedirían seguir ofreciendo los mismos productos manteniendo unos márgenes de beneficios adecuados.
- (193) Tras darse a conocer las conclusiones anteriormente expuestas, varios importadores y sus asociaciones alegaron que las medidas propuestas resultarían muy perjudiciales para sus empresas en cuanto a volumen de negocios, rentabilidad y empleo. En particular, los importadores alegaron que la imposición de los derechos, junto con los marcados incrementos de los precios de los elementos de fijación como consecuencia de las subidas en los precios de las materias primas, sometería a una gran presión a su flujo de caja y aumentaría sus necesidades de capital circulante y financiación. Asimismo se alegó que los clientes aceptarían de mala gana que los precios volvieran a subir y que, de acuerdo con los contratos actuales, los importadores no podrían en muchos casos repercutir los incrementos de precios derivados de los derechos. Algunos importadores alegaron también que dependían en gran medida de las importaciones procedentes de la RPC y que les resultaría difícil encontrar proveedores alternativos, ya fuera en la Comunidad o en otros terceros países. Este sería el caso, en particular, de los importadores que han invertido en instalaciones de producción en la RPC o que han establecido relaciones técnicas con productores chinos, por ejemplo para producir determinados tipos de elementos de fijación.
- (194) Aunque no pudieron verificarse las alegaciones mencionadas, es cierto que las medidas podrían tener un efecto negativo para algunos importadores y otros operadores comerciales de la Comunidad, al menos durante un tiempo antes de que puedan renegociarse los contratos y pueda reorganizarse la cadena de distribución. El efecto negativo dependerá probablemente de la posición de mercado que ocupen esos operadores y de sus relaciones con los productores exportadores chinos. Sin embargo, hay que tener presente que existe una importante capacidad de producción de reserva entre los productores comunitarios y que esta constituye una posible alternativa de suministro, al igual que los proveedores de otros terceros países.
- (195) Con respecto al impacto sobre los precios, debe señalarse que, aunque durante la primera mitad de 2008 se produjo un altísimo incremento sin precedentes en el precio del alambrón de acero, esta tendencia se invirtió en la segunda mitad de ese año, de manera que la imposición del derecho tendría probablemente lugar en un contexto en que los precios del producto afectado estarían en descenso.
- (196) En conclusión, aunque no se considera que el impacto de las medidas propuestas sobre los importadores y los distribuidores vaya a ser tan fuerte como alegan algunas de esas partes, no puede descartarse que vayan a salir perjudicados en cuanto a flujo de caja y rentabilidad, sobre todo durante un período inicial tras la imposición de las medidas.

