

DECISIÓN N° 283/2000/CECA DE LA COMISIÓN
de 4 de febrero de 2000

por la que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, sin chapar ni revestir, enrollados, simplemente laminados en caliente, originarias de Bulgaria, la India, Sudáfrica, Taiwán y la República Federativa de Yugoslavia, por la que se aceptan los compromisos ofrecidos por determinados productores exportadores y por la que se concluye el procedimiento relativo a las importaciones originarias de Irán

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero,

Vista la Decisión n° 2277/96/CECA de la Comisión, de 28 de noviembre de 1996, relativa a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero ⁽¹⁾, modificada por la Decisión n° 1000/1999/CECA ⁽²⁾, y, en particular, sus artículos 8 y 9,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 7 de enero de 1999, la Comisión comunicó, mediante un anuncio (en lo sucesivo «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 determinados productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, sin chapar ni revestir, enrollados, simplemente laminados en caliente, originarias de Bulgaria, la India, Irán, Sudáfrica, Taiwán y la República Federativa de Yugoslavia (en lo sucesivo «Yugoslavia»).
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada por EUROFER en nombre de productores comunitarios que representan una proporción importante de la producción comunitaria total del producto afectado, en el sentido del apartado 1 del artículo 4 y el apartado 4 del artículo 5 de la Decisión (CE) n° 2277/96/CECA (en lo sucesivo «la Decisión de base»). La denuncia incluía pruebas del dumping de dicho producto y del importante perjuicio derivado de ello que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

2. Investigación

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores exportadores de los países exportadores (en lo sucesivo «productores exportadores») y a los importadores, así como a sus asociaciones repre-

sentativas notoriamente afectadas, a los representantes de los países exportadores y a los productores comunitarios denunciantes. La Comisión envió cuestionarios a dichas partes y a los interesados que se dieron a conocer en el plazo establecido en el anuncio de inicio. De conformidad con el apartado 5 del artículo 6 de la Decisión de base, la Comisión también dio a las partes directamente afectadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas.

- (4) Ciertos productores exportadores, los productores comunitarios denunciantes y los importadores presentaron comentarios por escrito.

Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron en el plazo establecido y que indicaron que se verían probablemente afectadas por los resultados del procedimiento y que había razones particulares por las que debían ser oídas.

- (5) Se informó a todas las partes acerca de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar:
 - i) la imposición de derechos antidumping definitivos sobre las importaciones procedentes de Bulgaria, la India, Sudáfrica, Taiwán y Yugoslavia,
 - ii) la aceptación de un compromiso ofrecido por un productor exportador en Bulgaria y
 - iii) la conclusión del procedimiento contra las importaciones procedentes de Irán.

De conformidad con lo previsto en el artículo 20 de la Decisión de base, también se concedió a las partes un periodo en el cual podían presentar observaciones subsiguientes a esta comunicación.

- (6) Se consideraron las observaciones orales y escritas presentadas por las partes interesadas y, en su caso, se modificaron en consecuencia las conclusiones definitivas.
- (7) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para sus conclusiones definitivas.

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

— *Productores comunitarios denunciantes:*

— Aceralia Corporación Sid., Madrid, España

— British Steel Plc, Londres, Reino Unido

⁽¹⁾ DO L 308 de 29.11.1996, p. 11.

⁽²⁾ DO L 122 de 12.5.1999, p. 35.

⁽³⁾ DO C 4 de 7.1.1999, p. 3.

- Cockerill Sambre SA, Bruselas, Bélgica
- Hoogovens Steel BV, Ijmuiden, Países Bajos
- ILVA Spa, Génova, Italia
- Sidmar NV, Gante, Bélgica
- Salzgitter AG, Salzgitter, Germany
- Stahlwerke Bremen GmbH, Bremen, Alemania
- SOLLAC, París, Francia
- Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Alemania
- *Productores exportadores:*
 - a) Bulgaria
 - Kremikovtzi Corp, Sofía
 - b) La India
 - Essar Steel Ltd, Hazira
 - Tata Iron & Steel Company Ltd, Calcuta
 - Steel Authority of India Ltd, Nueva Delhi
 - c) Irán
 - Mobarakeh Steel Company, Esfahan
 - d) Sudáfrica
 - Isacor Ltd, Pretoria
 - Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd, Witbank
 - e) Taiwán
 - China Steel Corp, Kaohsiung
 - Yieh Loong Enterprise Co., Ltd, Kaoshiung
 - f) Yugoslavia
 - Teniendo en cuenta la situación especial de la República Federativa de Yugoslavia, no se llevó a cabo ninguna investigación en los locales de Sartid a.d., el único productor exportador de ese país que se dio a conocer a la Comisión.
- *Empresa usuaria importadora no vinculada en la Comunidad*
 - Marcegaglia Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italia
- *Importadores vinculados con los productores exportadores:*
 - a) Irán:
 - Ascotec GmbH, Düsseldorf, Alemania
 - Irasco s.r.l., Génova, Italia
 - Tara Steel Trading GmbH, Düsseldorf, Alemania
 - Unitech Steel (Reino Unido) Ltd, Londres, Reino Unido
 - b) Sudáfrica:
 - Macsteel International UK Ltd, Londres, Reino Unido
 - Macsteel International Belgium NV, Amberes, Bélgica
 - Macsteel International Stahlhandel GmbH, Düsseldorf, Alemania

- (8) La investigación del dumping abarcó el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1998 (en lo sucesivo el «periodo de investigación»). El examen del perjuicio abarcó el periodo comprendido entre el 1 de enero de 1995 y el final del periodo de investigación del dumping (en lo sucesivo el «periodo examinado»).

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (9) El producto afectado son determinados productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, sin chapar ni revestir, enrollados, simplemente laminados en caliente (en lo sucesivo «bobinas laminadas en caliente»). Este producto se clasifica actualmente en los códigos NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90 ⁽¹⁾, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 y 7208 39 90.

- (10) Las bobinas laminadas en caliente se suelen obtener en acerías laminando en caliente productos de acero semiacabados después de la pasada final de laminación o después del decapado o el recocido continuo. Las bobinas laminadas en caliente se enrollan para formar bobinas normales.

En las acerías, que fabrican una amplia gama de productos planos de acero, se utilizan las bobinas laminadas en caliente como material básico para fabricar otros productos de acero (flejes anchos y estrechos, todos los productos laminados en frío, tubos, etc.). Las bobinas laminadas en caliente pueden ser de distintos tipos y dimensiones. La gran mayoría de las importaciones procedentes de terceros países en la Comunidad consiste en «aceros estructurales» (por ejemplo, S235 y S275 según la norma europea EN 10025) y «aceros dulces» (por ejemplo DD11, DD12 y DD13 según la norma europea EN 10011 y la norma industrial alemana DIN 1614/1). Las bobinas suelen tener un espesor de entre 1,5 y 15 mm y una anchura de 600 a 2050 mm. Cada uno de los códigos NC enumerados más arriba corresponde a un tipo específico de producto según lo distinguido por la anchura y el grosor en las gamas anteriormente mencionadas.

