

**REGLAMENTO (CE) Nº 449/2000 DE LA COMISIÓN
de 28 de febrero de 2000**

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de accesorios de tubería de fundición maleable originarias de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia y por el que se acepta el compromiso ofrecido por un productor exportador en la República Checa

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 905/98⁽²⁾, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 29 de mayo de 1999, la Comisión comunicó mediante un anuncio (en lo sucesivo «el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽³⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de accesorios de tubería de fundición maleable originarias de Brasil, Croacia, la República Checa, la República Federativa de Yugoslavia (en lo sucesivo «Yugoslavia»), Japón, la República Popular de China (en lo sucesivo «China»), la República de Corea (en lo sucesivo «Corea») y Tailandia.
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada en abril de 1999 por el Comité de defensa del sector de accesorios de tubería de fundición maleable de la Unión Europea (en lo sucesivo el «denunciante») en nombre de productores que representaban el 100 % de la producción comunitaria de accesorios de tubería de fundición maleable. La denuncia incluía pruebas de dumping respecto a dicho producto y del importante perjuicio resultante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) La Comisión comunicó oficialmente a los productores e importadores/operadores comerciales notoriamente afectados, así como a sus asociaciones, a los representantes de los países exportadores afectados y al denunciante, el inicio del procedimiento. Se dio a las partes interesadas la oportunidad de presentar sus opiniones por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (4) Varios productores exportadores de los países afectados, así como productores y usuarios e importadores/operadores comerciales comunitarios presentaron sus opiniones por escrito. Se concedió a todas las partes que

así lo solicitaron en el plazo anteriormente mencionado e indicaron que existían razones particulares por las que debía concedérseles una audiencia la oportunidad de ser oídas.

- (5) La Comisión envió cuestionarios a las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas de seis productores comunitarios y de once productores exportadores de los países afectados, así como de sus importadores vinculados en la Comunidad. La Comisión también recibió respuestas de 17 importadores/operadores comerciales independientes en la Comunidad, así como de dos usuarios.

Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:

a) Productores comunitarios

- Georg Fischer GmbH, Austria
- R. Woeste Co GmbH & Co KG, Alemania
- Ferriere e Fonderie Di Dongo sPa., Italia
- Raccordi Pozzi Spoleto sPa, Italia
- Accesorios de Tubería, SA, España
- Crane Fluid System, Reino Unido

b) Importadores independientes en la Comunidad

- SIRE SA, Francia
- Sofreco, Francia
- Hage Fittings GmbH & Co KG, Alemania
- Hermann Schmidt, Alemania
- Intersantherm, Warenhandels-gesellschaft mbH, Alemania
- «Invest» Import und Export GmbH, Alemania
- Euraccordi, Italia
- GT Comis SpA, Italia
- Jannone Arm SpA, Italia
- Jannone SpA, Italia
- OML SRL, Italia
- Gil & Russell Ltd, Reino Unido
- T. Hackett & Sons Ltd, Reino Unido

c) Usuarios

- Società Italiana per il Gas, Italia
- Transco BG plc, Reino Unido

d) Productores exportadores

- Brasil
- Indústria de Fundição Tupy Ltda, Joinville

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 128 de 30.4.1998, p. 18.

⁽³⁾ DO C 151 de 29.5.1999, p. 21.

- República Checa
 - Moravské Zelezárny as, Olomouc y su empresa nacional de ventas vinculada Moze Prodej sro, Olomouc
 - Japón
 - Hitachi Metals Ltd, Tokio
 - Corea
 - Yeong Hwa Metal Co. Ltd, Kyongnam
 - Tailandia
 - BIS Pipe Fitting Industry Company Ltd, Samutsakorn
 - Siam Fittings Co. Ltd, Samutsakorn
 - Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd, Bangkok
 - China (reconocimiento de la situación de economía de mercado)
 - Jianzhong Malleable Iron Factory, Hebei
 - Jinan Meide Casting Co. Ltd, Jinan.
- (6) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período que va del 1 de abril de 1998 hasta el 31 de marzo de 1999 (en lo sucesivo «el período de investigación»). El examen de las tendencias en el contexto del análisis del perjuicio abarcó el período que va del 1 de enero de 1995 hasta el final del período de investigación (en lo sucesivo «el período de investigación del perjuicio»).

1.2. Alegaciones recibidas en relación con la denuncia

- (7) Varias partes preguntaron por qué no se había incluido a Bulgaria en la investigación como uno de los países exportadores. Según ellas, era discriminatorio iniciar un procedimiento solamente por lo que se refiere a los ocho países afectados y no contra Bulgaria.
- (8) La situación relativa a Bulgaria se examinó en el marco del análisis de la denuncia antes de iniciarse el procedimiento. El denunciante proporcionó pruebas del valor normal y del precio de exportación para los productos búlgaros, al igual que para otros países en la denuncia (listas de precios, cifras de EUROSTAT). Sobre la base de estas pruebas, no parecía existir ningún dumping, con lo cual no podía iniciarse ninguna investigación referente a Bulgaria.

2. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto considerado

- (9) El producto considerado, tal como se describe en el anuncio de apertura consiste en accesorios de tubería de fundición maleable.
- (10) La investigación ha mostrado que existen diversos tipos de accesorios de tubería de fundición maleable: con rosca, acanalados, lisos y con bridas o soldaduras. Todos ellos están clasificados en el mismo código NC 7307 19 10. En cuanto a estos diversos tipos, se constató que los accesorios con rosca, por una parte, y los

demás accesorios, por otra, tienen diversas características físicas y técnicas básicas, en especial por lo que se refiere a su sistema de ensamblaje. Efectivamente, los primeros se ensamblan con rosca, mientras que los últimos solamente pueden ensamblarse utilizando diversas tecnologías, tales como la soldadura o el acoplamiento.

- (11) Basándose en el resultado de la investigación, también se ha constatado que los productores en los países exportadores afectados venden en el mercado comunitario exclusivamente accesorios roscados, mientras que los otros tipos de accesorios no se fabrican o no son vendidos por las partes afectadas. Dada la diferencia entre los accesorios de tubería de fundición maleable roscados y no roscados y el hecho de que sólo los primeros son exportados a la Comunidad por los países afectados, se concluyó que el producto considerado en este procedimiento sólo afecta a los accesorios de tubería de fundición maleable (en adelante «los accesorios maleables» o el «producto considerado»). Estos accesorios cumplen los requisitos especificados en las normas internacionales a las que se hace referencia en la denuncia (es decir, EN 10242, ISO 49 y ANSI ⁽¹⁾) y son actualmente clasificables en el código NC ex 7307 19 10.

- (12) Se producen diversos tipos del producto considerado dependiendo, entre otras cosas, de su tamaño, forma, pulido superficial y grado de hierro fundido utilizado. A pesar de estas diferencias, todos estos tipos tienen las mismas características físicas y técnicas básicas, así como las mismas aplicaciones. Por lo tanto, se consideran como un único producto.

2.2. Producto similar

- (13) La Comisión constató que los accesorios de tubería de fundición maleable fabricados por los productores de la Comunidad y vendidos en el mercado comunitario son productos similares, al igual que los fabricados en los países afectados y exportados a la Comunidad, puesto que no hay diferencias en las características y aplicaciones básicas de los diversos tipos de accesorios. Lo mismo ocurre con los accesorios de tubería de fundición maleable vendidos en el mercado interior de los países exportadores y los exportados a la Comunidad. Por lo tanto, también son productos similares en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 384/96, (en lo sucesivo el «Reglamento de base»). También se constató que los accesorios de tubería de fundición maleable exportados de China a la Comunidad y los vendidos en el mercado interior de Tailandia, que sirvió de país análogo, eran similares.

2.2.1. Accesorios de núcleo negro y de núcleo blanco

- (14) A este respecto, algunas partes alegaron que los accesorios de tubería de fundición maleable fabricados y vendidos por los productores comunitarios no podían considerarse comparables a los producidos y exportados a la Comunidad por los países exportadores afectados debido a que el grado del material utilizado en los que se producen en la Comunidad es, generalmente, de núcleo blanco, mientras que el utilizado para los exportados es de núcleo negro.

⁽¹⁾ Debe señalarse que estas normas solamente se aplican a los accesorios de tubería de fundición maleable con rosca.

(15) La investigación ha mostrado provisionalmente que los accesorios de núcleo blanco y los de núcleo negro tienen unas características físicas muy similares, los mismos usos finales y son, por lo tanto, generalmente intercambiables. Esto viene confirmado por el hecho de que los usuarios del producto investigado, tales como distribuidores e instaladores de gas, no distinguen de hecho entre accesorios de núcleo blanco y negro. Además, ambos accesorios están incluidos en las normas europeas EN 10242 y en las normas internacionales ISO 49, que especifican los requisitos para el diseño y el rendimiento de los accesorios maleables investigados. Por lo que respecta, en especial, al grado del material que debe utilizarse, están permitidos tanto el núcleo negro como el núcleo blanco.

(16) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que los accesorios maleables de núcleo blanco fabricados y vendidos por parte de los productores comunitarios deberían considerarse como un producto similar a los accesorios maleables de núcleo negro producidos y exportados a la Comunidad por los países exportadores afectados.

2.2.2. Particularidades de las exportaciones coreanas

(17) Los productores exportadores coreanos han alegado que sus productos no deberían formar parte del producto considerado, puesto que tienen determinadas características técnicas. Estos accesorios maleables tienen roscas cónicas exteriores y roscas cónicas interiores, frente a los demás accesorios maleables importados, que tienen roscas cónicas exteriores y roscas interiores paralelas.