4. Interés de los usuarios y los consumidores

- (197) Se enviaron cuestionarios dirigidos a los usuarios a dieciséis empresas o grupos de empresas. Se recibieron solo tres respuestas. Dos fabricantes de automóviles indicaron que este procedimiento no les concernía, pues no compraban el producto afectado directamente a la RPC ni sabían cuál era la situación con respecto a sus proveedores. Dados sus requisitos específicos, parece ser que la industria de la automoción en sentido amplio (es decir, los fabricantes de coches y todos los proveedores de piezas) adquiere el producto afectado, por el momento, principalmente en la Comunidad.
- (198) La tercera respuesta la envió la Verband der Automobilindustrie (la asociación alemana de la industria automovilística), y en ella afirmaba que sus miembros compran el producto afectado sobre todo a productores comunitarios, confirmando así lo dicho por los dos usuarios mencionados anteriormente. Sin embargo, la Verband der Automobilindustrie se opone a la imposición de medidas antidumping argumentando que sus miembros desean mantener cuantas fuentes de suministro sea posible. A este respecto, hay que recordar que el objetivo de las medidas no es cerrar el mercado comunitario a los proveedores de terceros países, sino únicamente reinstaurar la competencia en igualdad de condiciones. Incluso con las medidas antidumping propuestas, se espera que el número de actores de la Comunidad, la RPC y otros terceros países sea suficiente para garantizar un suministro competitivo de elementos de fijación a la industria de la automoción.
- (199) Ninguno de los usuarios contactados reaccionó a la comunicación del documento informativo. Sin embargo, tras la divulgación definitiva de la información, un productor de muebles de automontaje apuntó que los derechos antidumping propuestos tendrían repercusiones importantes en los costes de sus productos. Debe tenerse presente que las cifras presentadas no pudieron verificarse, pues esa información se proporcionó en una etapa muy tardía de la investigación. Dicho esto, el impacto sobre los costes globales de los muebles de esta empresa parece estar exagerado, dado el volumen del producto afectado que suelen contener los muebles de automontaje.
- (200) Antes y después de la divulgación definitiva de la información, algunos importadores y sus asociaciones manifestaron una preocupación similar acerca del posible impacto sobre la situación económica de la industria de la construcción, que es una gran usuaria de elementos de fijación y está sufriendo una grave recesión cíclica. A este respecto, debe tenerse en cuenta, en primer lugar, que la industria de la construcción no está expuesta a la competencia internacional, lo que debería limitar el impacto de los incrementos de costes sobre su situación de mercado. En segundo lugar, las partes que hicieron esas observaciones no cuantificaron nunca el peso del producto afectado en los costes de esta industria.
- (201) En general, según la información disponible en el expediente, los elementos de fijación no constituyen, en la mayoría de los casos, más que una pequeña parte del coste de producción total, y los derechos antidumping no tendrían un impacto importante ni en los costes ni en la situación competitiva de las industrias usuarias en cuestión.
- (202) Tras la divulgación definitiva de la información, un minorista y dos asociaciones de minoristas del segmento del bricolaje alegaron que las medidas afectarían mucho a los precios al por menor, con consecuencias negativas en cuanto a inflación, bienestar de los consumidores y situación económica del sector del bricolaje. Aunque no pudieron verificarse en detalle estas alegaciones, por lo tardío de las observaciones, debe tenerse presente que los derechos propuestos no representarían más que un pequeño porcentaje de los precios al por menor de los elementos de fijación observados en el sector del bricolaje. Además, según la información disponible, el producto afectado representa solo en torno al 0,5 % del volumen de negocios de dicho sector, lo que indica igualmente que no constituye un componente importante de un patrón de consumo típico.
- (203) Un productor y dos asociaciones de productores de anclajes hicieron observaciones tras la divulgación definitiva de la información. Todas estas partes se oponían a las medidas, si bien una de las asociaciones reconoció que sus miembros se encontraban en situaciones diversas y adoptaban, por tanto, posiciones divergentes a este respecto. Su principal alegación era que se colocaría a los fabricantes comunitarios de anclajes en una posición de desventaja competitiva, ya que las medidas no abarcarían su producto acabado, es decir, los anclajes, sino algunos componentes que se importan de la RPC. Además, se alegó que esos componentes no podían adquirirse en la Comunidad, lo cual fue contestado por la industria de la Comunidad. Las alegaciones mencionadas se hicieron en una fase relativamente tardía del procedimiento, por lo que no pudieron verificarse adecuadamente. Sin embargo, se ha demostrado que, si fuera necesario, los productores comunitarios estarían en posición de suministrar los componentes que actualmente se importan de la RPC.

5. Interés de los proveedores de acero

- (204) Eurofer ha alegado que la industria del acero comunitaria proveedora de las materias primas, es decir, los productores de alambón y barras para aplicaciones de encabezamiento en frío, ha visto como la utilización de la capacidad se deterioraba entre 2004 y 2007, supuestamente debido a la presión directa de las importaciones en su gama de productos y a la erosión de los mercados a los que suministran por culpa de la competencia desleal. Por eso esta organización alegó que los productores comunitarios de alambrones y barras para aplicaciones de encabezamiento en frío también tienen capacidad para proveer a los productores comunitarios del producto afectado.
- (205) Poco después refrendaron esta alegación dos productores de alambre de acero establecidos en España y la República Checa. De acuerdo con estas empresas, en la Comunidad hay capacidad de suministro suficiente para afrontar un posible aumento de la producción comunitaria del producto afectado.
- (206) Por consiguiente, se llega a la conclusión de que la imposición de medidas iría en interés de los proveedores de materias primas de la Comunidad.

