

REGLAMENTO (CE) Nº 1084/98 DE LA COMISIÓN

de 28 de mayo de 1998

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de barras de acero inoxidable originarias de la India

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo que sigue:

A. PROCEDIMIENTO

(1) En agosto de 1997, la Comisión comunicó, mediante anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽³⁾ el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de barras de acero inoxidable originarias de la India y abrió una investigación.

(2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada por la Asociación Europea de Siderurgia (EUROFER) en nombre de varios productores comunitarios que representaban una proporción importante de la producción comunitaria de barras de acero inoxidable. La denuncia incluía pruebas del dumping de dicho producto y del importante perjuicio resultante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

(3) La Comisión comunicó el inicio del procedimiento a los productores, exportadores e importadores especialmente afectados, a los representantes del país exportador y a los denunciados y ofreció a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar audiencia.

Varios productores exportadores de la India así como algunos productores, importadores y proveedores de la Comunidad dieron a conocer sus opiniones por escrito. Fueron oídas todas las partes que lo solicitaron dentro de los plazos fijados en el anuncio de apertura.

(4) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y recibió contestaciones de varias empresas de la Comunidad y la India.

(5) La Comisión verificó toda la información que consideró necesaria a efectos del procedimiento preliminar e indagó en los locales de las siguientes empresas:

a) *Productores comunitarios*

- Cogne Acciai Speciali Srl, Aosta, Italia,
- Krupp Edelstahlprofile GmbH, Siegen, Alemania,
- Radacciai SpA, Bosisio Parrini, Italia,
- Sprint Metal Edelstahlziehereien GmbH, Hemer, Alemania,
- Trafilerie Bedini Srl, Peschiera Borromeo, Italia,
- Ugine-Savoie A, Ugine, Francia.

Durante la visita de inspección, la empresa Rodacciai SpA decidió no cooperar y por lo tanto la información proporcionada por esta empresa no pudo tenerse en cuenta para la investigación.

b) *Productores exportadores de la India*

- Bhansali Brightbars Pvt Ltd/Bhansali Ferromet Pvt Ltd, Mumbai,
- Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur,
- Grand Foundry Ltd, Mumbai,
- Isibars Ltd, Mumbai,
- Mukand Ltd, Mumbai,
- Panchmahal Steel Ltd, Baroda,
- Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad,
- Venus Wire Industries Ltd, Mumbai,
- Viraj Alloys Ltd, Mumbai.

c) *Importadores en la Comunidad vinculados a los productores exportadores indios*

- Isibars GmbH, Düsseldorf, Alemania,
- Mukand International Ltd, Londres, Reino Unido.

d) *Importadores en la Comunidad no vinculados a los productores exportadores indios*

- Thyssen Schulte GmbH, Dortmund, Alemania,
- Ibero Edelstahlhandel & Co KG, Mülheim, Alemania,
- Metaalcompagnie «Brabant», Valkenswaard, Países Bajos.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 128 de 30. 4. 1998, p. 18.

⁽³⁾ DO C 264 de 30. 8. 1997, p. 2.

En el curso de la investigación se constató que Ibero Edelmetallhandel y Thyssen Schulte, de hecho, estaban vinculados a productores comunitarios.

- (6) Después del inicio del procedimiento el productor indio «Sindia Steels Ltd» solicitó el tratamiento de nuevo exportador en el sentido del apartado 4 del artículo 11 del Reglamento (CE) n° 384/96 (en lo sucesivo denominado el «Reglamento de base»). La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de una determinación preliminar e indagó en los locales de esta empresa.
- (7) La investigación sobre el dumping cubrió el período del 1 de octubre de 1996 al 30 de junio de 1997 (en lo sucesivo denominado «período de investigación»). El examen del perjuicio abarcó desde 1994 hasta el fin del período de investigación.
- (8) Debería recordarse que el 30 de octubre de 1997 la Comisión abrió una investigación antisubvenciones sobre el mismo producto originario de la India⁽¹⁾. Esta investigación continúa abierta.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

- (9) El producto afectado son las barras y perfiles de acero inoxidable, simplemente obtenidos y acabados en frío, que contienen en peso el 2,5 % o más de níquel, de sección circular así como de otras secciones e incluidos en los códigos NC 7222 20 11, 7222 20 21, 7222 20 31 y 7222 20 81.
- (10) El acero inoxidable se caracteriza por un contenido significativo de níquel, cromo y, a veces, molibdeno. Estas aleaciones protegen al acero inoxidable contra la corrosión. Varios consumidores industriales utilizan el acero inoxidable, entre otros, las industrias del automóvil, la construcción, la ingeniería mecánica y las químicas.
- (11) Existen muchos tipos diferentes de barras de acero inoxidable que se diferencian por la composición de su aleación, su forma, tolerancia y diámetro. A pesar de la existencia de estos diferentes tipos, todas se pueden clasificar como barras de acero inoxidable, porque tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y las mismas aplicaciones y se distribuyen a través de los mismos canales de distribución. Por lo tanto se considera que constituyen una sola categoría de producto a efectos de esta investigación.

2. Producto similar

- (12) La Comisión constató que las barras de acero inoxidable producidas y vendidas en la India y las

producidas y vendidas en la Comunidad son productos similares, en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base, a las exportadas desde la India a la Comunidad, ya que tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas y las mismas aplicaciones.