- (11) El producto afectado se clasifica también en dos categorías distintas según su acabado: bobinas laminadas en caliente negras (en lo sucesivo «bobinas negras»), que son el producto básico, y bobinas laminadas en caliente decapadas (en lo sucesivo «bobinas decapadas») que, después de haber sido laminadas en caliente, sufren un tratamiento de superficie adicional llamado «decapado». La distinción entre bobinas negras y bobinas decapadas también se refleja en la estructura de la nomenclatura combinada, ya que las bobinas clasificadas en las dos categorías pertenecen a códigos NC específicos y separados.

⁽¹⁾ Véase rectificativo publicado en el DO C 27 de 2.2.1999, p. 30.

- (12) Aunque las importaciones procedentes de los países afectados sean principalmente bobinas negras, la investigación ha mostrado que las importaciones abarcan todos los códigos NC y, por lo tanto, todos los productos enumerados anteriormente. A pesar de que cada código NC corresponde a un tipo distinguible de bobina laminada en caliente, se constató que todas tienen características y aplicaciones físicas y técnicas idénticas o similares. Por consiguiente, todos los tipos de bobinas laminadas en caliente forman un solo producto clasificado en los códigos NC enumerados anteriormente en el considerando 9.

2. Producto similar

- (13) La investigación ha mostrado que las bobinas laminadas en caliente importadas de los países afectados son idénticas o comparables a los productos fabricados en la Comunidad, sobre todo en términos de tipos y dimensiones disponibles.
- (14) Algunos productores exportadores alegaron que el producto afectado que producen y venden no es intercambiable ni comparable al producto fabricado en la Comunidad. Adujeron que el proceso de producción de los fabricantes comunitarios estaba más avanzado e incluso utilizaba tecnología diferente, con lo que fabricaba un producto de calidad más elevada. Indicaron que, a veces, los usuarios tenían que volver a laminar los productos importados antes de que pudieran seguir elaborándose. Por lo tanto, alegaron que su producto no era un producto similar al de la industria de la Comunidad.
- (15) Obviamente, cualquier diferencia en el proceso de producción que traiga consigo defectos químicos o en la superficie puede llevar a un valor de mercado más bajo. Sin embargo, la investigación mostró que, en general, tanto el producto fabricado en la Comunidad como el producto importado siguen teniendo las mismas características físicas y aplicaciones básicas, aunque los productos no sean idénticos, en especial en términos de calidad, entre los proveedores y entre los envíos de un determinado proveedor. Por lo tanto, no se puede llegar a la conclusión de que las bobinas laminadas en caliente importadas de los países afectados no son un producto similar a las fabricadas y vendidas en la Comunidad.
- (16) La investigación dio como resultado asimismo que los tipos y las dimensiones del producto en cuestión importado de los países afectados son idénticos o comparables a los productos vendidos en el mercado interior de estos países.
- (17) Por consiguiente, se concluyó que las bobinas laminadas en caliente fabricadas en los países afectados y vendidas en sus mercados interiores, las bobinas laminadas en caliente exportadas a la Comunidad procedentes de esos países y las bobinas laminadas en caliente fabricadas y vendidas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario son similares de acuerdo con la

definición del apartado 4 del artículo 1 de la Decisión de base.

C. DUMPING

1. Valor normal

- (18) Para establecer el valor normal, se determinó primero para cada uno de los productores exportadores que cooperaron si el volumen total de ventas interiores del producto afectado era representativo, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 de la Decisión de base, es decir, si estas ventas representaban el 5 % o más del volumen de ventas del producto afectado exportado a la Comunidad.

A continuación se examinó si, para cada productor exportador, las ventas interiores totales de cada tipo de producto constituían el 5 % o más del volumen de ventas del mismo tipo exportado a la Comunidad.

En el caso de los productos que superaron la prueba del 5 %, se examinó si se habían efectuado suficientes ventas en el curso de operaciones comerciales normales, con arreglo al apartado 4 del artículo 2 de la Decisión de base.

Cuando, por tipo de producto, la media ponderada del precio de venta era igual o más alta que la media ponderada del coste unitario y cuando el volumen de las ventas interiores realizadas al coste unitario o por encima de él representaban por lo menos el 80 % de las ventas, el valor normal se determinó sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados por todas las ventas interiores. En otras circunstancias, el valor normal se estableció sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados por las ventas interiores rentables, a menos que, por tipo de producto, el volumen de transacciones rentables fuera inferior al 10 % del volumen de ventas.

- (19) Por lo que respecta a los tipos de producto en que el volumen de ventas interiores era inferior al 5 % del volumen exportado a la Comunidad, o cuando el volumen de ventas interiores rentables era inferior al 10 %, las ventas interiores de esos tipos de producto se consideraron insuficientes a efectos del apartado 3 del artículo 2 de la Decisión de base, por lo que no se tuvieron en cuenta. En estos casos, el valor normal se basó en la media ponderada de los precios cobrados por otros productores exportadores en el país considerado si habían efectuado ventas interiores representativas del tipo de producto correspondiente en el curso de operaciones comerciales normales, con arreglo al apartado 1 del artículo 2 de la Decisión de base.
- (20) Cuando, por tipo de producto, no se habían efectuado ventas suficientes o no se había realizado ninguna venta interior representativa de otros productores exportadores del país considerado, el valor normal se calculó sobre la base de los costes de fabricación contraídos por el productor exportador afectado para el tipo de producto exportado más un importe razonable en

concepto de gastos de venta, generales y administrativos y beneficios, de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 de la Decisión de base. En general, los gastos de venta, generales y administrativos para cada productor exportador se basaron en las ventas interiores representativas y el margen de beneficio en estas ventas en el curso de operaciones comerciales normales. Sin embargo, en un caso, sólo había un productor exportador cooperante en el país afectado que no tenía ventas interiores representativas. Por lo tanto, se utilizó la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio de los otros productores exportadores cooperantes, en la medida en que estos productores tenían ventas representativas y ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, respectivamente.

2. Precio de exportación

- (21) Cuando las ventas exportadas a la Comunidad se efectuaron directamente a importadores independientes, los precios de exportación se determinaron sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por estos importadores, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 de la Decisión de base.
- (22) Cuando las ventas de exportación se efectuaron a importadores en la Comunidad vinculados al productor exportador, los precios de exportación se calcularon sobre la base de los precios a los que los productos importados se revendieron por primera vez a compradores independientes en la Comunidad, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 de la Decisión de base. Se realizaron ajustes por todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, incluido un margen razonable para gastos de venta, generales y administrativos más el beneficio.