6. Competencia y efectos distorsionadores sobre el comercio

- (207) Varios importadores y exportadores, así como sus asociaciones, alegaron que la imposición de medidas haría que se fortaleciera la posición supuestamente dominante de los dos mayores productores comunitarios.
- (208) A este respecto, se comprobó que existen un gran número de productores en la Comunidad, lo cual, junto con las importaciones procedentes de otros terceros países, permitirá a los usuarios y minoristas poder seguir accediendo a una amplia gama de proveedores del producto afectado a precios razonables. Además, se considera que los productores exportadores de la RPC podrán seguir vendiendo el producto afectado, aunque a precios no perjudiciales, dada su fuerte posición en el mercado comunitario.
- (209) Así pues, habrá en el mercado un número considerable de actores que podrán satisfacer la demanda. Por todo lo dicho, se llega pues a la conclusión de que, con toda probabilidad, la competencia seguirá siendo fuerte tras imponerse las medidas antidumping.

7. Evolución después del período de investigación

- (210) Varios importadores y exportadores, así como sus asociaciones, plantearon que, tras el período de investigación, debido a la evolución de los costes de las materias primas, a la situación del mercado de la RPC y al aumento de los costes del transporte, se había producido un marcado aumento de los precios de las importaciones del producto afectado. Alegaron que esto llevaría a un descenso significativo del dumping y del perjuicio, con lo que ya no sería apropiado imponer medidas.
- (211) Hay que tener presente que la evolución de los precios globales de las mercancías, la energía, etc. afecta por igual a todos los actores del mercado y que, por tanto, no supondría *per se* unos niveles de dumping o de subcotización inferiores a los detectados durante el período de investigación.
- (212) No obstante se examinó esta cuestión. Según los últimos datos estadísticos disponibles, las importaciones procedentes de la RPC durante la primera mitad de 2008 solo presentan un pequeño aumento del precio unitario en comparación con el año anterior, a pesar del marcado incremento de los precios del acero internacionales. Por otro lado, las cantidades importadas de la RPC no disminuyeron en la primera mitad de 2008.
- (213) Por consiguiente, se llega a la conclusión de que no ha habido ninguna evolución tras el período de investigación que haga inapropiada la imposición de medidas desde el punto de vista del interés de la Comunidad.

8. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (214) El artículo 21 del Reglamento de base exige prestar una especial atención a la necesidad de eliminar los efectos distorsionadores sobre el comercio derivados del dumping perjudicial y de restablecer una competencia efectiva, aunque esta disposición particular debe verse en el contexto global del examen del interés de la Comunidad que se establece en dicho artículo. Así pues, deben tenerse en cuenta los efectos que pueden tener sobre todas las partes implicadas la imposición o la no imposición de medidas.
- (215) No puede descartarse que la imposición de medidas tenga un efecto negativo sobre algunos importadores y operadores comerciales de la Comunidad. Sin embargo, se considera que beneficiará de algún modo a la industria de la Comunidad y a sus industrias proveedoras de la Comunidad, por ejemplo con un aumento de la producción y el empleo.

(216) Aunque la cooperación de los usuarios ha sido limitada, se estima que el impacto de las medidas sobre los costes de esas industrias sería relativamente insignificante y que las medidas no darían lugar a una ausencia de competencia en el mercado comunitario.