(18) Sin embargo, la investigación ha mostrado que, aparte de estas características técnicas, los accesorios maleables coreanos tienen las mismas características físicas y técnicas que los otros accesorios importados. Además, por lo que respecta al uso, la investigación ha mostrado que los accesorios maleables coreanos se utilizan para las mismas aplicaciones que los importados de otros países afectados. De hecho, en un Estado miembro en que se utilizaban ambos tipos, estos eran intercambiables. Efectivamente, los usuarios pueden pasar, y de hecho pasan, de un tipo al otro y, si en dicho Estado miembro se sigue prefiriendo el tipo cónico, esto se debe principalmente a una tradición. Además, ambos tipos están incluidos en las normas europeas EN 10242 previamente mencionadas, que especifican los requisitos para el diseño y rendimiento de los accesorios maleables destinados al ensamblaje de elementos roscados de conformidad con las ISO 7-1, tamaño 1/8 a 6.

(19) Sobre esa base, por lo tanto, se concluye provisionalmente que los accesorios maleables fabricados por los productores exportadores coreanos y exportados a la Comunidad son similares o comparables a los demás accesorios maleables importados.

3. DUMPING

A. PAÍSES DE ECONOMÍA DE MERCADO

3.1. Metodología general

3.1.1. Valor normal

(20) En cuanto a la determinación del valor normal, la Comisión estableció primero, para cada productor exportador, si sus ventas interiores totales de accesorios maleables eran representativas en comparación con sus ventas totales del producto considerado destinadas a su exportación a la Comunidad. De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas interiores de un productor exportador se consideraron representativas cuando el volumen interior total de ventas representaba al menos el 5 % de su volumen total de ventas de exportación a la Comunidad.

(21) La Comisión identificó posteriormente esos tipos de accesorios maleables vendidos en el mercado interior por las empresas que efectuaban ventas interiores representativas idénticas o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad. En general, se consideró que los tipos con el mismo tamaño, forma, pulido superficial y grado de hierro fundido utilizado eran comparables.

(22) Para cada uno de los tipos vendidos por los productores exportadores en sus mercados interiores que resultaron ser directamente comparables a tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, se estableció si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo particular se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen interior total de ventas de los accesorios maleables de ese tipo durante el período de investigación representaba el 5 % o más del volumen total de ventas de accesorios maleables del tipo comparable exportado a la Comunidad.

(23) También se examinó si las ventas interiores de cada tipo podían considerarse como realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, estableciendo la proporción de ventas rentables a clientes independientes del tipo en cuestión. En caso de que el volumen de ventas de accesorios maleables vendidos a un precio neto de venta igual o mayor que el coste calculado de producción (en adelante también denominadas «ventas rentables») representara el 80 % o más del volumen total de ventas y de que el precio medio ponderado de ese tipo fuera igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio en el mercado interior real, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas interiores realizadas durante el período de investigación, con independencia de si todas estas ventas eran rentables o no. En caso de que el volumen de ventas rentables de accesorios maleables representara menos del 80 % pero el 10 % o más, del volumen total de ventas, el valor normal se basó en el precio en el mercado interior real, calculado como media ponderada de las ventas rentables solamente.

- (24) En caso de que el volumen de ventas rentables de cualquier tipo de accesorios maleables representara menos del 10 % del volumen total de ventas, se consideró que este tipo particular se vendía en cantidades insuficientes para que el precio en el mercado interior proporcionara una base apropiada para el cálculo del valor normal.
- (25) Siempre que no pudieran utilizarse los precios interiores de un tipo particular vendido por un productor exportador, hubo que utilizar el valor normal en vez de los precios interiores de otros tipos similares o de los precios interiores de otros productores exportadores. Debido al número de tipos diversos y a la variedad de factores (tales como el control de calidad, la calidad del material utilizado, el peso, etc.) que afectan a estos precios, la utilización de precios interiores de otros productores exportadores habría significado en este caso la realización de numerosos ajustes, la mayoría de los cuales tendría que haberse basado en cálculos. Por lo tanto, se consideró que el valor calculado de cada productor exportador constituía una base más apropiada para establecer el valor normal.
- (26) Por lo tanto, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable para los gastos de venta, generales y administrativos y un margen razonable de beneficio. Con este fin, la Comisión examinó si los gastos de venta, generales y administrativos contraídos y el beneficio obtenido por cada uno de los productores exportadores afectados en el mercado interior constituían datos fiables.
- (27) Los gastos de venta, generales y administrativos reales en el mercado interior se consideraron fiables cuando el volumen de ventas interiores de la empresa afectada podía considerarse como representativo en comparación con el volumen de ventas de exportación a la Comunidad. El margen de beneficio en el mercado interior se determinó sobre la base de las ventas interiores realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, es decir, cuando estas ventas efectuadas a clientes independientes a precios iguales o mayores que el coste de producción representaban por lo menos el 10 % del volumen total de ventas interiores del producto considerado por la empresa afectada. Cuando este criterio no se cumplía, se utilizó un margen de beneficio medio ponderado de las otras empresas con suficientes ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en el país afectado.

3.1.2. Precio de exportación

- (28) En todos los casos en que los accesorios maleables se exportaron a clientes independientes en la Comunidad, el precio de exportación se estableció de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, a saber, sobre la base de precios de exportación realmente pagados o pagaderos.
- (29) Cuando las ventas de exportación se efectuaron a un importador vinculado, el precio de exportación se calculó de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron por

primera vez a un comprador independiente. En estos casos, se realizaron ajustes por todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y los beneficios acumulados, a fin de establecer un precio de exportación fiable. Sobre la base de la información facilitada por los importadores independientes que cooperaron, este beneficio se situó alrededor del 7 %.

3.1.3. Comparación

- (30) A efectos de una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

3.1.4. Margen de dumping para las empresas investigadas

- (31) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado por tipo de producto se comparó para cada productor exportador con el precio de exportación medio ponderado.

3.1.5. Margen de dumping residual

- (32) De conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, se determinó un margen de dumping «residual» sobre la base de los datos disponibles.
- (33) Para los países que suministraron información similar a la facilitada por EUROSTAT, es decir, cuando no existían razones para pensar que un productor exportador no hubiera cooperado con la Comunidad, se decidió establecer el margen de dumping residual al nivel de la empresa que cooperó con el margen de dumping más alto, a fin de garantizar la eficacia de las medidas.
- (34) Para los países en donde el nivel de cooperación era bajo, se utilizó la información de la empresa cooperante con el margen de dumping más alto. El margen de dumping residual se determinó sobre la base del margen medio ponderado de los tipos de producto objeto de dumping exportados en cantidades representativas. Este planteamiento también se consideró necesario para evitar premiar la falta de cooperación y porque nada parecía indicar que una parte no cooperante hubiera incurrido en un margen de dumping más bajo.

3.2. Brasil

- (35) Una empresa respondió al cuestionario para productores exportadores. Otra empresa en la Comunidad vinculada a este productor exportador también contestó al cuestionario destinado a los importadores vinculados.

3.2.1. Valor normal

- (36) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para determinar el valor normal de los productos originarios de Brasil eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.1.

(37) En su respuesta al cuestionario, la empresa utilizó el coste de fabricación de las unidades vendidas como base para la asignación de los gastos de venta, generales y administrativos a cada tipo del producto considerado en el mercado interior, mientras que este sistema no se utilizó interiormente para la asignación de costes. Por lo tanto, se consideró necesario cambiar el método de asignación para que los costes anteriormente mencionados se asignaran sobre la base del volumen de negocios, según el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base.

(38) Por lo que respecta a alrededor de la mitad de los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, los valores normales se establecieron sobre la base del precio de venta en el mercado interior de tipos comparables, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.

(39) En cuanto a los demás tipos del producto considerado vendidos para su exportación a la Comunidad, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio utilizados fueron aquéllos determinados para el productor exportador en cuestión.

3.2.2. Precio de exportación

(40) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para determinar el valor normal de los productos originarios de Brasil eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.2.

(41) Las exportaciones se realizaron tanto a empresas vinculadas como no vinculadas. La Comisión excluyó las ventas de exportación a la Comunidad realizadas a través de la empresa vinculada situada en esta última de los cálculos del dumping, ya que representaban una parte insignificante de la cantidad exportada por el productor exportador brasileño y no podían por lo tanto haber influido de manera importante en las conclusiones.

(42) Todas las demás ventas destinadas a la exportación se realizaron a importadores independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se estableció de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, con referencia a los precios realmente pagados o pagaderos.

3.2.3. Comparación

(43) Se concedieron ajustes para las diferencias en los impuestos indirectos, la fase comercial, el transporte, los seguros, el mantenimiento, la descarga y los costes accesorios, el crédito, las comisiones y servicios posventa, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

(44) El productor exportador alegó que debía realizarse un ajuste del valor normal y el precio de exportación por diferencias en los gastos de embalaje. Sin embargo, la empresa no pudo presentar ninguna prueba que

mostrara tal diferencia y la Comisión no pudo por lo tanto conceder el ajuste solicitado.

(45) El productor exportador solicitó ajustes del valor normal y el precio de exportación por gastos de promoción y publicidad. No se pudo establecer durante la inspección de manera fehaciente si los importes de los gastos contraídos eran correctos. Por otra parte, la empresa no demostró que estos gastos afectaran a la comparabilidad de los precios. La Comisión decidió por lo tanto no realizar ningún ajuste por gastos de promoción y publicidad.

(46) La empresa también pidió que se efectuara un ajuste del valor normal por diferencias en la financiación de los gastos para almacenar las existencias. Sin embargo, se constató que las existencias almacenadas para ventas interiores y ventas de exportación no podían diferenciarse y que los períodos durante los cuales los productos destinados al mercado comunitario e interior se mantuvieron almacenados eran similares o idénticos. Por otra parte, el productor exportador no podía demostrar que esto afectara a la comparabilidad de los precios. Por lo tanto, no se concedió el ajuste.