3. Comparación

- (23) A fin de efectuar una comparación ecuánime, se realizaron ajustes, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 de la Decisión de base, para tener en cuenta las diferencias alegadas que se demostró afectaban a la comparabilidad de precios. Se efectuaron ajustes por gravámenes a la importación, impuestos indirectos, descuentos, reducciones, transporte, seguros, mantenimiento, descarga, costes accesorios, envasado, crédito, coste de los servicios posventa y comisiones.
- (24) Dos empresas indias solicitaron un ajuste en concepto de gravámenes a la importación. Con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 10 del artículo 2 de la Decisión de base, se atendieron parcialmente dichas solicitudes en la medida en que se demostró que los materiales respecto a los que debían pagarse derechos de importación se habían incorporado físicamente a los productos afectados vendidos en el mercado interior y que los derechos de importación no se habían percibido o devuelto en relación con el producto exportado a la Comunidad.
- (25) Una empresa india solicitó un ajuste en concepto de diferencias en las cantidades, ya que las cantidades vendidas por factura en el mercado interior eran inferiores a las cantidades vendidas por envío en el mercado comunitario. La empresa alegó que las ventas a la Comu-

nidad se hicieron a un precio más bajo porque las cantidades eran mayores. Al no demostrarse relación alguna con descuentos o reducciones, según lo establecido en la letra c) del apartado 10 del artículo 2 de la Decisión de base, se rechazó la solicitud.

- (26) Los dos productores exportadores sudafricanos sostuvieron que se aplicaban distintos sistemas de reducción a las ventas interiores del producto afectado, por lo que el valor normal debía reducirse en consecuencia. Sólo se podían realizar ajustes en la medida en que se demostrara su relación con las ventas investigadas.
- (27) El productor exportador yugoslavo alegó que el valor de sus exportaciones debía calcularse utilizando el presunto tipo de cambio del mercado. Sin embargo, dado que el tipo utilizado en las cuentas financieras era el tipo de cambio oficial y que las empresas no presentaron suficientes pruebas que demostraran que el tipo correcto que debía utilizarse era el tipo de cambio del mercado, se decidió utilizar el tipo de cambio oficial para calcular el precio de exportación.

4. Márgenes de dumping

a) Método general

- (28) De conformidad con los apartados 10 y 11 del artículo 2 de la Decisión de base, los márgenes de dumping se determinaron sobre la base de una comparación entre el valor normal ponderado por tipo de producto y la media ponderada de los precios de exportación en fábrica para el mismo tipo de producto y en la misma fase comercial.
- (29) En el caso de los productores exportadores afectados por el procedimiento que no contestaron al cuestionario de la Comisión, no se dieron a conocer o no facilitaron la información necesaria durante la investigación, el margen de dumping se determinó sobre la base de los hechos disponibles, de conformidad con lo previsto en el apartado 1 del artículo 18 de la Decisión de base.

Para establecer el nivel de cooperación en esta investigación de los países exportadores, se efectuó una comparación entre los datos de Eurostat y el volumen de exportaciones a la Comunidad comunicado por los productores exportadores que cooperaron. Como consecuencia, se constató que el nivel global de cooperación era elevado para todos los países objeto de la investigación, salvo Taiwán. Por lo tanto, la Comisión consideró apropiado fijar el margen de dumping para los empresas no cooperantes al nivel del margen de dumping más elevado determinado para un productor exportador cooperante del país considerado, puesto que no había ninguna razón para pensar que un productor exportador no cooperante hubiera incurrido en prácticas de dumping a un nivel inferior al más alto constatado. Dado que, en el caso de Taiwán, se constató que el nivel de cooperación fue bajo, muy inferior al 50 %, el margen de dumping residual se fijó al nivel del margen de dumping trimestral más alto constatado en ese país.

Este planteamiento también se consideró necesario para no primar la falta de cooperación y evitar la elusión de las medidas antidumping.

b) *Margenes de dumping por país*

(30) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad, son:

(31) Bulgaria

Kremikovtzi Corp 27,1 %

Residual 27,1 %

(32) La India

Essar Steel Ltd 55,8 %

Steel Authority of India Ltd 56,3 %

Tata Iron Steel Company Ltd 29,4 %

Residual 56,3 %

(33) Sudáfrica

Iskor Ltd 47,8 %

Highveld Steel & Vanadium Corp. Ltd 37,8 %

Residual 47,8 %

(34) Taiwán

China Steel Corp 8,8 %

Yieh Loong Enterprise Co. Ltd 2,1 %

Residual 30,3 %

(35) Yugoslavia

Sartid a.d. 56,1 %

Residual 56,1 %

(36) Irán

Según se establece más adelante en el considerando 69, se constató que las importaciones procedentes de Irán estaban por debajo del mínimo previsto en el apartado 7 del artículo 5 de la Decisión de base. Por lo tanto, no se consideró necesario llevar a cabo una determinación del dumping en lo que respecta a este país.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

1. Determinación del mercado comunitario pertinente

(37) Para establecer si la industria de la Comunidad había sufrido un perjuicio y para determinar, en ese contexto, el consumo y los diversos indicadores económicos relacionados con la situación de la industria de la Comunidad, hubo que examinar si la producción de esta

industria destinada al mercado cautivo interno debía excluirse a efectos de este análisis o si el perjuicio y el consumo debían evaluarse en relación con toda la producción de la industria de la Comunidad.

(38) Existen dieciséis productores de bobinas laminadas en caliente en la Comunidad. Alrededor del 70 % de las bobinas manufacturadas por estos productores se utilizan en un mercado cautivo interno (en lo sucesivo «mercado cautivo»), es decir, son transformadas ulteriormente por estos productores en un proceso integrado. Estas bobinas laminadas en caliente siguen un proceso interno de transferencias a operaciones de tratamiento posterior para las que no hace falta ninguna factura, ya que las transferencias se producen dentro de la misma entidad jurídica. La producción restante (en lo sucesivo el «mercado libre») se vende tanto a partes vinculadas como no vinculadas.

(39) A este respecto, el denunciante alegó que había que distinguir dos mercados separados. Adujo que las bobinas laminadas en caliente destinadas a un mercado cautivo no entraban en competencia directa con importaciones objeto de dumping. Por lo tanto, las importaciones sujetas a la investigación no podían afectar a este mercado. Paralelamente, el denunciante ha reivindicado que la producción restante se vendió en el mercado libre, donde se produce la competencia con importaciones objeto de dumping. Los principales compradores en el mercado libre son laminadores independientes para laminado en frío, como por ejemplo fabricantes de tubos, centros de servicio siderúrgico (en lo sucesivo «CSS»), mayoristas y comerciantes de productos de acero. La denuncia sólo se refiere a las bobinas laminadas en caliente vendidas en este último mercado comunitario.

(40) Los productores exportadores y los importadores de bobinas laminadas en caliente en el mercado comunitario alegaron que la definición del producto afectado y del producto similar abarcaba todas las bobinas laminadas en caliente. Adujeron, en especial, que no existía ninguna separación clara entre los mercados cautivos y libres y que la definición de mercado libre realizada por el denunciante era arbitraria. Por lo tanto, pidieron que la evaluación del mercado comunitario incluyera tanto el mercado cautivo como el mercado libre.