(217) En conclusión, a la vista de los elevados márgenes de dumping y de perjuicio, se considera que, en este caso en particular, y según la información presentada, no hay pruebas suficientes para concluir que la posible imposición de medidas sería claramente desproporcionada y contraria a los intereses de la Comunidad.

G. COMPROMISOS

(218) La Comisión recibió ofertas de compromisos de varios productores exportadores y de la China Chamber of Commerce for Import and Export of Machinery and Electronic Products (CCCME), como representante de los exportadores de la RPC, en nombre de sus miembros. Varios productores exportadores más manifestaron su intención de ofrecer compromisos.

(219) En primer lugar, debe tenerse en cuenta que este procedimiento afecta a más de cien productores exportadores. Se consideró que el número de productores exportadores reales y potenciales era demasiado elevado para que fuera factible un compromiso, pues haría muy difícil el seguimiento de cualquier tipo de compromiso de precio. Además, solo ocho de estas empresas habían sido objeto de investigación y habían obtenido un trato individual.

(220) En segundo lugar, el producto afectado se caracteriza por ser de muchos tipos, con precios muy variados y con algunas características difíciles de discernir en el momento de la importación. Esto hace que sea virtualmente imposible fijar para cada tipo de producto unos precios mínimos significativos y de los que la Comisión y las autoridades aduaneras de los Estados miembros puedan hacer un seguimiento adecuado en el momento de la importación. Por otro lado, el elevado número de tipos de productos, clasificados en no menos de diez códigos de la nomenclatura combinada, aumenta considerablemente el riesgo de elusión. Al mismo tiempo, hay que recordar que en la actualidad existen medidas antidumping impuestas sobre determinados elementos de fijación de acero inoxidable originarios, entre otros países, de la RPC⁽¹⁾. Dado que solo se pudo investigar individualmente a un reducido número de productores exportadores, no puede descartarse que algunas de las empresas que ofrecen un compromiso produzcan y vendan también esos elementos de fijación de acero inoxidable a los mismos clientes de la UE. En estos casos existe un riesgo añadido de elusión.

(221) Por último, el producto afectado ha mostrado una considerable volatilidad de precios y, por tanto, no se presta a un compromiso de precio fijo para un período prolongado de tiempo. La volatilidad de los precios se debe a la volatilidad, sobre todo en los últimos meses, de los precios de las materias primas, en concreto del alambro de acero. Esto haría aún más complejo el seguimiento de los compromisos.

(222) En estas circunstancias se consideró que los compromisos de precios eran impracticables y, por consiguiente, inaceptables.

H. MEDIDAS DEFINITIVAS

1. Niveles de eliminación del perjuicio

(223) Las medidas antidumping adoptadas deben ser suficientes para eliminar el perjuicio que causan a la industria de la Comunidad las importaciones objeto de dumping, pero sin sobrepasar los márgenes de dumping constatados. Al calcular el importe del derecho necesario para suprimir los efectos del dumping perjudicial, se consideró que las medidas que se adoptaran debían permitir a la industria de la Comunidad obtener un beneficio antes de impuestos que pudiera lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, sin importaciones objeto de dumping. Para ello se consideró que un margen de beneficios del 5 % es un nivel apropiado que cabría esperar que la industria de la Comunidad alcanzara también en relación con el producto similar, en ausencia de un dumping perjudicial.

(224) A continuación se determinó el incremento de precios necesario comparando, por tipo de producto, el precio de importación medio ponderado, tal como se estableció para calcular la subcotización de precios, con el precio no perjudicial del producto similar vendido por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se obtuvo ajustando el precio de venta de la industria de la Comunidad para que reflejara el margen de beneficio mencionado anteriormente. Toda diferencia resultante de esta comparación se expresó como porcentaje del valor total de importación cif.

(225) Tras la divulgación definitiva de la información, un exportador señaló un error en el cálculo de los márgenes de perjuicio. Se comprobó que este error afectaba a los márgenes de perjuicio de todos los exportadores. Todos los márgenes de perjuicio se corrigieron consecuentemente.