(47) Se solicitó un ajuste de los precios de venta en el mercado interior por la devolución de ciertos impuestos indirectos. El ajuste solicitado se calculó sobre una base incorrecta y se exageró en gran parte. Este ajuste se redujo por lo tanto provisionalmente a un 50 % del importe solicitado. La Comisión investigará más a fondo este problema para establecer el importe de los impuestos indirectos que se han devuelto realmente en las ventas de exportación realizadas a la Comunidad y que gravan al mismo tiempo al producto considerado cuando se consume en Brasil.

(48) Como el productor exportador había utilizado unos tipos de cambio que no correspondían a la fecha de venta, la Comisión volvió a calcular el precio de exportación utilizando los tipos de cambio en la fecha de facturación, de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

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

3.2.4. Margen de dumping

(50) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada de los precios de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado.

(51) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso del productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

Indústria de Fundação Tupy Ltda: 26,1 %.

(52) Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping residual provisional se estableció al mismo nivel que para la empresa que colaboró en la investigación, es decir, el 26,1 %.

3.3. República Checa

(53) Una empresa contestó al cuestionario para los productores exportadores. Esta respuesta incluía datos sobre las ventas interiores realizadas por una empresa comercial vinculada en el mercado interior. Una empresa en la Comunidad vinculada a este productor exportador también contestó al cuestionario destinado a los importadores vinculados.

3.3.1. Valor normal

(54) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para determinar el valor normal de los productos originarios de la República Checa eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.1.

(55) Los gastos de venta, generales y administrativos en el mercado interior comunicados por el productor exportador incluían importes que no estaban relacionados con el producto considerado o con el período de investigación. Se corrigieron en consecuencia estos gastos.

(56) Los gastos de venta, generales y administrativos en el mercado interior comunicados por la empresa nacional de ventas vinculada se asignaron de manera que el resultado no reflejaba razonablemente los costes asociados a la venta del producto considerado. La Comisión reasignó por lo tanto los gastos de venta, generales y administrativos teniendo en cuenta los gastos contraídos para las diversas categorías de producto vendidas.

(57) Al calcular el coste de producción de cada tipo vendido en el mercado interior, el importe global de los gastos de venta, generales y administrativos, corregido tal como se ha explicado antes, se asignó a cada tipo de producto, a falta de un sistema aplicado tradicionalmente, sobre la base del volumen de negocios, de conformidad con el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base.

(58) Por lo que se refiere a alrededor de la mitad de los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, los valores normales se establecieron sobre la base del precio de venta en el mercado interior de tipos comparables, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.

(59) Para los demás tipos del producto considerado vendidos para su exportación a la Comunidad, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio utilizados fueron aquéllos determinados para el productor exportador en cuestión.

(60) La empresa cooperante había clasificado varios tipos de producto exportados como idénticos y había comunicado un solo coste de fabricación para esos tipos. La investigación de la Comisión reveló que los tipos de producto en cuestión eran de hecho diferentes y tenían un coste de fabricación distinto. Se utilizó por lo tanto el coste de fabricación de esos diversos tipos de producto para calcular el valor normal, tal como se ha explicado anteriormente.

3.3.2. Precio de exportación

(61) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para determinar el precio de exportación de los productos originarios de la República Checa eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.2.

(62) Las exportaciones se realizaron tanto a empresas vinculadas como no vinculadas. La Comisión excluyó las ventas de exportación a la Comunidad realizadas por el importador vinculado de los cálculos de dumping, ya que representaban una parte insignificante de las cantidades exportadas por el productor exportador checo y no podían por lo tanto haber tenido una incidencia importante en los cálculos.

(63) Las demás ventas de exportación se realizaron a importadores independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se estableció de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, con referencia a los precios realmente pagados o pagaderos.

3.3.3. Comparación

(64) Se concedieron ajustes por diferencias en la fase comercial, transporte, crédito y comisiones siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

(65) El productor exportador y la empresa nacional de ventas vinculada solicitaron un ajuste en el valor normal por un hipotético descuento de cantidad adicional que se concedería en el mercado interior en caso de que se vendieran cantidades similares a las exportadas a clientes en la Comunidad a clientes en el mercado interior. Debe señalarse que la Comisión ya ha tenido en cuenta diferencias en las cantidades vendidas deduciendo de los precios de venta esos descuentos y rebajas concedidos por las diferencias que se cuantificaron correctamente y se relacionaron directamente con las ventas consideradas.

(66) Como el productor exportador había utilizado tipos de cambio que no correspondían a la fecha de venta, la Comisión volvió a calcular el volumen de negocios de cada venta de exportación utilizando tipos de cambio en la fecha de facturación, de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

(67) Los mismos ajustes realizados en los valores normales basados en ventas interiores se efectuaron también en los valores normales calculados de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

3.3.4. Margen de dumping

- (68) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto considerado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto considerado.
- (69) La comparación mostró la existencia del dumping en el caso del productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:
- Moravské Zelezárny a.s: 28,4 %.
- (70) Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping provisional residual se estableció al mismo nivel que para la empresa cooperante, es decir, el 28,4 %.

3.4. Japón

- (71) Una empresa contestó al cuestionario para productores exportadores. Una empresa en la Comunidad vinculada a este productor exportador también respondió al cuestionario destinado a los importadores vinculados.

3.4.1. Valor normal

- (72) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para determinar el valor normal de los productos originarios de Japón eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.1, salvo cuando se utilizó la información disponible, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.
- (73) Puesto que la empresa no proporcionó el coste de producción de determinados tipos del producto, y para no premiar la falta de cooperación de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, la Comisión aplicó a estos tipos el margen de los más afectados por el dumping para los que existían ventas representativas.
- (74) En cuanto a algunos de los restantes, el valor normal se estableció sobre la base del precio de tipos comparables en el mercado interior, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (75) Por lo que respecta a los demás tipos del producto considerado vendidos para su exportación a la Comunidad, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Esto se hizo añadiendo al coste de fabricación de los tipos exportados los propios gastos de venta, generales y administrativos de la empresa y su margen de beneficio en el mercado interior, de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

3.4.2. Precio de exportación

- (76) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para evaluar el precio de exportación de los productos originarios de Japón eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.2.

- (77) Una parte importante de las ventas de exportación a la Comunidad se realizaron a un importador vinculado en esta última. En ese caso, la Comisión tuvo que calcular el precio de exportación de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base. Los precios para las transacciones de exportación restantes se determinaron de conformidad con el apartado 8 del artículo 2.

3.4.3. Comparación

- (78) La empresa solicitó ajustes por el transporte y el coste relativo a diferencias en la fase comercial. Sin embargo, como la empresa no facilitó ninguna explicación o prueba fiable durante la inspección sobre el terreno ni justificó estos ajustes en la respuesta al cuestionario, los servicios de la Comisión no pudieron aceptarlos.

3.4.4. Margen de dumping

- (79) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, la comparación se realizó entre el valor normal ponderado y una media ponderada de los precios de exportación.
- (80) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso del productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:
- Hitachi Metals Ltd: 17,6 %.
- (81) La metodología seguida para determinar un margen de dumping residual provisional en el caso de Japón era la que se explicó anteriormente en el punto 3.1.5 para los países en donde el nivel de cooperación era bajo. Sobre esta base, el margen de dumping residual es del 28,3 %.

3.5. Corea

- (82) Una empresa contestó al cuestionario para productores exportadores.

3.5.1. Valor normal

- (83) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para evaluar el valor normal de los productos originarios de Corea eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.1.
- (84) Conforme a la metodología mencionada anteriormente, pudo establecerse el valor normal para alrededor de una cuarta parte de los tipos de producto sobre la base del precio de tipos comparables en el mercado interior.
- (85) Para los demás tipos del producto considerado vendido para su exportación a la Comunidad por la empresa cooperante, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

(86) Esto se hizo añadiendo los propios gastos de venta, generales y administrativos de la empresa y el margen de beneficio en el mercado interior al coste de fabricación de los tipos exportados, de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

3.5.2. Precio de exportación

(87) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para evaluar el precio de exportación de los productos originarios de Corea eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.2.

(88) Todas las ventas del producto considerado realizadas por la empresa que cooperó en el mercado comunitario se efectuaron a clientes independientes en la Comunidad. Por, lo tanto, el precio de exportación se determinó con referencia a los precios realmente pagados o pagaderos.

3.5.3. Comparación

(89) Se concedieron ajustes por diferencias en el transporte, los seguros, los gastos de mantenimiento, de embalaje y el crédito siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

(90) La empresa también solicitó un ajuste por los costes de crédito relativos a ventas en el mercado interior. Sin embargo, estas ventas se realizaron sobre la base de un sistema de cuenta abierta. A falta de pruebas de que los costes de crédito constituyeran un factor a tener en cuenta en la determinación de los precios, no pudo concederse ningún ajuste por costes de crédito, de conformidad con la letra g) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

(91) Además, la empresa solicitó un ajusté por supuestas diferencias en la fase comercial a fin de tener en cuenta los gastos de ventas en el mercado interior que no se contrajeron en el mercado de exportación. Sin embargo, como las ventas en ambos mercados se realizaron de hecho al mismo nivel, es decir, a los distribuidores, se rechazó la solicitud. Por otra parte, no se proporcionó ninguna prueba que demostrara que tal diferencia en los gastos de ventas hubiera afectado a la comparabilidad de los precios.

3.5.4. Margen de dumping

(92) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, la comparación se realizó entre el valor normal ponderado y una media ponderada de los precios de exportación.