C. DUMPING

1. Valor normal

- (13) Para establecer el valor normal, la Comisión analizó en primer lugar si las ventas totales del producto en cuestión destinadas al consumo en el mercado interno para cada productor exportador eran representativas, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, si el volumen total de dichas ventas constituía el 5 % o más del volumen total de las ventas del producto en cuestión exportado a la Comunidad.
- (14) Luego se examinó si las ventas totales de cada tipo de producto destinadas al consumo en el mercado interno constituían el 5 % o más del volumen de ventas de productos del mismo tipo exportados a la Comunidad.

Para los tipos de productos que satisfacían el requisito del 5 %, se evaluó si se habían realizado suficientes ventas en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base. En los casos en que, por tipo de producto, el volumen de ventas realizado a precios superiores al coste unitario era por lo menos del 80 % del volumen total de ventas en el mercado interno, el valor normal se estableció sobre la base de la media ponderada de los precios realmente pagados en todas las ventas en el mercado interno. En los casos en que, por tipo de producto, el volumen de transacciones rentables era inferior al 80 %, pero superior al 10 % del volumen total de ventas destinadas al mercado interno, el valor normal se estableció sobre la base de la media ponderada de los precios realmente pagados solamente en las ventas destinadas al mercado interno que eran rentables.

En los casos en que, por tipo de producto, el volumen de las ventas destinadas al mercado interno era inferior al 5 % del volumen destinado para la exportación a la Comunidad, o en los casos en que el volumen de ventas rentables en el mercado interno era inferior al 10 %, las ventas destinadas al mercado interno de ese tipo de producto se consideraron insuficientes en el sentido de los apartados 2 y 4 del artículo 2 del Reglamento de base y, por lo tanto, no fueron tenidas en cuenta. En estos casos, el valor normal se basó en la media ponderada de los precios cobrados por otros

⁽¹⁾ DO C 328 de 30. 10. 1997, p. 16.

productores exportadores en el curso de operaciones comerciales normales en el país afectado por productos del mismo tipo en las ventas representativas destinadas al mercado interno.

En los casos en que, por tipo de producto, en el país afectado no existían productores exportadores que realizaran tales ventas representativas en el mercado interno, el valor normal se calculó de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, basándose en los importes de todos los gastos de producción soportados por el productor exportador afectado para el tipo de producto exportado en cuestión, más una cantidad razonable para gastos de venta, generales y administrativos y para beneficios. En general, los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios se basaron en las ventas para el mercado interno de los tipos de producto del producto similar realizadas por el productor en cuestión en cantidades representativas en el curso de operaciones comerciales normales. Sin embargo, cuando el productor exportador interesado no vendía el producto similar en el mercado interior en cantidades representativas o en el curso de operaciones comerciales normales, los importes para gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios se establecieron de conformidad con la letra a) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, basándose en la media ponderada de los importes reales determinados para otros productores exportadores investigados por lo que respecta a las ventas representativas del producto en cuestión en el mercado interior en el curso de operaciones comerciales normales.

- (15) Los costes de producción de una empresa que no vendía el producto afectado en el mercado interior no se consideran fiables. Por lo tanto, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, para los tipos de producto para los cuales hubo que calcular el valor normal, los costes de fabricación se basaron en la media ponderada de todos los costes de producción soportados por otros productores exportadores para el mismo tipo de producto, más una cantidad razonable para gastos de venta, generales y administrativos y para los beneficios. Los importes correspondientes a los gastos de venta, generales y administrativos y a los beneficios se establecieron de conformidad con la letra a) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, según lo indicado anteriormente.

2. Precio de exportación

- (16) En los casos en que las ventas de exportación a la Comunidad se hicieron directamente a los importadores no vinculados, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, los precios de exportación se establecieron sobre la

base de los precios realmente pagados o pagaderos por estos clientes independientes.

- (17) En los casos en que las ventas de exportación se hicieron a los importadores en la Comunidad que estaban vinculados a un productor o exportador, de conformidad con lo previsto en el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, los precios de exportación se calcularon basándose en los precios a los que los productos importados se revendieron primero a compradores independientes. Se efectuaron ajustes para todos los costes soportados entre la importación y la reventa, incluido un margen razonable para gastos de venta, generales y administrativos y para beneficios. El nivel de beneficio se determinó sobre la base de la información sobre beneficios facilitada por los importadores no vinculados del producto afectado que cooperaron en la Comunidad, en los casos en que tal información se consideró fiable.

3. Comparación

- (18) A efectos de una comparación ecuatoriana, se hicieron los ajustes necesarios para tener debidamente en cuenta las diferencias que se alegaron y demostraron que afectaban a la comparabilidad de los precios. De conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, se aplicaron ajustes en concepto de gravámenes a la importación e impuestos indirectos, transportes, seguros, mantenimiento y costes accesorios, envasado, coste de los créditos, comisiones y cambio de divisas.
- (19) Algunas empresas alegaron un ajuste para cambio de divisas de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base debido al hecho de que las monedas extranjeras en que facturaron sus ventas de exportación se habían devaluado considerablemente en relación a la rupia india durante el período de investigación.

Estas empresas alegaron que la fecha de la venta debería ser la fecha de la orden de compra y que debería utilizarse el tipo de cambio que existía 60 días antes de la fecha de la orden de compra para el cálculo de dumping.

Sin embargo, como las empresas en cuestión no presentaron ninguna prueba que demostrara que cuando se procedió a la orden de compra se hubieran tomado medidas preventivas de cobertura del riesgo de cambio, se asumió que este riesgo se aceptaba implícitamente. Por lo tanto, se rechazó provisionalmente la demanda pero se seguirá investigando este asunto.