⁽¹⁾ Reglamento (CE) n° 1890/2005 del Consejo (DO L 302 de 19.11.2005, p. 1).

(226) La comparación de precios citada puso de manifiesto los siguientes márgenes de perjuicio correspondientes a los productores exportadores muestreados:

Empresa	Margen de perjuicio
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd	99,0 %
Changshu City Standard Parts Factory y Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd	65,3 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd	79,5 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd	64,4 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd	78,3 %
Productores exportadores cooperantes no seleccionados para formar parte de la muestra	77,5 %

(227) En el caso de los productores exportadores cooperantes a los que se concedió un examen individual, los márgenes de perjuicio, calculados según se ha explicado, son los siguientes:

Empresa	Margen de perjuicio
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd	0,3 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd	133,2 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd	0 %

(228) Como se ha dicho en el considerando 110, puede considerarse que el grado de cooperación de los productores exportadores de la RPC fue bajo. Por tanto, el margen de perjuicio para las empresas no cooperantes se estableció como media del valor hallado a partir de datos de Eurostat y los márgenes más altos correspondientes a los tipos de productos vendidos en una cantidad representativa por el productor exportador cooperante con el margen de perjuicio más elevado.

(229) Partiendo de esta base, el margen de perjuicio a escala nacional asciende al 85,0 % del precio cif en la frontera de la Comunidad, derechos no pagados.

(230) Durante el procedimiento, y sobre todo tras la divulgación definitiva de la información, algunos importadores alegaron que realizan en la RPC una serie de operaciones, como el embalaje para la venta al por menor y el control de calidad, cuyo valor no debería incluirse en el precio cif sobre cuya base se aplicará el derecho. Sin embargo, esta situación no se vio en ninguno de los productores exportadores investigados y, aunque se demostrara su existencia, parece que solo afectaría a una pequeña parte de las importaciones procedentes de la RPC. No obstante, la Comisión puede investigar más a fondo esta cuestión.

(231) Teniendo en cuenta lo anterior y con arreglo al artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, se considera que debe imponerse un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados elementos de fijación originarios de la RPC al nivel del menor de los márgenes de dumping o de perjuicio.

2. Medidas definitivas

(232) Por consiguiente, deben imponerse los derechos antidumping siguientes:

Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd	69,9 %
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd	0,0 %
Changshu City Standard Parts Factory y Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd	63,1 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd	26,5 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd	79,5 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd	64,4 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd	78,3 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd	0,0 %
Empresas cooperantes no incluidas en la muestra (enumeradas en el anexo)	77,5 %
Todas las demás empresas	85,0 %