(41) En apoyo de esta solicitud, hicieron referencia a la sentencia *Gimelec* ⁽¹⁾ del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. Declararon que, en esta sentencia, el Tribunal hizo referencia a dos siguientes factores para excluir la existencia de dos mercados separados:

- el producto afectado se vendió en el mismo mercado y se utilizó para los mismos fines,
- los productores comunitarios vendieron el producto afectado tanto a clientes vinculados como no vinculados y cobraron más o menos el mismo precio,
- las empresas del mercado de transformación solían comprar el producto afectado no sólo a proveedores comunitarios vinculados, sino también a importadores u otros productores no vinculados.

⁽¹⁾ Caso nº C-315-90 de 27.11.1991.

- (42) Algunos productores exportadores alegaron que, habida cuenta del juicio anterior, no se reunían las condiciones legales para separar los mercados en el presente caso. Consideraron que los productores comunitarios podían elegir, dependiendo de las condiciones de mercado, vender a los mercados libres y cautivos alternativamente, puesto que la producción comunitaria de las dos categorías de bobinas laminadas en caliente es semejante. Se adujo que los supuestos movimientos entre los dos segmentos del mercado impedían legalmente que se excluyera parte de la producción comunitaria del examen del perjuicio, y en especial del consumo comunitario.
- (43) A este respecto, la Comisión alcanzó las siguientes conclusiones:
- a) Dado el alto nivel de integración que existía en la industria del acero en general y en la fabricación del producto afectado en especial, los fabricantes comunitarios de este producto simplemente transfirieron físicamente, sin facturarlas, bobinas laminadas en caliente destinadas al mercado cautivo. No se extendió ninguna factura, puesto que las partes implicadas no tenían identidades legales separadas. Por consiguiente, no hay en el mercado cautivo precios para transferencias comparables a los del mercado libre.
 - b) La industria de la Comunidad no produjo para su almacenamiento las bobinas laminadas en caliente, que podían en consecuencia suministrarse para uso interno o venderse posteriormente en el mercado libre. Esto es así porque todos los usuarios de bobinas laminadas en caliente, incluidos los procesos integrados de la industria comunitaria, tienen problemas técnicos para fabricar productos transformados en una fase posterior. Como consecuencia, los movimientos de bobinas laminadas en caliente entre los dos mercados son insignificantes.
 - c) La investigación mostró que los productores comunitarios no compraron el producto afectado para el mercado cautivo a partes independientes dentro o fuera de la Comunidad. Como consecuencia, las bobinas laminadas en caliente destinadas al mercado cautivo no entraban en competencia con otras bobinas laminadas en caliente disponibles en la Comunidad. Por lo tanto, el mercado cautivo puede distinguirse claramente del mercado libre.
- (44) Sobre esta base, la Comisión considera que la separación entre el mercado libre y cautivo coincide plenamente con las exigencias de la Decisión de base y la práctica en el pasado de las instituciones comunitarias.
- (45) A fin de establecer los indicadores económicos pertinentes para el análisis del perjuicio, tales como la evolución de las ventas, de la rentabilidad, etc., la Comisión consideró si las ventas de productores comunitarios a partes relacionadas con personalidad jurídica separada debían en general incluirse en la determinación del mercado libre. Se constató que tales ventas se realizaron más o menos a los mismos precios que los que se cobraron a partes independientes. Además, la investigación confirmó, de acuerdo con las alegaciones de algunos productores exportadores, que las partes vinculadas podían comprar el producto a proveedores vinculados o no vinculados, tanto dentro como fuera de la Comunidad. Por lo tanto, se concluyó que las ventas de productores comunitarios a partes relacionadas con personalidades jurídicas separadas entraban en competencia con ventas de proveedores independientes, tales como los situados en los países afectados, y que estas deberían por lo tanto incluirse en la determinación de las ventas en el mercado libre.
- (46) Un productor comunitario alegó, sin embargo, que sus ventas a partes vinculadas debían considerarse como pertenecientes al mercado cautivo. Se adujo que los precios facturados a sus partes vinculadas no eran precios de mercado y eran sensiblemente diferentes a los aplicados a clientes independientes. El productor añadió que la sociedad matriz no permitió a ninguna parte vinculada comprar bobinas laminadas en caliente a partes independientes en el mercado libre. Por lo tanto, las bobinas laminadas en caliente vendidas a partes relacionadas no se vieron afectadas por ninguna competencia directa de otras bobinas laminadas en caliente. Por consiguiente, deben excluirse de la determinación del mercado libre.
- (47) La investigación confirmó que la política de esta sociedad no permitía a sus partes vinculadas comprar bobinas laminadas en caliente en el mercado libre. Además, el análisis de los precios de venta mostró que los precios facturados a estas partes vinculadas eran en muchos casos sensiblemente diferentes a los precios de mercado facturados a las partes independientes. Por otra parte, todas las ventas se realizaron a usuarios vinculados que utilizaron los productos para su transformación sin revenderlos después como tales. Por lo tanto, la Comisión concluyó que las ventas de bobinas laminadas en caliente afectadas no podían considerarse como ventas en el mercado libre, y no debían por lo tanto incluirse en la determinación de este mercado.
- (48) Por lo tanto, se consideró que las bobinas laminadas en caliente utilizadas por los productores comunitarios como materiales de base para su posterior transformación en un proceso integrado dentro de una única entidad jurídica formaban parte de un mercado cautivo. Lo mismo ocurría con las ventas del productor comunitario antes mencionado, que demostró que sus ventas a clientes vinculados se realizaron efectivamente en un mercado cautivo. Se consideró que las demás ventas de los productores en la Comunidad formaban parte del mercado libre. Por lo tanto, la situación de la industria de la Comunidad en términos de desarrollo de los diversos indicadores económicos, tales como producción, ventas, cuota de mercado y rentabilidad se examinó en relación con el mercado libre.

- (49) Conviene señalar que las conclusiones anteriores relativas a la separación y a la determinación de estos mercados se reflejan en los datos recogidos en el marco del Tratado CECA, en especial por lo que respecta a la vigilancia de los mercados siderúrgicos. Efectivamente, tales datos distinguen el uso de las bobinas laminadas en caliente aplicando fundamentalmente los mismos criterios.