(93) Esta comparación muestra la existencia de dumping en el caso de la empresa que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

Yeong Hwa Metal Co, Ltd: 11,8 %.

(94) La metodología seguida para determinar un margen de dumping residual provisional en el caso de Corea era La misma que se explicó anteriormente en el punto 3.1.5 para los países en donde el nivel de cooperación era bajo. Sobre esta base, el margen de dumping residual es del 24,6 %.

3.6. Tailandia

(95) Tres empresas contestaron al cuestionario para productores exportadores.

(96) Para una de las empresas tailandesas, se constató que la información proporcionada relativa al volumen de ventas y al coste de producción para los accesorios maleables vendidos en el mercado interior contenía graves deficiencias, que impidieron obtener conclusiones razonablemente aceptables y calcular un margen de dumping provisional sobre la base de los datos transmitidos. Se decidió por lo tanto utilizar parcialmente los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. A falta de una alternativa más apropiada, se utilizaron los valores normales de los otros dos productores exportadores siempre que fue posible. Para aquellas ventas de exportación en que no se disponía de ningún valor normal, se aplicó el margen de la transacción objeto de dumping más alta para no premiar esta cooperación deficiente.

3.6.1. Valor normal

(97) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para evaluar el valor normal de los productos originarios de Tailandia eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.1, salvo cuando la información disponible se utilizó para determinar el margen de dumping, de conformidad con el artículo 18.

(98) Partiendo del método mencionado anteriormente, fue posible establecer parcialmente el valor normal sobre la base del precio de tipos de producto comparables en el mercado interior, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base.

(99) En cuanto a los demás tipos del producto considerado vendidos para su exportación a la Comunidad por las dos empresas cooperantes para las cuales se calculó el dumping, el valor normal se estableció, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, sobre la base del valor calculado.

(100) Esto se hizo añadiendo los propios gastos de venta, generales y administrativos de las empresas y el margen de beneficio en el mercado interior al coste de fabricación de los tipos exportados, de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

3.6.2. Precio de exportación

(101) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión para evaluar el precio de exportación de los productos originarios de Tailandia eran los mismos que los explicados anteriormente en el punto 3.1.2.

(102) Todas las ventas de accesorios maleables realizadas por las dos empresas en el mercado comunitario se efectuaron a importadores independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se determinó con referencia a los precios realmente pagados o pagaderos.

3.6.3. Comparación

(103) Se concedieron ajustes por diferencias en el transporte, el embalaje, los costes de crédito y las comisiones siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

(104) Una de las empresas cooperantes solicitó un ajuste por gravámenes a la importación. La empresa no demostró la relación entre el producto importado despachado de aduana y las llamadas medidas de compensación por impuestos para ayudar a los exportadores. Por lo tanto, se rechazó la solicitud de ajuste.

(105) Una de las empresas que cooperaron solicitó un ajuste por diferencias en las características físicas. Esta solicitud incluía de hecho tres solicitudes distintas: i) una solicitud de ajuste por la fase comercial, basándose en que la comparabilidad de los precios se veía afectada por las diferencias en las ventas OEM (fabricante de equipo original); ii) una solicitud de ajuste por diferencias en las características físicas de los enchufes (lisos, redondeados o acanalados); iii) finalmente, un ajuste por diferencias en las cantidades. Sin embargo, ninguna de las tres solicitudes se justificó suficientemente. Durante la investigación sobre el terreno, se constató que no se había realizado ninguna distinción entre los distintos tipos de clientes y enchufes, o entre las cantidades, al decidir sobre los precios. La comparabilidad de estos últimos no se vio afectada claramente por ninguna de las tres diferencias alegadas. Por lo tanto, como no se demostraron estas diferencias, no se concedió ningún ajuste a este respecto.

(106) La misma empresa solicitó un ajuste por el coste de crédito de las ventas en el mercado interior. El ajuste solicitado se realizó a través de un sistema de cuenta abierta sin que existieran pruebas de un acuerdo entre el proveedor y el comprador del producto en el momento de la venta. Esta solicitud se rechazó porque, de conformidad con la letra g) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, solamente podía concederse un ajuste por el número de días acordados en el momento de la venta, ya que solamente podía considerarse que afectara a la comparabilidad de los precios un gasto vinculado al número de días acordados en la fecha de la venta.

(107) Una de las empresas que cooperaron solicitó un ajuste por cambio de divisas basándose en una supuesta diferencia con los tipos de cambio entre la fecha del pedido y la fecha de facturación real. Esta solicitud se rechazó debido a que, de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, la supuesta diferencia en los tipos de cambio no se vio confirmada por la información recibida durante la investigación sobre el terreno, no se produjo ninguna evolución sostenida en los tipos de cambio durante el período de inves-

tigación y la orden de venta no confirmaba el acuerdo sobre las ventas ni tenía efecto vinculante.

3.6.4. Margen de dumping

(108) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, la comparación se realizó entre un valor normal ponderado y una media ponderada de los precios de exportación para todas las empresas.

(109) La comparación muestra la existencia de dumping en el caso de todos los productores que cooperaron plenamente con la Comisión. Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria son los siguientes:

(110) BIS Pipe Fittings Industry Company Ltd, Samutsakorn: 25,8 %

Siam Fittings Co. Ltd, Samutsakorn: 12,4 %

Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd, Bangkok: 25,8 %.

(111) Para las empresas que no cooperaron, el margen de dumping residual provisional se calculó sobre la base del margen de la empresa con el margen de dumping más alto. Expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, este margen es del 25,8 %.

3.7. Croacia y Yugoslavia

(112) En vista de la conclusión provisional sobre las cuotas de mercado mínimas para las importaciones del producto considerado originarias tanto de Croacia como de Yugoslavia, se decidió provisionalmente no calcular un margen de dumping para las importaciones del producto considerado de estos países.

B. PAÍSES SIN ECONOMÍA DE MERCADO

3.8. China

3.8.1. Análisis de la situación de economía de mercado

(113) Tres empresas chinas pidieron que se les reconociera la situación de economía de mercado, de conformidad con la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

(114) Hubo que rechazar la solicitud realizada por una empresa debido a que afirmó en ella que no se habían intervenido sus cuentas. Por lo tanto, la empresa no cumplía las condiciones establecidas en el segundo guión de la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. Por consiguiente, también se consideró innecesaria una inspección sobre el terreno.

(115) La Comisión recabó toda la información que consideró necesaria y verificó toda la información presentada en las solicitudes de reconocimiento de la situación de economía de mercado, sobre el terreno, en los locales de las dos empresas restantes.

- (116) Se comprobó que el Estado intervenía de manera significativa en una de estas empresas a través de devoluciones de impuestos y la determinación de los sueldos de los trabajadores. Además, se constató que no existía una serie clara de documentos contables básicos y que los costes de producción y la situación financiera de la empresa estaban sujetos a una distorsión significativa.
- (117) En cuanto a la otra empresa, la Comisión constató que no se intervinieron sus cuentas de manera independiente y que los métodos utilizados no se ajustaban a las normas contables internacionales.
- (118) Por lo tanto, ninguna de las dos empresas que solicitaron el reconocimiento de la situación de economía de mercado cumplía las condiciones establecidas en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. Se informó a las tres empresas de que sus solicitudes tuvieron que rechazarse.

3.8.2. Elección del país análogo

- (119) Puesto que no se reconoció la situación de economía de mercado a ninguna de las empresas, hubo que comparar los precios de exportación de los productores exportadores chinos con un valor normal establecido para un país de economía de mercado apropiado, de conformidad con la letra a) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (120) Polonia fue sugerida por el denunciante y propuesta por la Comisión en el anuncio de inicio. Un productor polaco cooperó y presentó una respuesta al cuestionario. Sin embargo, se constató que esta respuesta era incompleta en varios aspectos cruciales, particularmente los relativos a las ventas y costes de producción interiores. Por lo tanto, la Comisión no consideró apropiado utilizar a Polonia como país análogo en esta investigación.
- (121) Pese a los esfuerzos realizados por la Comisión, ningún otro productor de un país que no se viera afectado por la presente investigación estaba dispuesto a cooperar. A falta de cooperación, a la Comisión no le quedó más remedio que seleccionar un país incluido en la denuncia.
- (122) La Comisión decidió finalmente que Tailandia era el país tercero de economía de mercado más apropiado a fin de establecer el valor normal, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, teniendo en cuenta el volumen de ventas interiores realizadas por los productores tailandeses en comparación con las importaciones en la Comunidad de China y la existencia de varios productores en su mercado interior, lo que permitía obtener unos beneficios razonables para este tipo de producto.

3.8.3. Trato individual

- (123) Las tres empresas cooperantes solicitaron que se les aplicara el trato individual.
- (124) De conformidad con el apartado 5 del artículo 9 del Reglamento de base, las instituciones comunitarias deben calcular un solo derecho de ámbito nacional para los países sin economía de mercado, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar un grado

de independencia legal y efectiva suficiente para evitar el riesgo de elusión del derecho de ámbito nacional. Con este fin, se incluyeron preguntas detalladas en el formulario para el reconocimiento de la situación de economía de mercado enviado a las partes afectadas por el inicio del procedimiento.

- (125) Para una de las empresas, un examen de la información proporcionada en relación con la solicitud de trato individual parecía indicar que la empresa podía optar a tal trato. Sin embargo, la respuesta al cuestionario presentada por esta empresa era fundamentalmente incompleta, especialmente por lo que se refiere a la información sobre las ventas de exportación. Por lo tanto, se ha decidido provisionalmente no conceder el trato individual a esta empresa. No obstante, este problema se examinará más a fondo en la fase definitiva de la investigación.
- (126) En cuanto a las otras dos empresas que cooperaron, había una intervención clara de las autoridades del Estado a la hora de determinar los precios y las cantidades de exportación.
- (127) Por lo tanto, no podía concederse un trato individual a ninguna de las tres empresas.