- (233) Los tipos de los derechos antidumping individuales que se especifican en este Reglamento se fijaron basándose en las conclusiones de la presente investigación. Por consiguiente, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a estas empresas. Estos tipos (por oposición al derecho del conjunto del país aplicable a «todas las demás empresas») son, pues, exclusivamente aplicables a las importaciones de productos originarios de la RPC y fabricados por estas empresas y, por tanto, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y han de estar sujetos al derecho del conjunto del país.
- (234) Toda solicitud de aplicación de un tipo de derecho antidumping para una empresa en particular (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión junto con toda la información pertinente, en particular la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado nacional y las ventas de exportación, vinculada, por ejemplo, a ese cambio de nombre o ese cambio en las entidades de producción y venta. Si es necesario, el Reglamento se modificará en consecuencia actualizando la lista de las empresas beneficiarias de derechos individuales.
- (235) Se informó a todas las partes de los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar la imposición de derechos antidumping definitivos. También se les concedió un plazo para que pudieran presentar observaciones tras comunicárseles esa información. Las observaciones presentadas por las partes fueron debidamente tenidas en cuenta y, en su caso, las conclusiones se modificaron en consecuencia.
- (236) Para garantizar la igualdad de trato entre cualquier nuevo exportador y las empresas cooperantes no incluidas en la muestra, mencionadas en el anexo del presente Reglamento, debe disponerse que el derecho medio ponderado impuesto a estas últimas empresas se aplique a todo nuevo exportador, que, de otro modo, tendría derecho a una reconsideración de conformidad con el artículo 11, apartado 4, del Reglamento de base, disposición que no es de aplicación si se ha recurrido al muestreo.
- productores exportadores a otros, se consideran necesarias medidas especiales para garantizar la aplicación adecuada de los derechos antidumping. Entre estas medidas especiales están las siguientes:
- (238) La presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que se ajuste a los requisitos expuestos en el anexo II del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deben someterse al derecho antidumping residual aplicable a todos los demás exportadores.
- (239) Si el volumen de las exportaciones de una de las empresas que se benefician de tipos de derecho individuales más bajos aumentara significativamente tras imponerse las medidas en cuestión, podría considerarse que ese aumento del volumen constituye en sí mismo un cambio de las características del comercio como consecuencia de la imposición de las medidas en el sentido del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, y si se dieran las condiciones, podría iniciarse una investigación antielusión. En esta investigación podría examinarse, entre otras cosas, la necesidad de retirar los tipos de derecho individuales, con la consiguiente imposición de un derecho de ámbito nacional.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

- Se impone un derecho antidumping definitivo sobre determinados elementos de fijación de hierro o acero, pero no de acero inoxidable, a saber, tornillos para madera (salvo tirafondos), tornillos taladradores, otros tornillos y pernos con cabeza (con o sin sus tuercas y arandelas, pero excluidos los tornillos fabricados por torneado «a la barra», de sección maciza, con grueso de espiga inferior o igual a 6 mm, y excluidos los tornillos y pernos para fijación de elementos de vías férreas) y arandelas, originarios de la República Popular China e incluidos en los códigos de la nomenclatura combinada 7318 12 90, 7318 14 91, 7318 14 99, 7318 15 59, 7318 15 69, 7318 15 81, 7318 15 89, ex 7318 15 90, ex 7318 21 00 y ex 7318 22 00 (códigos TARIC 7318 15 90 19, 7318 15 90 69, 7318 15 90 89, 7318 21 00 29, 7318 21 00 99, 7318 22 00 29 y 7318 22 00 99).

3. Seguimiento especial

- (237) Para minimizar los riesgos de elusión debidos a la gran diferencia que existe entre los tipos de derecho de unos

- El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera comunitaria, antes del pago de derechos, de los productos fabricados por las empresas que figuran a continuación será el siguiente:

Empresa	Derecho (en %)	Código TARIC adicional
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd, Shanghai	69,9	A924
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd, Suzhou	0,0	A918
Changshu City Standard Parts Factory y Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd, Changshu	63,1	A919
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd, Dong Guan	26,5	A920
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd, Kunshan	79,5	A921
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd, Ningbo	64,4	A922
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd, Ningbo	78,3	A923
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd, Yantai	0,0	A925
Empresas enumeradas en el anexo I	77,5	A928
Todas las demás empresas	85,0	A999

3. La aplicación de los tipos de derecho individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará sujeta a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que se ajuste a los requisitos expuestos en el anexo II. Si no se presenta dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas.

4. Salvo que se especifique lo contrario, serán de aplicación las disposiciones vigentes sobre derechos de aduana.

Artículo 2

Si una parte de la República Popular China proporciona a la Comisión pruebas suficientes de que no exportó las mercancías descritas en el artículo 1, apartado 1, originarias de la República Popular China durante el período de investigación, es decir, entre el 1 de octubre de 2006 y el 30 de septiembre de 2007; de que no está vinculada a un exportador o un productor sujeto a las medidas impuestas por el presente Reglamento y de que, una vez finalizado el período de investigación, o bien ha exportado realmente las mercancías afectadas, o bien ha contraído una obligación contractual irrevocable para exportar una cantidad significativa a la Comunidad, el Consejo, actuando por mayoría simple a propuesta de la Comisión, previa consulta al Comité Consultivo, podrá modificar el artículo 1, apartado 2, para atribuir a esa parte el derecho aplicable a los productores cooperantes no incluidos en la muestra, es decir, el 77,5 %.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

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

Hecho en Bruselas, el 26 de enero de 2009.