- (20) Algunas empresas alegaron un ajuste para derechos devengados con motivo de la importación de materias primas. Basaron su demanda en el llamado «Sistema de depósitos». Con este sistema, cuando se exportan las mercancías acabadas que utilizan estas materias primas, los derechos pagaderos se compensan bajo la forma de exención de derechos sobre importaciones futuras.

Sin embargo, de conformidad con la letra b) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, este ajuste fue concedido solamente en los casos en que se demostró que los materiales en los cuales se pagaron los derechos se habían incorporado físicamente al producto afectado vendido en el mercado interior y que los derechos no se habían percibido o devuelto por lo que se refiere al producto exportado a la Comunidad.

- (21) Una empresa alegó un ajuste para diferencias en fases comerciales debido al hecho de que, mientras que para la exportación vendió solamente a distribuidores, vendió tanto a distribuidores como a consumidores finales en el mercado interior. Se alegó que los precios cobrados a los consumidores finales en el mercado interior eran siempre más altos que los precios cobrados a los distribuidores en el mercado interior.

Esta solicitud no se admitió, puesto que la empresa no pudo demostrar que hubiera diferencias reales y claras en los precios para las supuestas diversas fases comerciales en el mercado interior. En particular, para algunos tipos de productos se constató que el precio medio para los consumidores finales del mercado interior era más bajo que el precio medio para los distribuidores del mercado interior.

4. Margen de dumping

- (22) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el margen de dumping se estableció sobre la base de la comparación entre la media ponderada del valor normal y la media ponderada de los precios de exportación a precios de fábrica y al mismo nivel comercial.

- (23) Los márgenes de dumping establecidos de esta manera, expresados como porcentaje del precio franco en la frontera de la Comunidad, fueron los siguientes:

— Bhansali Brightbars Pvt Ltd/Bhansali Ferromet Pvt Ltd, Mumbari	16,7 %
— Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur	10,9 %
— Grand Foundry Ltd, Mumbai	12,2 %
— Isibars Ltd, Mumbai	17,7 %
— Mukand Ltd, Mumbai	17,3 %
— Panchmahal Steel Ltd, Baroda	11,4 %
— Parekh Bright Bars Pvt. Ltd, Thane	15,5 %
— Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad	14,4 %
— Venus Wire Industries Ltd, Mumbai	15,4 %
— Viraj Alloys Ltd, Mumbai	10,9 %

- (24) En el curso de la investigación se estableció que Bhansali Brightbars y Bhansali Ferromet eran empresas vinculadas. Dado el riesgo de que las medidas antidumping pudieran eludirse mediante la canalización de las exportaciones a la Comunidad a través de la empresa con el margen de dumping más bajo si se establecieran dos márgenes distintos, se concluyó que se establecería un único

margen de dumping para las dos empresas, basado en la media ponderada del margen de dumping constatado para cada una.

- (25) Para los productores exportadores que ni contestaron al cuestionario de la Comisión ni se personaron de otra manera, el margen de dumping se determinó sobre la base de los datos disponibles de conformidad con lo previsto en el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base.

Para establecer el nivel de cooperación en esta investigación, se efectuó una comparación entre los datos de Eurostat y el volumen de las exportaciones a la Comunidad comunicados por los productores exportadores que cooperaron.

Puesto que el nivel de cooperación era alto, los servicios de la Comisión consideraron apropiado basar el margen de dumping para las empresas que no cooperaron en el más alto margen de dumping constatado para los productores exportadores que cooperaron en el país afectado, puesto que no había ninguna razón para creer que un productor o exportador que no cooperó hubiera comercializado productos a un nivel de dumping más bajo que el más alto constatado.

Este planteamiento se consideró necesario para no primar la falta de cooperación y crear así una oportunidad para la elusión.

Por consiguiente, el margen de dumping establecido provisionalmente para los productores exportadores indios que no cooperaron es de 17,7 %, expresado como porcentaje del precio franco en la frontera de la Comunidad.

- (26) Por lo que se refiere al productor exportador mencionado en el considerando 6, se estableció que se cumplieron todas las condiciones establecidas en el apartado 4 del artículo 11 del Reglamento de base para el inicio de la reconsideración para un nuevo exportador. La Comisión concluyó que, en este caso particular, el margen de dumping aplicable a este productor y a cualquier empresa que cumpliera las mismas condiciones debería establecerse a diferente nivel del aplicable a los productores exportadores que no cooperaron, que es más alto a causa de su falta de cooperación y para evitar la elusión. En estas circunstancias se consideró apropiado que la media ponderada de los márgenes de dumping constatada para las empresas indias que cooperaron, es decir, el 15,5 %, se aplicara a esta empresa.

D. PERJUICIO

1. Industria de la Comunidad

- (27) La producción total de los cinco productores comunitarios de barras de acero inoxidable que habían apoyado la denuncia y cooperado completamente

con la Comisión (véase el considerando 5) supone el 45 % de la producción comunitaria total. Por lo tanto, constituyen la «industria de la Comunidad» en el sentido de los apartados 1 del artículo 4 y 4 del artículo 5 del Reglamento de base.

2. Generalidades

- (28) Se recuerda que el período de investigación tiene una duración de solamente 9 meses. Por lo tanto, con el fin de poder llevar a cabo una comparación, las conclusiones relativas al período de investigación se extrapolaron a 12 meses para permitir una comparación sobre una base anual.