3.8.4. Valor normal

- (128) El valor normal para los productores exportadores chinos se calculó sobre la base de los valores normales establecidos para las empresas tailandesas que cooperaron utilizando la metodología descrita en la sección 3.1.1. En este contexto, se utilizaron los tipos vendidos en el mercado interior tailandés que resultaron ser comparables a los tipos chinos exportados a la Comunidad.

3.8.5. Precio de exportación

- (129) Los procedimientos y metodologías seguidos por la Comisión en la evaluación del precio de exportación de los productos originarios de China eran aquéllos descritos en el punto 3.1.2. Para los productores exportadores que cooperaron, el precio de exportación se estableció con referencia a los precios pagados o pagaderos. La información disponible de EUROSTAT se utilizó para explicar las exportaciones realizadas por las partes que no cooperaron.

3.8.6. Comparación

- (130) En su caso, se ajustó el precio de exportación a fin de tener en cuenta diferencias relativas al transporte, seguros, gastos de manipulación y embalaje.
- (131) Por lo que se refiere al valor normal, todos los ajustes concedidos a los productores exportadores tailandeses y pertinentes en relación con las exportaciones efectuadas por los productores exportadores también se dedujeron en el caso de China.

3.8.7. Margen de dumping

- (132) El margen de dumping provisional para China, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es del 49,4 %.

4. PERJUICIO

4.1. Industria de la Comunidad

- (133) Los productores comunitarios denunciantes suponen el 100 % de la producción comunitaria de accesorios maleables y, por lo tanto, constituyen la industria de la Comunidad en el sentido del apartado 1 del artículo 4 y del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base.
- (134) Una parte interesada alegó que un productor no debía considerarse como perteneciente a la industria de la Comunidad, ya que importó el producto en cuestión de uno de los países afectados, China. Sin embargo, esta alegación no se justificó ni se ha visto confirmada por la investigación. Además, algunas partes interesadas alegaron que ciertos productores comunitarios importaron el producto considerado de otros terceros países. La investigación ha mostrado, en el caso de un productor, que realizaron efectivamente tales importaciones. Sin embargo, estas importaciones eran mínimas en comparación con las ventas en el mercado comunitario del producto fabricado en la Comunidad. Por lo tanto, esta empresa seguía siendo claramente un productor comunitario en lo que respecta a su actividad de base. En cuanto a los demás, no se han confirmado las alegaciones.
- (135) Por consiguiente, se han rechazado estas solicitudes.

4.2. Consumo comunitario

- (136) El consumo comunitario aparente se ha establecido sobre la base del volumen de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario más el volumen de importación en la Comunidad de accesorios maleables de los países afectados y de los demás terceros países que se sabe producen y exportan el producto considerado en la Comunidad. Sobre esta base, el consumo disminuyó alrededor del 6 % entre 1995 y el período de investigación, pasando de unas 65 000 toneladas a alrededor de 61 000, alcanzando el nivel más bajo en 1996, año en que todo el sector sufrió las consecuencias de unas condiciones de mercado difíciles.

4.3. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones

- (137) En cuanto a algunos de los países afectados, se ha afirmado que las importaciones en cuestión no debían evaluarse acumulándolas con las demás, teniendo en cuenta las condiciones establecidas en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. A este respecto, la investigación ha mostrado lo siguiente:

- (138) Por lo que se refiere a Croacia y Yugoslavia, se constató provisionalmente que el volumen de importaciones originarias de esos países representaba en el período de investigación el 0,4 % y el 0,3 % del consumo comunitario total, respectivamente. De conformidad con el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, se considera que no han contribuido a ningún perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y están, en consecuencia, provisionalmente excluidos de la evaluación del perjuicio.

- (139) Además, el productor exportador brasileño sostuvo que las exportaciones de accesorios maleables de Brasil no debían acumularse con el resto de los países afectados, teniendo en cuenta el distinto comportamiento del mercado y su diferencia en los precios de exportación. Del mismo modo, el productor exportador checo sostuvo que las exportaciones de la República Checa no deberían acumularse con las de los otros países afectados, debido a que la pauta comercial era diferente al de estos otros países. Los productores exportadores tailandeses también sostuvieron que las exportaciones de Tailandia no debían evaluarse acumulativamente con las de los otros países afectados, teniendo en cuenta sus volúmenes de exportación decrecientes y sus precios de exportación comparativamente más altos. Por último, los productores exportadores coreanos alegaron que las exportaciones de Corea no deberían acumularse con las de los otros países afectados, debido a las características técnicas específicas de sus productos, que se exportan solamente al mercado británico. A este respecto, se han alcanzado las siguientes conclusiones provisionales:

4.3.1. Brasil

- (140) El volumen de importaciones de Brasil no siguió una tendencia estable. A este respecto, sin embargo, las importaciones procedentes de algunos de los otros países afectados siguieron una pauta similar. En cuanto a los volúmenes de importación brasileños, en términos absolutos eran significativos, mientras que su cuota de mercado seguía siendo relativamente estable, situándose en torno a 7-8 % durante todo el período de investigación del perjuicio. En cuanto a los precios, siguieron una tendencia fluctuante durante el período de investigación del perjuicio. Sin embargo, descendieron casi continuamente entre 1996 y el período de investigación. Finalmente, se ha comprobado una importante subcotización de los precios de la industria de la Comunidad por parte de las importaciones brasileñas. Por estas razones, se considera apropiado provisionalmente evaluar de manera acumulativa las importaciones procedentes de Brasil y aquéllas originarias de los otros países afectados.

4.3.2. República Checa

- (141) Las importaciones checas aumentaron tanto en términos absolutos como relativos durante el período de investigación del perjuicio. En especial, los volúmenes de importación aumentaron un 123 %, mientras que su cuota de mercado aumentó alrededor de 4 puntos

porcentuales, de alrededor del 3 % hasta aproximadamente un 7 %. Con respecto a los precios, eran bastante estables durante el período de investigación del perjuicio y subcotizaron sensiblemente los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación. Por estas razones, se considera apropiado evaluar provisionalmente de manera acumulativa las importaciones procedentes de la República Checa y las originarias de los otros países afectados.

4.3.3. Tailandia

- (142) Por lo que se refiere a Tailandia, el desarrollo global de los volúmenes de importación no es diferente al de otros países afectados, cuya evolución también siguió una tendencia fluctuante. En cuanto a los precios, aumentaron entre 1995 y el período de investigación. Sin embargo, se ha establecido una subcotización significativa de los precios de la industria comunitaria. Por estas razones, se considera apropiado evaluar provisionalmente de manera acumulativa las importaciones procedentes de Tailandia y las originarias de los otros países afectados.

4.3.4. República de Corea

- (143) En cuanto a la solicitud de decumulación presentada por el productor exportador coreano basándose en las características técnicas específicas del producto fabricado por él y exportado al mercado comunitario, concretamente a un estado miembro, se hace referencia a las conclusiones establecidas más arriba respecto al producto similar. Por lo tanto, si tenemos en cuenta que se ha constatado que los accesorios maleables fabricados por los productores exportadores coreanos y vendidos en el mencionado estado miembro son semejantes a los accesorios producidos en ese estado miembro y en el resto de la Comunidad, se considera apropiado evaluar provisionalmente de manera acumulativa las importaciones procedentes de Corea y las originarias de los otros países afectados.
- (144) En conclusión, la investigación ha mostrado que existen varias diferencias entre el nivel y la evolución de las importaciones y sus precios respectivos. Sin embargo, se cumplen las condiciones de acumulación, tal como se han establecido en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, ya que el margen de dumping está por encima del nivel mínimo y el volumen de importaciones consideradas es significativo. En cuanto a las condiciones de competencia entre los productos importados y entre estos productos y los productos comunitarios similares importados, se constató que éstos eran comparables, puesto que todas las importaciones afectadas se realizaron durante el período de investigación en cantidades importantes que representaban unas cuotas de mercado significativas y a precios, durante el mismo período, que subcotizaban sensiblemente los de la industria de la Comunidad. Por otra parte, se ha constatado que tanto el producto comunitario como el producto importado de los países afectados tienen unos canales comunes o similares de distribución. Por consiguiente, se considera apropiado evaluar provisionalmente de manera acumulativa las importaciones proce-

dentales de los países afectados; a excepción de Croacia y Yugoslavia, cuyas importaciones son insignificantes.

4.4. Volumen y cuotas de mercado de las importaciones afectadas

4.4.1. Volumen de las importaciones afectadas

- (145) Según EUROSTAT y las respuestas a los cuestionarios obtenidas de los productores exportadores que cooperaron, el volumen de las importaciones de accesorios maleables originarias de los países afectados aumentó alrededor del 32 % entre 1995 y el período de investigación, pasando de unas 13 100 toneladas a alrededor de 17 500. De manera más específica, después de una disminución entre 1995 y 1996 paralela a la disminución del consumo comunitario que se produjo ese año, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron constantemente. Entre 1996 y el período de investigación, el volumen de importaciones aumentó en torno a un 45 %, pasando de unas 12 000 toneladas a alrededor de 17 500.

4.4.2. Cuota de mercado

- (146) La cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó continuamente entre 1995 y el período de investigación, pasando de alrededor del 20 % a más o menos un 29 %.