Por el Consejo
El Presidente
A. VONDRA

ANEXO I

PRODUCTORES EXPORTADORES COOPERANTES NO INCLUIDOS EN LA MUESTRA

Código TARIC adicional A928

Abel Manufacturing Co., Ltd	Shanghai
Autocraft Industrial (Shanghai) Ltd	Shanghai
Changshu Fuxin Fasteners Manufacturing Co., Ltd	Changshu
Changshu Shining Sun Fasteners Manufacturing Co., Ltd	Changshu
Changzhou Oread Fasteners Co., Ltd	Changzhou
Chun Yu (Dongguan) Metal Products Co., Ltd	Dongguan
Cixi Zhencheng Machinery Co., Ltd	Cixi
Dongguan Danny & Kuen Metal & Co., Ltd	Dongguan
Foshan Nanhai Gubang Metal Goods Co., Ltd	Foshan
Gem-year industrial Co., Ltd	Jiashan
Guangzhou Tianhe District Zhonggu Hardware Screw Manufacture	Guangzhou
Haining Xinxin Hardware Standard Tools Co., Ltd	Haining
Haiyan Flymetal Hardware Co., Ltd	Jiaxing
Haiyan Haitang Fasteners Factory	Jiaxing
Haiyan Hardware Standard Parts Co., Ltd	Jiaxing
Haiyan Lianxiang Hardware Products Co., Ltd	Jiaxing
Haiyan Mengshi Screws Co., Ltd	Jiaxing
Haiyan Self-tapping Screws Co., Ltd	Jiaxing
Haiyan Sun's Jianxin Fasteners Co., Ltd	Jiaxing
Haiyan Xinan Standard Fastener Co., Ltd	Jiaxing
Haiyan Xinglong Fastener Co., Ltd	Jiaxing
Hangzhou Everbright Metal Products Co., Ltd	Hangzhou
Hangzhou Spring Washer Co., Ltd	Hangzhou
Hott Metal Part and Fasteners Inc.	Changshu
J. C. Grand (China) Corporation	Jiaxing
Jiangsu Jiangyu Metal Work Co., Ltd	Dongtai
Jiashan Yongda Screw Co., Ltd	Jiashan
Jiaxiang Triumph Hardware Co., Ltd	Haining
Jiaxing Victor Screw Co., Ltd	Jiaxing
Jinan Star Fastener Co., Ltd	Jinan
Jin-Well Auto-parts (zhejiang) Co., Ltd	Jiashan
Kinfast Hardware Co., Ltd	Haining
Ningbo Alliance Screws and Fasteners Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Anchor Fasteners Industrial Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Dafeng Machinery Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Development Zone Yonggang Fasteners Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Fastener Factory	Ningbo
Ningbo Haixin Hardware Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Haixin Railroad Material Co., Ltd	Ningbo