3. Consumo en la Comunidad

- (29) El consumo aparente de barras de acero inoxidable en la Comunidad durante el período de enero de 1994 a junio de 1997 se basó en la producción total en la Comunidad, añadiendo las importaciones totales y deduciendo las exportaciones totales. A este respecto, la Comisión se basó en datos proporcionados por la industria de la Comunidad, los otros productores establecidos en la Comunidad y EUROFER, así como en estadísticas de EUROSTAT.
- (30) Durante el período de 1994 a junio de 1997, el consumo total en la Comunidad ascendió a 117 039 toneladas en 1994, 146 025 en 1995, 113 448 en 1996, y 148 457 en el período de investigación a 12 meses.

4. Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

- (31) El volumen de importación de la India varió del siguiente modo: 7 597 toneladas en 1994, 11 170 en 1995, 10 329 en 1996 y 8 311 durante el período de investigación a 12 meses, que corresponde a un aumento global de 2 732 toneladas, es decir, el 36 %, entre 1994 y 1996.
- (32) La cuota de mercado india (basada en datos de EUROSTAT) aumentó a un ritmo constante desde el 6,5 % en 1994 hasta un 7,6 % en 1995 y un 9,1 % en 1996. Esto corresponde a un aumento del 40 % al comparar los años 1994 y 1996. Durante el período de investigación, la cuota de mercado se redujo, pero permaneció al nivel significativo del 5,6 %.

5. Precio de las importaciones de la India objeto de dumping y subcotización de precios

- (33) Entre 1994 y el período de investigación, se ha establecido que, según las cifras de EUROSTAT, las importaciones originarias de la India se efectuaron regularmente a precios que subcotizaron los de la

industria de la Comunidad. Durante el período de investigación, este análisis se confirmó detalladamente.

- (34) En particular, con el fin de establecer si los precios de los exportadores indios que cooperaron subcotizaron los precios de venta de la industria de la Comunidad, se llevó a cabo un análisis detallado para cada uno de ellos para las ventas hechas durante el período de investigación. Esto se hizo comparando, por tipo de producto, la media ponderada de los precios de exportación con la media ponderada del precio de venta de la industria de la Comunidad a partes no vinculadas. Si las exportaciones se hicieron a través de empresas vinculadas, los precios de exportación se ajustaron debidamente para los gastos entre la importación y la venta al primer cliente independiente. A efectos de comparación, los productos se agruparon en tipos de producto según la clase de acero, la forma, el diámetro y la tolerancia.
- (35) Los ajustes en los precios de exportación indios se hicieron, cuando fueron necesarios, para gastos de transporte y manipulación, hasta llegar al precio franco en la frontera de la Comunidad, despachado de aduanas.
- (36) Se efectuaron ajustes en los precios de venta de los productores comunitarios correspondientes a las diferencias de fase comercial, puesto que se constató que los productores indios vendieron solamente a operadores comerciales, mientras que la industria de la Comunidad vendió tanto a operadores comerciales como a usuarios, concediendo descuentos significativos a los operadores. El ajuste se hizo reduciendo los precios de venta de la industria de la Comunidad a los usuarios finales hasta reflejar los descuentos concedidos. Además, los precios de venta de la industria de la Comunidad se ajustaron para gastos de transporte cuando era necesario.
- (37) Los productores exportadores indios solicitaron un ajuste para las supuestas diferencias de calidad que fue rechazado, puesto que la composición química del producto afectado se rige por normas internacionales. La solicitud solamente se hizo de manera general, es decir, los productores indios no proporcionaron información específica relativa a ninguna empresa en particular, por lo que no pudo procederse a su verificación.
- (38) Del mismo modo, tampoco se concedieron las solicitudes indias de un ajuste referente a 1) diversos plazos de ejecución entre la orden y la entrega y 2) diversos mecanismos de fijación de precios (los productores indios venden a precios fijos mientras que los productores comunitarios utilizan un sistema de precios de base y añaden el llamado «extra de aleación» para níquel, cromo y molibdeno), ya que no se demostró que afectarían a la comparabilidad de los precios.

(39) Asimismo, no pudo aceptarse la solicitud de dos productores exportadores indios de un ajuste referente a diferencias en las condiciones de pago. Los productores exportadores indios habían declarado que —contrariamente a las condiciones de pago aplicadas por la industria de la Comunidad— utilizaron condiciones de pago que requerían el pago aproximadamente 30 días antes de que se entregaran las mercancías. Las conclusiones de la Comisión contradijeron estas declaraciones, puesto que se estableció que los productores indios afectados aplican condiciones de pago que solicitan el pago 60 días después de la fecha de envío. Puesto que el transporte de la India a la Comunidad no excede, por término medio, de 30 días, los productores indios recibieron el pago no antes, sino después de la entrega, al igual de lo que se constató para la industria de la Comunidad.

(40) Finalmente, los productores indios pidieron que la exención de la India de los derechos de aduana del 4,2 % en el producto afectado bajo el régimen del Sistema de preferencias generalizadas se tenga en cuenta para el cálculo de la subcotización de precios y eliminación de perjuicio (véase el considerando 75). Según estos productores, los precios de exportación indios deberían aumentarse un 4,2 % «como si» las importaciones originarias de la India no se beneficiaran del sistema del Sistema de preferencias generalizadas. Este argumento no se aceptó porque el cálculo de la subcotización de precios está basado en los precios reales pagados en el mercado. Los derechos hipotéticos no pueden por lo tanto considerarse. La legislación pertinente, en particular, el artículo 13 del Reglamento (CE) n° 3281/94, declara que la concesión del tratamiento del Sistema de preferencias generalizadas no es obstáculo para contrarrestar el dumping perjudicial.