4.5. Precios de las importaciones afectadas

4.5.1. Evolución de los precios

- (147) La media ponderada de los precios de importación de los países afectados disminuyó alrededor del 5 % entre 1995 y el período de investigación, pasando de 1,88 a 1,78 ecus/kg. Más específicamente, los precios subieron sensiblemente entre 1995 y 1996, conforme a la tendencia general al incremento de los precios en el mercado, seguida también por la industria de la Comunidad y los otros terceros países. Entre 1996 y el período de investigación, la disminución de precios fue muy marcada, del 10 %, pasando de 1,96 a 1,78 ecus/kg.

4.5.2. Subcotización de precios

- (148) Se examinó después si los productores exportadores de los países afectados habían subcotizado los precios de la industria de la Comunidad durante el período de investigación. Con este fin, los precios de los productores exportadores de accesorios maleables se ajustaron debidamente a un nivel cif despachado de aduana, mientras que los precios de los productores comunitarios se ajustaron a la fase en fábrica. A este respecto, se constató que tanto la industria de la Comunidad como los productores exportadores de los países afectados habían vendido generalmente a las mismas categorías de clientes, por ejemplo operadores comerciales y distribuidores, y a veces incluso a las mismas empresas afectadas. Estas categorías de clientes también actuaron como importadores.

(149) Para cada tipo de accesorios maleables, tal como se han definido en el considerando 10, la media ponderada de los precios en fábrica de los productores comunitarios se comparó con la media ponderada de los precios de exportación de cada productor exportador afectado. Sobre esta base, los márgenes de subcotización constatados para cada país, expresados como porcentaje de los precios de la industria comunitaria, están sensiblemente por encima del 20 %.

4.6. Situación de la industria de la Comunidad

4.6.1. Producción

(150) La producción de accesorios maleables de la industria de la Comunidad disminuyó alrededor del 10 % entre 1995 y el período de investigación, es decir, pasó de unas 54 600 toneladas a alrededor de 49 300. La disminución de la producción fue especialmente fuerte de 1995 a 1996 por dos razones principales: en primer lugar, hubo que cerrar una instalación que fabricaba accesorios maleables en Alemania y, en segundo lugar, se produjo una contracción del consumo en el mercado comunitario. Además, a pesar de que la industria de la Comunidad aumentó su producción entre 1996 y el período de investigación alrededor del 6 %, en un intento por reducir sus costes fijos, debe señalarse que esto trajo consigo unas existencias cada vez mayores y no un incremento de las ventas, pese a que el consumo comunitario aumentó de nuevo a partir de 1996.

4.6.2. Capacidad de producción

(151) La capacidad de producción de la industria de la Comunidad disminuyó un 14 % entre 1995 y el período de investigación, pasando de 85 000 a 73 000 toneladas. Esta evolución se explica teniendo en cuenta que una fábrica de Alemania cesó su actividad en 1996, tal como se ha mencionado anteriormente.

4.6.3. Utilización de la capacidad

(152) La utilización de la capacidad aumentó del 64 % en 1995 hasta un 67 % en el período de investigación.

4.6.4. Volumen de ventas

(153) El volumen de ventas de la industria de la Comunidad pasó de unas 45 500 toneladas en 1995 hasta alrededor de 37 700 en el período de investigación, es decir, descendió un 17 %. Debe señalarse que estas ventas disminuyeron en un período de tiempo durante el cual el mercado se contrajo, mientras que los países afectados pudieron aumentar su volumen de ventas alrededor del 32 %.

4.6.5. Cuota de mercado

(154) La cuota de mercado comunitario de la industria de la Comunidad disminuyó del 70 % en 1995 hasta aproximadamente un 62 % en el período de investigación, es decir, alrededor del 8 %. La tendencia a la baja empezó

después de 1996, año en que esta cuota había alcanzado un pico de alrededor del 71 %.

4.6.6. Precios de venta

(155) La investigación ha mostrado que el precio medio de venta de los productores comunitarios aumentó de 3,60 ecus/kg en 1995 a 3,88 ecus/kg en el período de investigación, es decir, alrededor del 8 %. Este aumento se produjo en dos fases, la primera entre 1995 y 1996 y la segunda entre 1997 y 1998. Mientras que los precios de todos los operadores económicos presentes en el mercado (es decir, la industria de la Comunidad, los países afectados y otros terceros países) aumentaron en la primera fase, el segundo incremento de los precios afectó solamente a la industria de la Comunidad y a otros terceros países. Por lo que se refiere a los países afectados, siguieron la tendencia inversa, reduciendo sus precios de venta alrededor del 5 % entre 1997 y 1998.

4.6.7. Existencias

(156) Las existencias de cierre de la industria de la Comunidad aumentaron de unas 16 300 toneladas en 1995 hasta alrededor de 17 400 toneladas en el período de investigación, es decir, en torno a un 6 %. El aumento del volumen de existencias fue especialmente fuerte a partir de 1996, debido al aumento de la producción y a la disminución del volumen de ventas de la industria de la Comunidad.

4.6.8. Rentabilidad

(157) La rentabilidad de la industria de la Comunidad, expresada como porcentaje de ventas netas, disminuyó 2,3 puntos porcentuales entre 1996 y el período de investigación, pasando de 1,4 % a - 0,9 %. Si tomamos 1995 como punto de partida, pasó de - 2,2 % a - 0,9 %. No obstante, el año 1995 y el nivel de rentabilidad negativo constatado por término medio para la industria de la Comunidad reflejan costes asociados al cierre de la fábrica que se produjo ese año, como ya se ha mencionado. Por otra parte, el año 1995 estuvo marcado por esfuerzos de reestructuración de dos productores en especial, destinados a racionalizar la producción y efectuar las inversiones necesarias para aplicar la legislación de la Comunidad en materia de medio ambiente.

4.6.9. Empleo

(158) El empleo en la industria de la Comunidad pasó de 2 532 empleados en 1995 a 2 370 en el período de investigación, una disminución de aproximadamente el 6 %. Esta disminución debe considerarse teniendo en cuenta las tentativas emprendidas por la industria de la Comunidad para reestructurarse y reducir sus costes. De hecho, la investigación ha mostrado que el proceso de producción de accesorios maleables utiliza una gran cantidad de mano de obra.

4.6.10. Inversiones

- (159) La industria de la Comunidad rebajó sus inversiones de alrededor de 20,4 millones de ecus en 1995 a unos 17 millones en el período de investigación, es decir, alrededor del 16 %. Dentro de ese período, hay importantes diferencias. Por ejemplo, entre 1998 y el período de investigación las inversiones aumentaron, pasando de 12,7 millones de ecus a 17 millones. Hay que señalar que el nivel de inversión es bastante significativo durante todo el período de investigación del perjuicio, sobre todo en 1995, coincidiendo con los esfuerzos de reestructuración emprendidos ese año, tal como se ha mencionado anteriormente. Esto muestra que la industria de la Comunidad todavía es viable y no está dispuesta a abandonar ese segmento de la producción, en especial porque estas inversiones se destinaron sobre todo a racionalizar el proceso de producción.

4.7. Conclusión sobre el perjuicio

- (160) El examen de estos factores relacionados con el perjuicio muestra que la situación de la industria de la Comunidad se deterioró. En especial, la industria de la Comunidad experimentó una disminución en la producción, la capacidad de producción, las ventas y la cuota de mercado. Por otra parte, la industria de la Comunidad sufrió una pérdida significativa de empleo y una disminución de sus inversiones, así como un aumento de sus existencias. En cuanto a la utilización de la capacidad, su aumento se debió a la disminución de la capacidad de producción.
- (161) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante en el sentido del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

- (162) De conformidad con los apartados 6 y 7 del artículo 3 del Reglamento de base, se examinó si el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se debía a las importaciones objeto de dumping y si otros factores podían haber causado ese perjuicio o contribuido a él para no atribuir el posible perjuicio causado por esos otros factores a las importaciones objeto de dumping.

5.1. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (163) La Comisión constató que la tendencia de las importaciones de los países exportadores afectados y de su cuota de mercado cada vez mayor coincidía con el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad. En un momento en que el consumo comunitario disminuyó alrededor del 6 %, la cuota de mercado de las importaciones afectadas aumentó alrededor del 9 %, pasando de aproximadamente un 20 % en 1995 a aproximadamente un 29 % en el período de investigación, mientras que la cuota de mercado de la industria de la Comunidad

disminuyó del 70 % hasta más o menos un 62 %. La disminución de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad es casi paralela al aumento de las cuotas de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados, en especial a partir de 1996.

- (164) Por otra parte, en lo que se refiere a los precios de las importaciones objeto de dumping, se constataron márgenes significativos de subcotización. El mercado de accesorios maleables depende en gran medida de los precios, ya que el nivel de estos últimos es el factor crucial de elección para los usuarios, tal como lo han confirmado los importadores y usuarios que cooperaron.
- (165) En estas circunstancias, la presión sobre los precios ejercida por las importaciones afectadas tuvo una incidencia importante en el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Comunidad. Puesto que esta industria no podía seguir la tendencia a la baja de los precios de las importaciones afectadas, su volumen de ventas disminuyó radicalmente y sufrió pérdidas económicas. Los volúmenes de ventas, sensiblemente menores, también influyeron en el nivel de producción, así como en el volumen de las existencias, llevando a un aumento de los costes fijos. Esto tuvo a su vez un efecto negativo en la rentabilidad global de la industria de la Comunidad.

5.2. Efecto de otros factores

- (166) También se consideró si otros factores, con excepción de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, podían haber causado el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad o contribuido a él.