Ningbo Jinhui Gaoqiang Fastener Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Jinpeng High Strength Fastener Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Jintai Fastener Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Jinwei Standard Parts Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Jiulong Fasteners Manufacture Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Londex Industrial Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Minda Machinery & Electronics Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Ningli High-Strength Fastener Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Qunli Fastener Manufacture Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Special - Wind - Fasteners (China) Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Xinxing Fasteners Manufacture Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Yonggang Fasteners Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Zhenhai Xingyi Fasteners Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Zhongbin Fastener Manufacture Co., Ltd	Ningbo
Ningbo Zhongjiang High Strength Bolt Co., Ltd	Ningbo
Robertson Inc. (Jiaxing)	Jiashan
Shanghai Boxed Screw Manufacturing Company Limited	Shanghai
Shanghai Fenggang Precision Inc.	Shanghai
Shanghai Foreign Trade Xiasha No. 2 Woodscrew Factory Co., Ltd	Shanghai
Shanghai Great Diamond Fastener Co., Ltd	Shanghai
Shanghai Hang Hong Metal Products Co., Ltd	Shanghai
Shanghai Hangtou Fasteners Co., Ltd	Shanghai
Shanghai Huaming Hardware Products Co., Ltd	Shanghai
Shanghai Moregood C&F Fastener Co., Ltd	Shanghai
Shanghai Moresun Fasteners Co., Ltd	Shanghai
Shanghai Qingpu Ben Yuan Metal Products Co., Ltd	Shanghai
Shanghai Ren Sheng Standardized Item Manufacture Ltd, Co	Shanghai
Shanghai Shuyuan Woodscrews Factory	Shanghai
Shanghai SQB Automotive Fasteners Company Ltd	Shanghai
Shanghai Tapoo Hardware Co., Ltd	Shanghai
Shanghai Yifan High-Intensity Fasteners Co., Ltd	Shanghai
Shanxi Jiaocheng Zhicheng Foundry Ltd	Jiaocheng
Shenzhen Top United Steel Co., Ltd	Shenzhen
Sundram Fasteners (Zhejiang) Limited	Jiaxing
Sunfast (Jiaxing) Enterprise Co., Ltd	Jiaxing
Suzhou Escort Hardware Manufacturing Co., Ltd	Suzhou
Taicang Rongtong Metal Products Co., Ltd	Taicang
Tangshan Huifeng Standard Component Make Co., Ltd	Tangshan
Tangshan Xingfeng Screws Co., Ltd	Tangshan
Tapoo Metal Products (Shanghai) Co., Ltd	Shanghai
Tianjin Jiuri Manufacture & Trading Co., Ltd	Tianjin
Wenzhou Excellent Hardware Apparatus Packing Co., Ltd	Wenzhou
Wenzhou Junhao Industry Co., Ltd	Wenzhou
Wenzhou Tian Xiang Metal Products Co., Ltd	Wenzhou

Wenzhou Yili Machinery Development Co., Ltd	Wenzhou
Wenzhou Yonggu Fasteners Co., Ltd	Wenzhou
Wuxi Huacheng Fastener Co., Ltd	Wuxi
Wuxi Qianfeng Screw Factory	Wuxi
Xingtai City Ningbo Fasteners Co., Ltd	Xingtai
Yueqing Quintessence Fastener Co., Ltd	Yueqing
Zhejiang Jingyi Standard Components Co., Ltd	Yueqing
Zhejiang New Oriental Fastener Co., Ltd	Jiaxing
Zhejiang Qifeng Hardware Make Co., Ltd	Jiaxing
Zhejiang Rising Fasteners Co., Ltd	Hangzhou
Zhejiang Yonghua Fasteners Co., Ltd	Rui' An
Zhejiang Zhongtong Motorkits Co., Ltd	Shamen
Zhongshan City Jinzhong Fastener Co., Ltd	Zhongshan

ANEXO II

En la factura comercial válida a la que se refiere el artículo 1, apartado 3, deberá figurar, con el siguiente formato, una declaración firmada por una persona competente de la empresa:

1. [Nombre y cargo de la persona competente de la empresa que ha emitido la factura comercial]
2. La siguiente declaración: «La persona abajo firmante certifica que los/las [volumen] de elementos de fijación vendido(a)s para su exportación a la Comunidad Europea a los/las que se refiere la presente factura han sido fabricados por [nombre y domicilio social de la empresa] [código adicional TARIC], de la República Popular China. Declara asimismo que la información contenida en esta factura es íntegra y correcta.

[Fecha y firma]»