2. Definición de la industria de la Comunidad

a) Producción comunitaria total

- (50) Varios productores exportadores alegaron que una serie de productores en la Comunidad debían excluirse de la definición de producción comunitaria, ya que habían importado bobinas laminadas en caliente de los países afectados.
- (51) La Comisión constató que ninguno de los productores investigados había importado bobinas laminadas en caliente de los países afectados durante el periodo examinado. Sin embargo, algunos CSS y fabricantes de tubos vinculados a estos productores efectuaron tales importaciones durante ese periodo.
- (52) Conforme a las conclusiones sobre la definición de los mercados comunitarios pertinentes resumidas en los considerandos 37 a 49, la investigación confirmó, sin embargo, que estas partes vinculadas habían actuado independientemente de los productores vinculados a ellos en sus operaciones en el mercado libre. Por lo tanto, las compras no podían afectar al estatuto de estas empresas como productores comunitarios del producto afectado.
- (53) Por consiguiente, se consideró que no había razones para excluir de la definición de producción comunitaria a ningún productor de bobinas laminadas en caliente. De conformidad con el apartado 1 del artículo 4 de la Decisión de base, los dieciséis productores que actúan en el mercado comunitario representan la producción comunitaria total.

b) Industria de la Comunidad

- (54) La denuncia se presentó en nombre de once de los dieciséis productores comunitarios de bobinas laminadas en caliente, con el apoyo de los cinco restantes.
- (55) La Comisión recibió diez respuestas de las empresas denunciadas a los cuestionarios. Un pequeño productor decidió no responder a la Comisión.
- (56) Dos de los diez productores comunitarios que contestaron al cuestionario de la Comisión fueron incapaces de proporcionar todos los datos pedidos durante la investigación en un formato que permitiera agregarlos a los datos disponibles para los otros productores comunitarios.
- (57) Algunos productores exportadores alegaron que por lo menos un productor comunitario incluido en la definición de industria de la Comunidad establecida más arriba recibió un trato preferente en relación con los requisitos impuestos a las partes interesadas durante las

investigaciones antidumping. En especial, sostuvieron que dicho productor comunitario no suministró a la Comisión una respuesta a su cuestionario en los plazos estatutarios para la imposición de derechos provisionales. Consideraron que esto constituye un tratamiento discriminatorio y viola el apartado 2 del artículo 6 de la Decisión de base.

- (58) Debe señalarse que todos los productores comunitarios incluidos en la definición de industria de la Comunidad contestaron al cuestionario de la Comisión en los plazos estipulados en la Decisión de base y, por lo tanto, dentro del plazo para la imposición de medidas provisionales. La Comisión considera que se concedió igualdad de trato a todas las partes interesadas en este procedimiento en una situación similar. Por lo tanto, carece de fundamento toda alegación que sugiera una infracción al apartado 2 del artículo 6 de la Decisión de base y un tratamiento discriminatorio por parte de la Comisión.
- (59) En conclusión, los ocho productores comunitarios que cooperaron plenamente en la investigación constituyen la industria de la Comunidad a efectos de este procedimiento. Cumplen el requisito del apartado 4 del artículo 5 de la Decisión de base, puesto que durante el periodo de investigación supusieron alrededor del 65 % de la producción comunitaria total del producto afectado.
- (60) Se considera en consecuencia a estos productores como la industria de la Comunidad y se hace referencia a ellos como tal industria en adelante, puesto que representan una proporción importante de la producción comunitaria total en el sentido del apartado 1 del artículo 4 de la Decisión de base.

E. PERJUICIO

1. Consumo aparente

- (61) El consumo aparente de bobinas laminadas en caliente en la Comunidad se determinó tomando como base las ventas totales efectuadas por los dieciséis productores comunitarios en el mercado libre y las importaciones totales del producto afectado en la Comunidad, tal como se indica en las estadísticas de importación de Eurostat y en las respuestas de los productores a los cuestionarios.
- (62) A partir de 1995, y hasta el periodo de investigación, el consumo aparente en la Comunidad aumentó un 9 %, a saber, de 18,4 millones de toneladas a 20,1 millones. En 1995, el mercado libre se caracterizó por precios de venta excepcionalmente altos y una buena demanda, particularmente de bobinas laminadas en caliente producidas en la Comunidad. El siguiente año, sin embargo, el volumen del mercado disminuyó un 11 %.
- (63) Entre 1996 y el periodo de investigación, el consumo aparente aumentó constantemente. El principal incremento se produjo entre 1996 y 1997, en que el mercado aumentó un 22 %. Entre 1997 y el periodo de investigación, aumentó solamente un 0,4 %.

2. Importaciones procedentes de los países afectados

a) Importaciones insignificantes

- (64) Basándose en lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 3 y el apartado 7 del artículo 5 de la Decisión de base, se evaluó si las importaciones eran «insignificantes» en relación con el consumo aparente del producto afectado en el mercado comunitario.
- (65) Tres países exportadores, a saber, la India, Irán y Sudáfrica, superaban ligeramente el límite mínimo del 1 % previsto en el apartado 7 del artículo 5 de la Decisión de base.
- (66) Irán alegó que no convenía utilizar estadísticas de Eurostat en la evaluación de su cuota de mercado, dado que una investigación sobre el terreno llevada a cabo en los locales del único productor exportador que operaba en ese país confirmó la existencia de unos volúmenes sensiblemente más bajos de exportación a la Comunidad. Por consiguiente, al igual que en los últimos procedimientos, sostuvieron que la Comisión debía evaluar la cuota de mercado iraní sobre la base de las conclusiones obtenidas durante su investigación sobre el terreno.
- (67) La India y Sudáfrica impugnaron la determinación del consumo aparente, alegando que sus importaciones eran insignificantes y que debían excluirse, al igual que las de Irán, del ámbito de la investigación.
- (68) Tal como se ha mencionado anteriormente, se constató que, sobre la base de las estadísticas de importación de Eurostat, la cuota de mercado de Irán estaba por encima del límite mínimo, a saber, el 1,2 %. Sin embargo, también se constató que estas estadísticas contradecían la información recogida y verificada durante la inspección sobre el terreno de la Comisión para el único productor exportador en Irán. Por consiguiente, no se consideró que las estadísticas de Eurostat fueran lo suficientemente exactas como para basar la evaluación de la cuota de mercado de ese país exclusivamente en ellas. Estas estadísticas, por lo tanto, también se compararon con la información disponible de las partes interesadas en el procedimiento, especialmente del único productor exportador en Irán y de sus importadores vinculados residentes en la Comunidad. Esta comparación era posible y resultaba especialmente pertinente en el presente caso, ya que solamente un productor operaba en Irán. Como este productor y sus empresas vinculadas establecidas en la Comunidad cooperaron plenamente en el procedimiento, pudo verificarse su alegación a través de una comparación directa entre las transacciones de exportación verificadas y las cifras de Eurostat. Esta verificación y comparación establecieron unos niveles de exportación de Irán sensiblemente por debajo del límite mínimo y concluyeron que ninguna de las diferencias entre la información de la empresa y las cifras de Eurostat era resultado de las exportaciones de Irán a la Comunidad a través de otros terceros países.

(69) En estas circunstancias, se consideró prudente utilizar datos debidamente verificados para establecer la cuota de mercado de Irán. Por consiguiente, se concluye que las exportaciones de Irán están por debajo del límite mínimo, que cualquier perjuicio derivado de las importaciones originarias de este país solamente podía ser insignificante y que el procedimiento debería concluirse.