(41) La comparación de la media ponderada de los precios de exportación, debidamente ajustada, con la media ponderada del precio de venta de la industria de la Comunidad mostró que los productores exportadores indios habían subcotizado los precios de venta de los productores comunitarios del siguiente modo:

— Bhansali Brightbars Pvt Ltd/Bhansali Ferromet Pvt Ltd, Mumbai	14,5 %
— Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur	16,5 %
— Grand Foundry Ltd, Mumbai	13,3 %
— Isibars Ltd, Mumbai	19,5 %
— Mukand Ltd, Mumbai	17,9 %
— Panchmahal Steel Ltd, Baroda	13,9 %
— Parekh Bright Bars Pvt. Ltd, Thane	15,5 %
— Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad	16,8 %
— Venus Wire Industries Ltd, Mumbai	13,2 %
— Viraj Alloys Ltd, Mumbai	19,8 %

(42) Para los productores exportadores indios Bhansali Brightbars y Bhansali Ferromet se decidió, por las razones establecidas en el considerando 24, que fuera establecido un único margen de subcotiza-

ción, basado en la media ponderada del margen de subcotización constatado para cada una de ellas.

(43) En el curso de la investigación, ciertos productores indios adujeron que el cálculo de los márgenes de subcotización no tendría sentido en el contexto de esta investigación teniendo en cuenta las conclusiones establecidas en una decisión reciente de la Comisión sobre asuntos de competencia (caso IV/35.814 — Extra de aleación)⁽¹⁾.

Esta decisión declaró que los productores comunitarios de productos planos de acero inoxidable habían modificado «concertadamente los valores de referencia de la fórmula de cálculo del extra de aleación, práctica que ha tenido por objeto y efecto restringir y falsear el normal desenvolvimiento de la competencia en el mercado común.».

Sin embargo, se debe tener en cuenta que esta decisión no se refiere al producto sujeto a la investigación antidumping. Las barras de acero inoxidable se clasifican dentro de la categoría de productos largos de acero inoxidable, en comparación con los productos de acero inoxidable, el producto afectado por la decisión de la Comisión previamente mencionada.

Las empresas indias confirmaron esta distinción, pero alegaron que también existió una práctica concertada para las barras de acero inoxidable. Dos de ellas presentaron una queja formal conforme al artículo 3 del Reglamento n° 17 del Consejo⁽²⁾. Sin embargo, hasta esta fase de la investigación no se presentó a la Comisión, o ésta no pudo recopilar, ninguna prueba concluyente que sugiriera que los productos de barras de acero inoxidable «estuvieran de acuerdo de manera concertada en establecer un mecanismo de fijación de precios de las barras de acero inoxidable». En este contexto es importante subrayar que la mayoría de los productores de productos planos de acero inoxidable y los productores de barras de acero inoxidable no son los mismos.

Además, se observó —al comparar los precios de venta de la industria de la Comunidad— que los precios de venta para tipos idénticos de producto vendidos a categorías comparables de clientes variaron sustancialmente en el mismo plazo. Por otra parte, se observó que los precios variaron durante diversos momentos (con una tendencia a la baja desde 1995) implicando diversos niveles de rentabilidad durante distintos períodos para los productores que constituyen la industria de la Comunidad. La Comisión por lo tanto concluyó que, contrariamente a la alegación de los productores indios, no había nada en esta fase de la investigación que indicase que el cálculo de la subcotización no tuviera sentido.

⁽¹⁾ Decisión de la Comisión de 21 de enero de 1998 (DO L 100 de 1. 4. 1998, p. 55).

⁽²⁾ DO 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

6. Situación de la industria de la Comunidad

6.1. Producción, capacidad y utilización de la capacidad

- (44) Durante el período de 1994 a junio de 1997, la producción total de la industria de la Comunidad ascendió a 60 800 toneladas en 1994, 65 459 en 1995, 53 070 en 1996 y 66 640 durante el período de investigación a 12 meses.
- (45) Se concluyó que la producción total de la industria de la Comunidad había fluctuado durante los últimos años reaccionando a los cambios en la demanda y a las importaciones a bajo precio originarias de la India. Mientras que, debido a la alta demanda, 1995 puede describirse como un año productivo para la industria de la Comunidad en términos de producción, 1996 mostró un descenso significativo del nivel de producción. Esto era debido a una disminución del consumo comunitario en 1996 y a los productores exportadores indios que vendían sus productos a precios muy bajos, subcotizando así los precios de venta de la industria de la Comunidad. Durante el período de investigación, la producción de la industria de la Comunidad aumentó de nuevo, beneficiándose de una más alta demanda, pero solamente logró precios de venta más bajos.
- (46) En cuanto al desarrollo de la capacidad y de la utilización de la capacidad, la industria de la Comunidad utiliza las mismas máquinas también para la fabricación de otros productos. Por lo tanto, es difícil evaluar los índices exactos de capacidad y de utilización de la capacidad para el producto afectado. Por lo tanto, se consideró apropiado no extraer ninguna conclusión sobre la base de estos dos factores.