5.2.1. Importaciones de terceros países

- (167) Algunas partes interesadas, basándose en la información de EUROSTAT, alegaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad había sido causado por las importaciones procedentes de terceros países no afectados por el procedimiento, en especial Turquía, Bulgaria y Polonia.
- (168) Según esta información, los volúmenes de importación de accesorios maleables de los demás terceros países pasaron de 6 200 toneladas en 1995 a alrededor de 5 300 en el período de investigación, es decir, disminuyeron en torno a un 14 %, mientras que las cuotas de mercado fueron relativamente estables durante el período con una ligera tendencia a la disminución, alrededor del 10 % en 1995 y del 9 % en el período de investigación. Por lo que se refiere a los precios medios ponderados de las importaciones procedentes de otros terceros países, según las informaciones de EUROSTAT, aumentaron de 1,93 ecus/kg a 2,22 ecus/kg. Debe señalarse que eran sensiblemente más altos que los precios medios ponderados de los países afectados durante todo el período de investigación del perjuicio.

- (169) Al analizar las importaciones procedentes de países individuales, se constata, en primer lugar, que las importaciones procedentes de Turquía permanecieron estables a niveles prácticamente insignificantes durante todo el período de investigación del perjuicio. Por lo que se refiere a los volúmenes de importación, fueron de 553 toneladas en 1995 y 632 en el período de investigación, mientras que las cuotas de mercado permanecieron estables en torno al 1 % durante todo el período de investigación del perjuicio. Con respecto al precio unitario, según EUROSTAT era más alto que el de las importaciones afectadas durante todo el período de investigación del perjuicio.
- (170) Por lo que respecta a Bulgaria, las importaciones aumentaron tanto en términos absolutos como relativos: entre 1995 y el período de investigación, el volumen de importación pasó de 43 toneladas a 1 109 y la cuota de mercado aumentó del 0,1 % al 1,8 %, y siguió siendo por tanto relativamente escasa. En cuanto al precio unitario, aumentó durante el período de investigación del perjuicio, siendo mayor en el período de investigación que los precios medios ponderados de las exportaciones de los países afectados.
- (171) Con respecto a las importaciones procedentes de Polonia, su cuota de mercado permaneció relativamente estable durante el período de investigación del perjuicio, en torno al 4-5 %, aunque aumentó en términos absolutos de unas 2 500 toneladas en 1995 a alrededor de 3 000 toneladas en el período de investigación. Sin embargo, en ese período el precio unitario era sensiblemente más alto que los precios medios ponderados de los países afectados.
- (172) Además, algunas partes interesadas alegaron sobre la base de la información de EUROSTAT que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad había sido causado, en especial, por las importaciones de accesorios maleables de los EEUU. Sin embargo, como la investigación ha mostrado que las importaciones de EEUU consisten en productos distintos a los afectados, se concluye que estas importaciones no podían haber causado ningún perjuicio importante a la industria de la Comunidad.
- (173) Además, no existe ningún indicio de que las importaciones procedentes de terceros países no sujetos al procedimiento hayan sido objeto de dumping.

5.2.2. Otros temas planteados

- (174) Algunas partes interesadas alegaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad era el resultado de sus propias importaciones procedentes de un país afectado y de otros terceros países destinadas a la reventa en el mercado comunitario. Tal como se menciona en el considerando 127, la investigación ha mostrado que un productor comunitario importó el producto considerado de un tercer país. Sin embargo, puesto que estos volúmenes eran muy bajos y representaban solamente una parte insignificante de sus ventas en la Comunidad, dichas importaciones no podrían haber tenido ninguna influencia significativa en la situación de ese productor comunitario.
- (175) Además, ciertas partes interesadas alegaron que la principal causa de cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad era la sustitución de accesorios realizados con materiales como cobre y plástico por otros de hierro de fundición maleable. Ciertas partes interesadas

alegaron además que uno de los factores que podían haber causado el perjuicio a la industria de la Comunidad era la ralentización del sector de la construcción y la subsiguiente disminución del consumo comunitario del producto considerado. A este respecto, la investigación ha mostrado que se produjo en los años ochenta una sustitución significativa del hierro de fundición por diversos materiales, tales como cobre y plástico. Más tarde, esta tendencia disminuyó y la utilización de accesorios maleables siguió siendo estable, en especial para las aplicaciones en que la duración del material, la resistencia en general, así como una resistencia específica a la tensión y el alargamiento son requisitos indispensables.

- (176) Estas conclusiones generales son confirmadas por el desarrollo del consumo comunitario establecido en la investigación. Efectivamente, aunque el consumo disminuyera un 6 % durante el período de investigación del perjuicio, esta disminución no podría haber contribuido de ninguna manera significativa al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. Al contrario, dada la situación, incluso teniendo en cuenta una ralentización de la industria de la construcción, los países afectados pudieron aumentar sensiblemente sus volúmenes de importación en la Comunidad, alrededor del 32 %, penalizando de esta forma a la industria comunitaria, cuyas ventas a su vez disminuyeron alrededor del 17 %.

5.3. Conclusión sobre la causalidad

- (177) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que las importaciones objeto de dumping originarias de Brasil, la República Checa, Japón, China, Corea y Tailandia han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Otros factores que pueden haber contribuido a la situación perjudicial de esta industria, en especial las importaciones de terceros países, no se pueden considerar suficientemente importantes como para romper el nexo causal entre el dumping y el importante perjuicio derivado del fuerte aumento de las importaciones realizadas a precios particularmente bajos.

6. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

6.1. Consideraciones generales

- (178) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si el interés comunitario exigía la imposición de medidas antidumping, sobre todo teniendo en cuenta la necesidad de eliminar los efectos del dumping que distorsionan el comercio y restaurar una competencia efectiva. La determinación del interés comunitario se basó en una estimación de los diversos intereses implicados, es decir, los de la industria de la Comunidad, los importadores y los operadores comerciales, así como los usuarios del producto considerado.
- (179) Para evaluar el efecto de la imposición o no imposición de medidas antidumping, la Comisión solicitó información a todas las partes interesadas mencionadas anteriormente. Se enviaron cuestionarios a cincuenta y dos importadores. Se recibieron diecisiete contestaciones y se

verificaron los datos proporcionados por trece de ellos. Por otra parte, se comunicó la apertura de la investigación a once asociaciones de usuarios supuestamente afectados por el procedimiento. No se recibió ninguna respuesta u observación de estas asociaciones. En cuanto a los usuarios individuales de accesorios maleables, contestaron dos de los treinta y cuatro a los que se enviaron cuestionarios, y se verificaron los datos proporcionados.

6.2. Industria de la Comunidad

- (180) La industria de la Comunidad se ha visto afectada por las importaciones a bajo precio de accesorios maleables de los países afectados durante el período de investigación del perjuicio. La no adopción de medidas antidumping respecto a las importaciones objeto de dumping afectadas agravaría la situación ya de por sí difícil de la industria de la Comunidad, en especial si tenemos en cuenta la tendencia a la baja de las ventas. La producción de accesorios maleables se caracteriza, de hecho, por unos costes fijos importantes (por ejemplo, almacenamiento, depreciación, etc.), lo que hace imprescindible alcanzar cierto nivel de producción y, por lo tanto, de ventas. Teniendo en cuenta el aumento constante de las importaciones afectadas y la correspondiente disminución en las ventas de la industria de la Comunidad, parece que, si no se imponen medidas antidumping, sería difícil para esta industria recuperar sus ventas perdidas y alcanzar el nivel de rentabilidad necesario.

6.3. Importadores/operadores comerciales no vinculados

- (181) Por lo que se refiere a los importadores/operadores comerciales no vinculados del producto considerado, dada la buena cooperación, pudo determinarse en ciertos casos la rentabilidad de los accesorios maleables, que giró en torno a un 7 % por término medio durante el período de investigación. Por otra parte, se constató que el recargo del precio de venta variaba sensiblemente dependiendo del precio de compra, siendo más elevado cuando este último era bajo y viceversa.
- (182) Parece, por lo tanto, que los importadores/operadores comerciales no vinculados del producto considerado pudieron transmitir a sus clientes una parte de los derechos pagados. Además, hay que tener en cuenta que algunos operadores comerciales que importaron de los países afectados también compraban accesorios maleables a los productores comunitarios y otros terceros países, con lo que disponían de fuentes alternativas de suministro. Por otra parte, la investigación ha mostrado que, aunque algunos operadores comerciales/importadores utilizan exclusivamente accesorios maleables, éstos proceden en muchos casos de distintos orígenes, y los países afectados son solamente una parte de ellos. Se ha constatado, además, que otros operadores comerciales/importadores utilizan una gama de productos mucho más amplia.
- (183) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que la probable incidencia de las medidas antidumping en los importadores/operadores comerciales del producto considerado no podía poner su actividad económica en grave riesgo.

6.4. Usuarios

- (184) Los usuarios más comunes del producto considerado son los distribuidores de agua y gas, así como fontaneros, calefactores e instaladores de sanitarios. Otros usos secundarios se dan en servicios e ingeniería. El bajo nivel de cooperación (solamente dos respuestas) parece indicar que la incidencia de la imposición o no imposición de medidas antidumping en los usuarios de accesorios maleables sería mínima. Esta incidencia menor ha sido confirmada por la investigación, según la cual el producto considerado representa una parte insignificante de los costes totales de los usuarios. En el mercado de distribución de gas, por ejemplo, y sobre todo en instalaciones domésticas, el principal factor de coste se refiere en gran parte al servicio, mientras que los accesorios utilizados para la instalación representan aproximadamente el 1 % de los costes totales.
- (185) Dada la incidencia limitada en los usuarios descrita anteriormente, puede concluirse provisionalmente que las medidas antidumping no tendrán ningún efecto negativo importante en su situación. Al contrario, si desaparece la industria de la Comunidad, se privaría a los usuarios de una importante fuente de suministro, que garantiza un servicio y un plazo de entrega eficaces.