(70) En cuanto a la alegación de los productores exportadores indios y sudafricanos, las pruebas facilitadas no presentaban ningún argumento para considerar sus importaciones en la Comunidad como insignificantes, sobre todo si tenemos en cuenta la metodología utilizada para determinar el mercado comunitario pertinente establecida anteriormente en los considerandos 37 a 49. Efectivamente, a diferencia del caso de Irán, la información pertinente de Eurostat y las respuestas al cuestionario de la Comisión no mostraban unas importaciones por debajo del límite mínimo. Por lo tanto, se consideró que las importaciones procedentes de la India y Sudáfrica estaban por encima del límite mínimo establecido en el apartado 4 del artículo 3 y el apartado 7 del artículo 5 de la Decisión de base.

b) Evaluación acumulativa de las importaciones

(71) La Comisión examinó si las importaciones de bobinas laminadas en caliente originarias de Bulgaria, la India, Sudáfrica, Taiwán y Yugoslavia debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con el apartado 4 del artículo 3 de la Decisión de base.

(72) Se examinó si se cumplían todos los criterios para acumular importaciones procedentes de los países afectados. Los resultados del examen mostraron lo siguiente:

- el margen de dumping de cada país, según lo expuesto anteriormente, era superior al mínimo,
- el volumen de importaciones procedentes de cada país no era insignificante en relación con el consumo comunitario,
- el análisis de las condiciones de competencia entre las bobinas laminadas en caliente importadas y entre las bobinas laminadas en caliente importadas y el producto comunitario similar indicó que las importaciones procedentes de los países afectados debían acumularse. Efectivamente, los países exportadores afectados vendieron sobre todo bobinas laminadas en caliente en el mercado comunitario libre directamente a clientes no vinculados, tales como la industria de laminación en frío, fabricantes de tubos, CSS y mayoristas de productos siderúrgicos. Se importaron también bobinas laminadas en caliente a través de empresas comerciales vinculadas, que vendieron posteriormente el producto afectado a la misma categoría de clientes mencionada anteriormente. La investigación mostró que la industria de la Comunidad vendía el producto similar a través de los mismos canales de ventas y a los mismos tipos de clientes. Por último, se constató que se había seguido una política de fijación de precios similar para todas estas ventas.

- (73) Por lo tanto, contrariamente a la sugerencia realizada por algunos productores exportadores, la Comisión concluyó que se cumplían todas las condiciones que justificaban la acumulación de las importaciones procedentes de los países previamente mencionados.

c) Volumen de las importaciones afectadas

- (74) Basándose en las estadísticas de importación de Eurostat, entre 1995 y el periodo de investigación, las importaciones en la Comunidad de los países afectados experimentaron un incremento del 229 %, a saber, de 0,65 millones de toneladas a 2,14 millones. El incremento de las importaciones entre 1995 y 1996 fue muy limitado (+ 0,10 millones de toneladas). El principal aumento se produjo entre 1997 y el periodo de investigación (+ 1,26 millones de toneladas).
- (75) El análisis de los progresos durante el periodo de investigación indicó que las importaciones procedentes de todos los países afectados se realizaron principalmente durante la primera mitad del periodo de investigación (1,3 millones de toneladas); descendieron posteriormente un 42 % en la segunda mitad del periodo de investigación, pero aún eran sensiblemente más altas que en la segunda mitad de 1997.
- (76) Según lo mencionado anteriormente en el considerando 11, los diversos tipos de bobinas laminadas en caliente se clasifican comúnmente en dos categorías distintas: bobinas negras y bobinas decapadas. La investigación mostró que las bobinas negras supusieron aproximadamente el 90 % de todas las bobinas laminadas en caliente importadas de los países afectados.

d) Cuota de mercado de las importaciones

- (77) La cuota de mercado de los productores exportadores aumentó de un 3,5 % hasta un 10,7 % entre 1995 y el periodo de investigación. Los aumentos reales del volumen de importación permitieron a los países afectados ganar 7,2 puntos porcentuales de cuota de mercado comunitario.
- (78) Los principales aumentos de la cuota de mercado se produjeron entre 1997 y el periodo de investigación, cuando los países afectados ganaron 6,3 puntos porcentuales.

e) Subcotización de precios

- (79) Para evaluar cualquier posible subcotización de precios, se cotejaron los precios de los tipos de bobinas laminadas en caliente comparables, siempre que fue posible, en condiciones similares de venta en el mercado comunitario, en el mismo Estado miembro y a los mismos clientes. Los precios franco frontera de la Comunidad del productor exportador se compararon con los precios en fábrica de la industria comunitaria. En caso necesario, los precios de venta de los países exportadores se ajustaron, hasta un nivel franco frontera de la Comunidad, con los derechos de aduana pagados y los costes de

importación pertinentes incluidos. Del mismo modo, estos precios también se ajustaron para facilitar la comparación en la misma fase comercial que la de la industria comunitaria. Todos los ajustes se basaron en las pruebas recogidas y verificadas por la Comisión durante la investigación.

- (80) Según lo mencionado en el considerando 14, algunos productores exportadores sugirieron que las bobinas laminadas en caliente que produjeron y vendieron en el mercado comunitario no eran de una calidad comparable a la de la industria de la Comunidad. Un productor exportador alegó que, a diferencia del proceso de la producción de la industria comunitaria, sus productos no se fabricaron a través de una colada continua, y esto causó defectos químicos y de superficie, lo que hace descender el rendimiento cuando se tratan más adelante las bobinas. Además, añadieron que el hecho de que no tuviera un «bobinador» automático provocaba variaciones de grosor y anchura y, por lo tanto, obtenían una calidad más baja. Presentaron pruebas con este fin y pidieron que se ajustaran los precios por diferencias de calidad en el contexto de las comparaciones que se llevaron a cabo para determinar la subcotización de estos precios.
- (81) La Comisión constató que, en general, no estaba justificado un ajuste de precios por diferencias de calidad, en particular porque estas diferencias no eran evidentes para los usuarios y porque se desprendió de la investigación que cualquier supuesta diferencia de calidad no afectaba necesariamente al uso del producto afectado. Para un productor exportador particular, sin embargo, las pruebas proporcionadas indicaban que el ajuste por calidad solicitado estaba en parte justificado. Aunque una investigación detallada sobre el nivel del ajuste pedido revelara que la alegación se había sobrestimado, pudo concederse la mitad del ajuste solicitado sobre la base de las pruebas disponibles.
- (82) Por consiguiente, los resultados de la comparación de precios, expresados como porcentaje de los precios de la industria de la Comunidad, son los siguientes:
- Bulgaria: 6,8 %
 - La India: 6,7 %
 - ESSAR: 6,1 %
 - Tata: 6,1 %
 - SAIL: 19,1
 - Sudáfrica : 5,3 %
 - Iscor: 4,9 %
 - Highveld Steel: 27 %
 - Taiwán : 4,3 %
 - Yieh Long: 3,9 %
 - CSC: 7,5 %
 - Yugoslavia: 12,4 %