6.2. Volumen de ventas

- (47) El volumen de ventas de la industria de la Comunidad a partes no vinculadas en la Comunidad era de 31 659 toneladas en 1994, 33 264 en 1995, 22 988 en 1996, 21 081 durante el período de investigación y 28 108 durante el período de investigación a 12 meses, mientras que el volumen de ventas a partes vinculadas era de 12 977 toneladas en 1994, 13 675 en 1995, 11 930 en 1996, 13 092 durante el período de investigación y 17 456 durante el período de investigación a 12 meses.
- (48) Se concluyó que el volumen de ventas a partes no vinculadas en la Comunidad así como el volumen combinado de ventas a partes vinculadas y no vinculadas en la Comunidad siguieron una tendencia similar a la observada para el volumen de producción. Los volúmenes de ventas fluctuaron durante los últimos años y 1996 mostró un descenso particularmente significativo. Esta tendencia solamente se invirtió después de una

reducción de precios significativa durante el período de investigación, con un volumen de ventas en este período superior al de 1996.

- (49) Esta evolución corresponde a una pérdida de más del 11 % de las ventas a partes no vinculadas al comparar 1994 y el período de investigación. A este respecto, también se observó que la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse del crecimiento global en el mercado.

6.3. Cuota de mercado

- (50) Mientras que la cuota de mercado de las importaciones indias aumentó perceptiblemente entre 1994 y 1996 (véase lo anterior), la cuota de mercado de la industria de la Comunidad mostró un desarrollo negativo en el mismo período. Se observó que mientras las ventas de la industria de la Comunidad, tanto a partes vinculadas como no vinculadas, suponían un 38,1 % del mercado en 1994, esta cuota descendió al 32,1 % en 1995 y al 30,8 % en 1996. Esto corresponde a una pérdida del 19,2 %. La cuota de mercado alcanzó su nivel más bajo en el período de investigación, con un 30,7 %.
- (51) Por lo que se refiere únicamente a las ventas a partes no vinculadas, se estableció que la cuota de mercado también disminuyó perceptiblemente, desde el 27,0 % en 1994 hasta un 22,8 % en 1995 y un 20,1 % en 1996. Esto corresponde a una pérdida del 25,6 %. La cuota de mercado alcanzó su nivel más bajo en el período de investigación, con un 18,9 %.

6.4. Precios de venta

- (52) Los precios de venta de la industria de la Comunidad siguieron una tendencia a la baja desde 1995. Para prevenir otras pérdidas de cuota de mercado, la industria de la Comunidad bajó sus precios en un 21 % desde 1995. Expresados en forma de índices, los precios de venta disminuyeron de 134 en 1995 a 126 en 1996 y a 106 en el período de investigación (el índice 100 corresponde a 1994).

6.5. Rentabilidad

- (53) Por lo que se refiere a la rentabilidad, la investigación mostró que, con una excepción, todos los productores que constituían la industria de la Comunidad estaban en mejor situación financiera en 1994 que durante el período de investigación. Los márgenes de beneficio de todas las empresas cayeron perceptiblemente, especialmente entre 1995 y el período de investigación y una empresa en especial sufrió pérdidas significativas durante el período de investigación. La media ponderada del margen de beneficios durante el período de investigación era insatisfactoria para todos, excepto para uno de los productores, debido a la reducción del precio de venta.

En forma de índices, el margen de beneficio evolucionó del siguiente modo: 100 en 1994, 312 en 1995, 151 en 1996 y 73 en el período de investigación.

6.6. Empleo y existencias

- (54) Por lo que se refiere al empleo, la mano de obra de la industria de la Comunidad se mantuvo casi estable, entre 602 y 592 de 1994 al período de investigación. A veces los despidos pudieron solamente evitarse reduciendo el tiempo de trabajo.
- (55) Las existencias aumentaron más de 3 000 toneladas entre 1994 y el principio del período de investigación y ascendieron a 10 923 toneladas a su final.

7. Conclusiones

- (56) A la vista de lo que precede, la Comisión consideró que la industria comunitaria sufrió un perjuicio importante. Los principales factores de perjuicio son la subcotización de precios significativa practicada por los productores exportadores indios, la bajada consiguiente de los precios de venta de la industria de la Comunidad, la rentabilidad insatisfactoria, el aumento significativo de la cuota de mercado de los productores exportadores indios de 1994 a 1996 y la pérdida correspondiente de cuota de mercado por la industria de la Comunidad, las pérdidas de volumen de ventas y el aumento de existencias.

E. CAUSALIDAD

1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (57) El rápido aumento de la cuota de mercado de las importaciones indias (el 40 % entre 1994 y 1996) y la sustancial subcotización de precios constatada (hasta del 16,3 %) coinciden con el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad, en especial su pérdida de cuota de mercado, bajada de precios y rentabilidad insatisfactoria.
- (58) Al enfrentarse a las importaciones objeto de dumping originarias de la India, la industria de la Comunidad tenía la opción, después del productivo año 1995, de mantener sus precios o de adaptarlos a los precios objeto de dumping, con consecuencias negativas para su rentabilidad. En 1996, algunos productores comunitarios intentaron mantener sus precios de venta en un nivel alto, mientras que otros los redujeron. Ambas estrategias trajeron consigo un impacto negativo sobre la rentabilidad de forma directa (precios más bajos) o indirecta (menor volumen de ventas, lo que implica mayores gastos generales por tonelada vendida). Durante el período de investigación, todos los productores comunitarios bajaron más aún sus precios de venta, con un nuevo impacto negativo sobre su rentabilidad. Esto muestra claramente la sensibilidad de los

precios del mercado y el impacto importante de la subcotización de precios practicada por los productores exportadores indios.