6.5. Conclusión sobre el interés comunitario

- (186) En vista de lo anterior, se considera provisionalmente que no existen razones de peso para no imponer derechos antidumping.

7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

7.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (187) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés comunitario, deben tomarse medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping causen mayor perjuicio a la industria de la Comunidad.
- (188) A la hora de establecer el nivel del derecho, se tienen en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. Para determinar el nivel del derecho necesario para eliminar el perjuicio causado por el dumping, se ha calculado la subcotización de los precios. El incremento de precios necesario se determinó comparando la media ponderada de los precios de exportación por tipos de producto, según lo establecido en los cálculos de la subcotización, con el precio no perjudicial de los diversos tipos vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido añadiendo al precio de venta de la industria de la Comunidad su déficit medio real de rentabilidad más un margen de beneficio del 7 %. Este margen de beneficio parece apropiado a fin de permitir que la industria de la Comunidad alcance el nivel de rentabilidad que podría lograr a falta de dumping. Cualquier diferencia resultante de esta comparación se expresó entonces como porcentaje del valor de importación cif total que dio origen al nivel mínimo de perjuicio.

7.2. Medidas provisionales

- (189) Habida cuenta de lo anterior, se considera que debería imponerse un derecho antidumping provisional al nivel de los márgenes de dumping constatados, que eran en todos los casos más bajos que el nivel mínimo de perjuicio, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base.
- (190) Por lo que se refiere al derecho residual que debe aplicarse a los productores exportadores que no cooperaron, en los casos en que el nivel de cooperación de determinados países exportadores fue alto, el derecho residual se fijó al nivel del derecho antidumping más alto constatado para los productores exportadores cooperantes. En aquellos casos en que el nivel de cooperación fue escaso para determinados países exportadores, el derecho residual se fijó sobre la base del margen de dumping o perjuicio más alto constatado para una gama representativa de tipos exportados de los productores exportadores cooperantes, según cuál de ellos fuera más bajo.
- (191) Sobre la base de lo anterior, los tipos de derecho provisionales, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria del producto afectado, no despachado de aduana, son los siguientes:

7.2.1. Países afectados

País	Empresa	Derecho provisional (%)
Brasil	Indústria de Fundição Tupy Ltda	26,1
	Otros	26,1
República Checa	Moravské Zelezárny a.s.	28,4
	Otros	28,4
Japón	Hitachi Metals Ltd	17,6
	Otros	28,3
Corea	Yeong Hwa Metal Co. Ltd	11,8
	Otros	24,6
Tailandia	BIS Pipe Fitting Industry Company Ltd	25,8
	Siam Fittings Co. Ltd	12,4
	Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd	6,3
	Otros	25,8
China	Todas las empresas	49,4

7.2.2. Croacia y Yugoslavia

- (192) En este caso, como las cuotas de mercado constatadas eran mínimas, no se considera apropiado provisionalmente establecer ningún derecho antidumping sobre las importaciones de accesorios maleables originarias de Croacia y Yugoslavia en esta fase del procedimiento. Sin embargo, la Comisión seguirá investigando el asunto a fin de llegar a medidas definitivas.

7.2.3. Tipos de derecho individuales

- (193) Los tipos del derecho antidumping de las empresas individuales especificados en este Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. En consecuencia, reflejan la situación constatada durante esta investigación en relación con dichas empresas. Estos tipos del derecho (en comparación con los del derecho aplicable a escala nacional a «las demás empresas») sólo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y fabricados por las empresas y entes jurídicos específicamente mencionados. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas».

- (194) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping provisional para las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, y las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción o venta. La Comisión, si procede, previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos de derecho individuales.

7.3. Compromisos

- (195) El productor exportador en la República Checa ha ofrecido un compromiso relativo a los precios, de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base. La Comisión considera que puede aceptar el compromiso ofrecido por el productor exportador afectado, ya que elimina el efecto perjudicial del dumping. Además, los informes regulares y detallados que la empresa se ha comprometido a suministrar a la Comisión permitirán un control efectivo.
- (196) A fin de garantizar un respeto y control eficaz del compromiso, cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica, de conformidad con este último, la exención del derecho estará condicionada a la presentación a los servicios aduaneros de los Estados miembros respectivos de una factura de compromiso extendida por el productor exportador de quien se haya aceptado dicho compromiso que sea válida y contenga la información enumerada en el anexo. En caso de que no se presente tal factura, o cuando no corresponda al producto presentado a los servicios aduaneros, deberá pagarse el tipo del derecho antidumping apropiado a fin de evitar la elusión de este derecho.
- (197) En caso de incumplimiento o denuncia del compromiso, podrá imponerse un derecho antidumping, de conformidad con el apartado 9 del artículo 8 y el artículo 10 del Reglamento de base.
- (198) La investigación sobre el dumping, el perjuicio y el interés comunitario concluirá, no obstante la aceptación de compromisos en el curso de la investigación, de conformidad con el apartado 6 del artículo 8 del Reglamento de base.

8. DISPOSICIÓN FINAL

- (199) En interés de una buena gestión, deberá fijarse un período en el cual las partes interesadas podrán dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia. Deberá hacerse constar, además, que todas las conclusiones formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier derecho definitivo.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

- Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de accesorios de tubería de fundición maleable, clasificadas en el código NC ex 7307 19 10 (Código Taric 7307 19 10*10) y originarias de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia.
- El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad del producto considerado, no despachado de aduana, será el siguiente para las importaciones originarias de:

País	Derecho provisional (%)	Código adicional Taric
Brasil	26,1	—
República Checa	28,4	A999
Japón	28,3	A999
República Popular de China	49,4	—
República de Corea	24,6	A999
Tailandia	25,8	A999

⁽¹⁾ Comisión Europea
Dirección General de Comercio
Dirección C
DM 24 — 8/38
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruselas

Los tipos anteriormente mencionados no se aplicarán a los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, que estarán sujetas a los siguientes tipos de derecho antidumping:

País	Empresa	Derecho provisional (%)	Código Taric adicional
Japón	Hitachi Metals Ltd Seavans North 2-1, Shibaura 1 — Chome Minato-Ku, Tokio 105-8614 Japón	17,6	A092
República de Corea	Yeong Hwa Metal Co. Ltd 363-6 Namyang-Dong, Chinhae, Kyongnam, Corea	11,8	A093
Tailandia	BIS Pipe Fitting Industry Company Ltd 107 Moo 4, Petchkasem Rd Omnoi, Krathumban, Samutsakorn 74130, Tailandia	25,8	A094
	Siam Fittings Co., Ltd 100/1-100/2, Moo 2, Settakit 1 Road, Omnoi, Krathumban Samutsakorn 74130, Tailandia	12,4	A095
	Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd 469/19 Rama III Road, Yannawa, Bangkok 10120, Tailandia	6,3	A096

3. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, el derecho provisional no se aplicará a las importaciones del producto considerado fabricado y exportado directamente (es decir, enviado y facturado) por la empresa citada en el apartado 1 del artículo 2 al primer cliente independiente en la Comunidad que actúe como importador cuando tales importaciones se ajusten a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2.

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

5. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

1. Se acepta el compromiso ofrecido por la siguiente empresa en relación con el procedimiento antidumping relativo a los accesorios de tubería de fundición maleable, clasificados en el código NC ex 7307 19 10 y originarios de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia:

País	Empresa	Código Taric adicional
República Checa	Moravské Zelezárny as Repcinska 86, 77900 Olomouc 9 República Checa	A097

2. Cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica en relación con un compromiso, la exención del derecho estará condicionada a la presentación de una factura válida de compromiso extendida por la empresa mencionada en el apartado 1 del artículo 2 a los servicios aduaneros de los Estados miembros pertinentes. Los elementos esenciales de la factura de compromiso se enumeran en el anexo del presente Reglamento. Las importaciones acompañadas de tal factura se declararán bajo el código Taric adicional previsto en el apartado 1 del artículo 2.

La exención del derecho estará condicionada a que las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan precisamente a la descripción que figura en la factura de compromiso.

Artículo 3

1. Las partes mencionadas en el apartado 1 del artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96 podrán dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de treinta días a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.
2. Las partes mencionadas en el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) n° 384/96 podrán realizar comentarios respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 4

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

El presente Reglamento se aplicará durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 28 de febrero de 2000.

Por la Comisión
Pascal LAMY
Miembro de la Comisión

ANEXO

Elementos que deben indicarse en la factura de compromiso mencionada en el apartado 2 del artículo 2:

- 1) El Código Taric adicional bajo el cual las mercancías citadas en la factura pueden ser despachadas de aduana en fronteras comunitarias (según lo especificado en el Reglamento).
- 2) La descripción exacta de las mercancías, incluyendo:
 - el código de referencia del producto (CRP) (tal como aparece en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión), incluido el número de tipo, el diámetro y la superficie,
 - código NC,
 - cantidad (en unidades).
- 3) La descripción de los condiciones de venta, incluido:
 - el precio por unidad,
 - las condiciones de pago aplicables,
 - las condiciones de expedición aplicables,
 - descuentos y rebajas totales.
- 4) El nombre del importador independiente al que la empresa extiende directamente la factura.
- 5) El nombre del funcionario de la empresa que haya extendido la factura de compromiso y la siguiente declaración firmada:

«Yo, el abajo firmante, certifico que la venta para la exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías enumeradas en esta factura se está realizando de acuerdo con el compromiso ofrecido por ... [empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante el Reglamento (CE) n° 449/2000. Declaro que la información suministrada en esta factura es completa y correcta.».