3. Situación de la industria de la Comunidad entre 1995 y el periodo de investigación

a) Producción

- (83) La investigación mostró que la producción de la industria de la Comunidad alcanzó un máximo de 12,5 millones de toneladas en 1997. Para el resto del periodo examinado, la producción de esta industria permanecía estable, en torno a 11,4 millones de toneladas, aunque se observara una caída del consumo en 1996. Debe señalarse que esta producción se vendió en el mercado libre o se exportó a terceros países.
- (84) Como la capacidad de producción de la industria de la Comunidad se utiliza para las bobinas laminadas en caliente destinadas tanto al mercado libre como al cautivo, también se consideró necesario analizar la información sobre tal producción cautiva para asegurarse de que cualquier descenso de la producción destinada al mercado libre no se debía a una necesidad cada vez mayor del mercado cautivo.
- (85) Se constató que, entre 1995 y el periodo de investigación, esta producción aumentó un 2 %, o alrededor de 0,6 millones de toneladas. Esto indica una producción cautiva relativamente estable. Por lo que se refiere a las tendencias en la producción cautiva entre 1997 y el periodo de investigación, eran similares a las observadas más arriba para la producción destinada al mercado libre.
- (86) Por lo tanto, el descenso en la producción destinada al mercado libre no se debió a una mayor necesidad de producción cautiva.

b) Capacidad y utilización de la capacidad

- (87) Debe señalarse que las instalaciones de producción pueden utilizarse para los productos destinados tanto al mercado libre como al cautivo, al igual que para otros productos no afectados por este procedimiento (incluidos otros grados de acero y otros productos siderúrgicos). La utilización de la capacidad en relación con el producto afectado se ha establecido por lo tanto sobre la base de las capacidades declaradas oficialmente a la Comisión en el marco del Tratado CECA. Estas capacidades se establecen según parámetros específicos y no pueden confundirse con la capacidad bruta o nominal. La capacidad bruta o nominal es la capacidad más alta posible que se puede obtener sin tener en cuenta factores tales como el personal disponible, los periodos de vacaciones, los periodos de puesta en marcha, el mantenimiento, etc.
- (88) El índice de utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad era del 87 % entre 1995 y el periodo de investigación, excepto en 1997, en que la producción de la industria de la Comunidad estaba en su punto álgido y el índice alcanzó el 93 %. En aquel periodo, tanto el consumo de bobinas laminadas en caliente destinadas al

mercado libre como el de bobinas destinadas al mercado cautivo fueron elevados.

- (89) Se constató que los altos índices de utilización eran normales, teniendo en cuenta que en la industria pesada, particularmente en la industria siderúrgica, es necesaria una elevada utilización de la capacidad para reducir el efecto de los altos costes de producción fijos.

c) Pedidos recibidos y ventas

i) Pedidos recibidos

- (90) Para completar el análisis de las ventas, se examinó la evolución de los pedidos recibidos por la industria de la Comunidad. Con este fin, esta última presentó datos que están también disponibles en el marco de la vigilancia del mercado de acero comunitario, conforme al Tratado CECA. Aunque estos datos no reflejan exactamente la situación en cuanto al producto afectado, sino que abarcan una categoría ligeramente más amplia de productos, se constató que esta agregación de datos podía considerarse representativa para la situación del producto afectado. Estos datos mostraron que 1997 fue un año en que el nivel de pedidos fue alto con respecto a la situación constatada durante el periodo de investigación. Frente al desarrollo estable del consumo aparente entre 1997 y el periodo de investigación mostrado anteriormente, los pedidos recibidos por la industria de la Comunidad disminuyeron un 17 % entre 1997 y el periodo de investigación.
- (91) La conclusión anterior sugiere que la actividad económica de la industria de la Comunidad era más regular y se extendió uniformemente durante el año 1997, en que el volumen de pedidos recibidos evolucionó más de acuerdo con el volumen de ventas. Además, dada la existencia de un desfase entre pedidos y entregas, la reducción en los pedidos recibidos indicaba una reducción en el nivel de la actividad económica, que se examinará más abajo.

ii) Ventas

- (92) Durante el periodo examinado, el volumen de ventas aumentó de 9,6 millones de toneladas hasta 9,7 millones de toneladas, es decir, un 1 %.
- (93) En ese periodo, la tendencia del volumen de ventas reflejó ampliamente la evolución del consumo. Sin embargo, entre 1997 y el periodo de investigación, las ventas de la industria de la Comunidad disminuyeron un 12 %, mientras que el consumo aumentó ligeramente.
- (94) La industria de la Comunidad afirmó que el indicador de perjuicio referente a las ventas establecido más arriba se había establecido sobre la base de las transacciones entregadas y facturadas durante los periodos especificados. En este contexto, es importante señalar que la industria de la Comunidad ha organizado su proceso de producción de manera que los pedidos de los usuarios realizados en una fecha determinada se les entreguen, facturen y vendan con un desfase de por lo menos tres

meses. Por lo tanto, para poder realizar una valoración significativa de la evolución acaecida durante un periodo determinado, no sólo hay que analizar las ventas reales, sino también los pedidos recibidos durante tal periodo. Se considera que cualquier cambio observado en cuanto a estos pedidos tiene que traducirse forzosamente después en una evolución correspondiente de las ventas con un desfase temporal.

iii) Diferenciación según los tipos de ventas

- (95) La industria de la Comunidad sostuvo que, para evaluar el perjuicio real que sufrió, deberían analizarse por separado la evolución de las ventas de los diversos tipos de bobinas laminadas en caliente investigadas, a saber, las bobinas negras y las bobinas decapadas. Alegó que, dada la elevada proporción de bobinas negras importadas objeto de dumping dentro de las importaciones totales, la evolución del volumen de ventas de la industria de la Comunidad y de los precios de venta para ese tipo de bobinas indicaba una situación especialmente perjudicial.
- (96) La investigación sobre este problema particular mostró que, a partir de 1995 y hasta el periodo de investigación (1998), el volumen de bobinas negras vendidas por la industria de la Comunidad en el mercado libre disminuyó un 13 %, mientras que el volumen de bobinas decapadas vendidas aumentó un 34 %. En términos absolutos, esto representa una disminución de alrededor de 1 millón de toneladas en las ventas de bobinas negras y un aumento en torno a 0,5 millones de toneladas en las ventas de bobinas decapadas.
- (97) También confirmó que la proporción entre las ventas de bobinas negras y bobinas decapadas para la industria de la Comunidad estaba más equilibrada que en el caso de los productores exportadores. A partir de 1995 y hasta 1997, la proporción en el volumen de ventas era del 70 % para las bobinas negras frente al 30 % para las bobinas decapadas. Durante el periodo de investigación, esta proporción se convirtió en el 60 % y el 40 %, respectivamente, para las bobinas negras y decapadas. Esta evolución de las ventas totales muestra claramente que durante el periodo de investigación se produjo un viraje comercial de las bobinas negras a las bobinas decapadas, es decir, de una categoría de productos en que las importaciones estaban más presentes a una en la que eran menos importantes.

d) Evolución de los precios

- (98) Durante el periodo examinado, la media ponderada del precio de venta de la industria de la Comunidad disminuyó un 10 %. En 1995, los precios de venta eran los más altos de los últimos diez años. Siguió una tendencia a la disminución hasta 1997 (-17 % y 3 %, comparado con 1995 y 1996, respectivamente) pero se recuperaron a partir de 1997 y hasta finales del periodo de investigación (+ 9 %).

e) Cuota de mercado

- (99) A partir de 1995 y hasta el periodo de investigación, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó un 3,7 %, pasando del 52 % en 1995 al 48,3 % en ese periodo.