- (59) Ciertos productores exportadores indios afirmaron que no habían causado ningún perjuicio importante puesto que solamente vendieron a un número limitado de operadores comerciales, mientras que los productores comunitarios también vendieron a usuarios y operadores comerciales que no eran clientes de los productores indios. Por consiguiente, solamente existía una competencia limitada entre los productos indios y comunitarios que afectaba al 35 % del mercado comunitario total. La transparencia de mercado contradice este argumento, pues reacciona rápidamente a cambios en los precios y abre la posibilidad de que los productores indios vendan a otros compradores en la Comunidad.

2. Otros factores

- (60) La Comisión también consideró si otros factores tales como la evolución global del mercado, el compartamiento de la propia industria de la Comunidad o las importaciones originarias de otros países podían haber causado el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (61) Ciertos productores indios alegaron que la industria de la Comunidad denunciante era ineficaz y llamó la atención en especial sobre el bajo índice de utilización de la capacidad. En cualquier caso, según lo indicado anteriormente, se consideró no apropiado utilizar el índice de utilización de la capacidad como factor decisivo de perjuicio. Sin embargo, cualquier disminución de la utilización de la capacidad ocurriría al mismo tiempo que una disminución sustancial de las ventas de la industria de la Comunidad, coincidiendo con un aumento de las importaciones objeto de dumping.
- (62) En el curso de la investigación también se consideró si la situación de los productores de la Comunidad que no formaban parte de la industria de la Comunidad según lo definido en el considerando 27 era en algún modo diferente de la situación de la industria de la Comunidad. Debido a una falta de información comprobable y teniendo en cuenta la transparencia del mercado de las barras de acero inoxidable en la Comunidad, en especial por lo que se refiere a los precios, se concluye que es probable que los otros productores establecidos en la Comunidad siguieran una tendencia similar a los productores que cooperaron.
- (63) Además, se constató que las importaciones originarias de otros países no habían tenido ningún impacto decisivo en la industria de la Comunidad. Estas importaciones se hicieron o en cantidades insignificantes y/o a precios más altos. Solamente las importaciones originarias de Rusia se hicieron, por término medio, a precios más bajos que las de la India, pero las cantidades importadas durante el período de investigación supusieron solamente un 1,2 % del mercado comunitario.

(64) Finalmente, los productores indios han aducido que los precios de las barras laminadas en caliente, es decir, la materia prima principal para la producción de barras de acero inoxidable, y los precios de las barras de acero no han seguido la misma tendencia a la baja durante los últimos años. Esto, según se alega, ha supuesto dificultades para los productores no integrados, que se vieron forzados a comprar sus materias primas a precios más altos. Las dificultades de los productores no integrados no podían por lo tanto atribuirse a las importaciones originarias de la India. Esta conclusión no fue justificada y no pudo por lo tanto tomarse en consideración en esta fase.

3. Conclusiones

(65) Teniendo en cuenta la coincidencia al mismo tiempo del nivel de subcotización de precios, la reducción en el precio de venta de la industria de la Comunidad y la rentabilidad insatisfactoria, así como la cuota de mercado significativa adquirida por las importaciones originarias de la India de 1994 a 1996 (una tendencia que solo pudo invertirse después de la reducción de precios por la industria de la Comunidad) y la pérdida correspondiente de cuota de mercado sufrida por la industria de la Comunidad, se concluyó que las importaciones objeto de dumping originarias de India, tomadas de forma aislada, habían causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

(66) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, y para evaluar si la adopción de medidas antidumping respondía a los intereses de la Comunidad en conjunto, la Comisión examinó el impacto para todas las partes implicadas de la adopción o no de medidas.

(67) Las medidas no pueden aplicarse cuando las instituciones comunitarias, basándose en toda la información presentada, concluyen claramente que la aplicación de tales medidas no redundará en interés de la Comunidad.

(68) Para investigar este problema, se enviaron cuestionarios a 59 usuarios de barras de acero inoxidable, pero no se recibió ninguna contestación documentada. Se consideró por lo tanto que el resultado de la investigación probablemente no tendría un impacto significativo sobre los usuarios, bien porque las barras de acero inoxidable no son un factor de coste significativo para ellos o bien porque su producción de productos derivados de las barras de acero inoxidable supone solamente una pequeña proporción de su producción total. De todos modos, se observó que cualquier incremento de los precios que resultara de las medidas anti-

dumping sería moderado, dado el gran número de competidores dentro y fuera de la Comunidad.

(69) También se contactó con catorce proveedores de materias primas para los productores comunitarios de barras de acero inoxidable. Sus respuestas indicaron que el restablecimiento de una competencia leal beneficiaría a la industria suministradora desde el punto de vista de la producción, ventas, empleo y rentabilidad.

(70) Finalmente, se ha aducido que podía no ser de interés para la Comunidad el imponer medidas que tuvieran en cuenta las supuestas prácticas antes mencionadas en el cálculo del extra de aleación. A este respecto se hace referencia a los comentarios hechos anteriormente. Además, se consideró el hecho de que ningún usuario contestó al cuestionario de la Comisión aduciendo que los precios de compra de la industria de la Comunidad para las barras de acero inoxidable fueran injustificablemente altos.

(71) En pocas palabras, no había pruebas para sugerir que la adopción de medidas no redundara en interés de la Comunidad.

G. DERECHO PROVISIONAL

(72) Basándose en las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio ocasionado, el nexo causal y el interés comunitario, la Comisión considera necesario adoptar medidas antidumping provisionales.

(73) Con el fin de establecer el nivel de estas medidas, la Comisión tuvo en cuenta los márgenes de dumping comprobados y el importe de los derechos necesarios para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

(74) A tal efecto, la Comisión consideró que los precios de las importaciones objeto de dumping deben aumentarse hasta un nivel no perjudicial. El incremento necesario de los precios se determinó basándose en la comparación de la media ponderada de los precios de importación utilizada para establecer la subcotización de precios, según el considerando 34 y siguientes, con el coste medio ponderado de producción de la industria de la Comunidad y un rendimiento razonable de las ventas del producto afectado. A este respecto, se utilizó un índice de beneficios del 5 % del volumen de negocios. La Comisión considera suficiente este nivel de beneficios, dada la naturaleza del producto afectado.

(75) Esta comparación mostró los siguientes márgenes de perjuicio (expresados en relación con el nivel de precio franco en la frontera de la Comunidad):

— Bhansali Brightbars Pvt Ltd/Bhansali Ferromet Pvt Ltd, Mumbai	18,3 %
— Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur	11,5 %
— Grand Foundry Ltd, Mumbai	16,7 %

— Isibars Ltd, Mumbai	25,0 %
— Mukand Ltd, Mumbai	24,5 %
— Panchmahal Steel Ltd, Baroda	17,6 %
— Parekh Bright Bars Pvt. Ltd, Thane	15,5 %
— Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad	21,2 %
— Venus Wire Industries Ltd, Mumbai	16,5 %
— Viraj Alloys Ltd, Mumbai	23,5 %.

(76) Por lo que se refiere a los productores indios Bhansali Brightbars y Bhansali Ferromet se decidió que se establecería un único margen de perjuicio para las dos empresas, basado en la media ponderada de los márgenes constatados para cada una de ellas.

(77) Para el nuevo productor Sindia Steels Ltd se consideró que, debido a la falta de datos comparables, el margen de perjuicio deberá calcularse utilizando una media ponderada de los márgenes de perjuicio de las empresas indias que cooperaron. Esto resultó en un margen de perjuicio del 22 %.

(78) De conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base el tipo del derecho debería corresponder al margen de dumping, a menos que el margen de perjuicio sea más bajo. Por lo tanto, se aplican los siguientes índices de derecho para los productores que cooperaron:

— Bhansali Brightbars Pvt Ltd/Bhansali Ferromet Pvt Ltd, Mumbai	16,7 %
— Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur	10,9 %
— Grand Foundry Ltd, Mumbai	12,2 %
— Isibars Ltd, Mumbai	17,7 %
— Mukand Ltd, Mumbai	17,3 %
— Panchmahal Steel Ltd, Baroda	11,4 %
— Parekh Bright Bars Pvt. Ltd, Thane	15,5 %
— Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad	14,4 %

— Venus Wire Industries Ltd, Mumbai	15,4 %
— Viraj Alloys Ltd, Mumbai	10,9 %.

Para Sindia Steels Ltd el tipo de derecho debería ser del 15,5 %.

(79) Para no primar la falta de cooperación, se consideró apropiado establecer el tipo de derecho para las empresas que no cooperaron a nivel del tipo del derecho más alto constatado, es decir, el 17,7 %.

H. DISPOSICIONES FINALES

(80) En interés de una buena gestión, debe fijarse un plazo en el que las partes interesadas que se personaron en el plazo especificado en el anuncio de apertura puedan exponer sus puntos de vista por escrito y solicitar audiencia. Debe hacerse constar, además, que todas las conclusiones formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden reconsiderarse a efectos de cualquier derecho definitivo,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Por la presente se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de barras y perfiles de acero inoxidable, simplemente obtenidos y acabados en frío, que contienen en peso el 2,5 % o más de níquel, de sección circular así como de otras secciones e incluidos en los códigos NC 7222 20 11, 7222 20 21, 7222 20 31 y 7222 20 81, originarias de la India.

2. El tipo del derecho aplicable al precio neto franco en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será el siguiente:

Fabricante	Tipo de derecho (%)	Código adicional Taric
Bhansali Bright Bars Pvt Ltd, Bhansali Ferromet Pvt Ltd, Mumbai	16,7	8226
Facor (Ferro Alloys Corp. Ltd), Nagpur	10,9	8400
Grand Foundry Ltd, Mumbai	12,2	8401
Isibars Ltd, Mumbai	17,7	8402
Mukand Ltd, Mumbai	17,3	8403
Panchmahal Steel Ltd, Baroda	11,4	8404
Parekh Bright Bars Pvt Ltd, Thane	15,5	8406
Raajratna Metal Industries Ltd, Ahmedabad	14,4	8405

Fabricante	Tipo de derecho (%)	Código adicional Taric
Sindia Steels Ltd, Nashik	15,5	8406
Venus Wire Industries Ltd, Mumbai	15,4	8407
Viraj Alloys Ltd/Viraj Impoexpo Ltd, Mumbai	10,9	8400
Las demás empresas	17,7	8900

3. A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

4. 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

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas que se personaron en el plazo especificado en el anuncio de apertura podrán expresar sus puntos de vista por escrito y solicitar audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes afectadas pueden presentar observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes desde la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

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

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

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

Hecho en Bruselas, el 28 de mayo de 1998.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Vicepresidente