- (100) Entre 1995 y 1996 y entre 1996 y 1997, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad aumentó el 1,1 y el 1,8 %, respectivamente.

- (101) Entre 1997 y el periodo de investigación, sin embargo, la industria de la Comunidad perdió toda la cuota de mercado previamente ganada e incluso se situó en un nivel más bajo que el de 1995. Las pérdidas ascendieron al 6,6 %. El análisis ulterior de esta situación indicaba que la pérdida de cuota de mercado se produjo tanto en relación con las ventas a clientes vinculados como no vinculados en el mercado libre comunitario.

f) Rentabilidad

- (102) Los beneficios medios obtenidos en las ventas del producto afectado realizadas por la industria de la Comunidad desde 1995 hasta el periodo de investigación disminuyeron un 39 %. Los elevados beneficios (20,7 %) logrados en 1995 eran el resultado de los altos precios del mercado en aquella época. En 1996, a pesar de una recesión del mercado y una reducción de los precios de venta (-15 %), la industria de la Comunidad siguió siendo rentable. Sin embargo, la recuperación del volumen de ventas en 1997 no permitió que la industria aumentara su margen de beneficio, puesto que los precios de venta disminuyeron de nuevo un 3 %.
- (103) Durante el periodo de investigación, la rentabilidad recuperó ligeramente su nivel de 1997. El aumento en los precios de venta durante el periodo de investigación (el 9 %, comparado con 1997) permitió a la industria de la Comunidad obtener un margen de beneficio del 12,9 %. La industria de la Comunidad alegó que este nivel de beneficio era razonable.
- (104) Algunos productores exportadores sugirieron que la industria de la Comunidad había logrado un nivel sumamente alto de rentabilidad durante el periodo de investigación y que la evolución de este indicador autorizaba por sí sola la conclusión inmediata del procedimiento. Declararon que tal beneficio era sensiblemente más alto que lo considerado razonable por la Comisión en los últimos casos antidumping que implicaban productos siderúrgicos.

- (105) A este respecto, debe señalarse que las disposiciones pertinentes de la Decisión de base y del Acuerdo antidumping de la OMC estipulan que la determinación del perjuicio se basará en pruebas manifiestas: a) del volumen de importaciones objeto de dumping y del efecto de estas importaciones en los precios de productos similares en el mercado comunitario y b) de la incidencia consiguiente de esas importaciones en la industria de la Comunidad. Por otra parte, especifican que se considerará si ha habido un aumento significativo en el volumen de importaciones objeto de dumping, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo en la Comunidad. Además, también especifican que se tendrá en cuenta si se ha producido una subcotización de precios significativa por culpa de las

importaciones objeto de dumping o si el efecto de tales importaciones fue rebajar los precios de manera significativa o evitar incrementos de precios. Ninguno de estos factores puede proporcionar una orientación decisiva. Finalmente, declaran que el examen del efecto de las importaciones objeto de dumping en la industria nacional incluirá una evaluación de todos los factores económicos e índices pertinentes que influyen en el estado de la industria, incluida la magnitud de los márgenes reales de dumping, el descenso real y potencial de las ventas, el beneficio, la producción, la cuota de mercado, la productividad, la utilización de la capacidad, factores que afectan a los precios, etc. La Decisión de base declara específicamente que esta lista no es exhaustiva, y que ninguno de estos factores puede proporcionar una orientación decisiva.

- (106) En el presente caso, la investigación ha mostrado que las importaciones objeto de dumping han aumentado sensiblemente en términos absolutos y relativos. Además, se constató que las importaciones objeto de dumping a bajo precio subcotizaban sensiblemente los precios de la industria de la Comunidad. Por añadidura, se constató que existían márgenes significativos de dumping para la mayoría de los productores exportadores afectados. Dadas las circunstancias, la Comisión ha evaluado en su investigación los progresos potenciales y reales de varios factores económicos pertinentes antes de alcanzar sus conclusiones definitivas. Por consiguiente, se considera que la sugerencia de algunos productores exportadores de que el nivel de rentabilidad autoriza por sí solo la conclusión del procedimiento va claramente en contra de las disposiciones de la Decisión de base.
- (107) Además, la situación económica de la industria de la Comunidad durante el periodo de investigación, en especial su precio y rentabilidad, debe considerarse teniendo en cuenta la estructura del mercado de las bobinas laminadas en caliente y los progresos en la situación económica de la industria comunitaria durante el periodo de investigación, según se establece más adelante en el punto 4.
- (108) Finalmente, se considera que la comparación de un indicador económico específico referente a la industria de la Comunidad con el mismo indicador a escala internacional no es pertinente en el contexto de los procedimientos antidumping.

g) Inversiones y empleo

- (109) La investigación mostró que las inversiones se realizaron principalmente en sustitución de maquinaria y equipos. Durante el periodo de investigación, el nivel de inversión fue similar al de 1995. Las inversiones aumentaron un 32 % con respecto a ese año, de acuerdo con la alta demanda en 1997.
- (110) Por lo que se refiere al empleo, ya se ha indicado anteriormente que la industria de la Comunidad fabrica diversos productos, en especial bobinas laminadas en caliente, en el mismo lugar y con la misma maquinaria. La investigación mostró que, durante el periodo exami-

nado, el empleo para la fabricación del producto afectado disminuyó un 4 %.

h) Resumen de la situación de la industria de la Comunidad entre 1995 y el periodo de investigación

- (111) Algunos productores exportadores alegaron que no podía llevarse a cabo una determinación del perjuicio durante el periodo de investigación comparando la situación de la industria de la Comunidad en los años 1995 y 1997. Constataron, en especial, que los niveles de precios y de rentabilidad en 1995, la producción, la utilización de la capacidad, el volumen de ventas y la cuota de mercado en 1997 no eran representativos de lo que debían ser sus niveles en condiciones de competencia leal. Sostenían por lo tanto que, sobre la base de las otras conclusiones alcanzadas durante todo el periodo examinado, no podía llegarse razonablemente a la conclusión de que la industria de la Comunidad sufriera un perjuicio importante.
- (112) A este respecto debe señalarse que, en la alegación anteriormente mencionada, las partes interesadas no han declarado en qué sentido no podían considerarse representativos algunos indicadores económicos establecidos en 1995 y 1997. Declararon simplemente que los precios y beneficios en 1995 y la producción, la utilización de la capacidad, el volumen de ventas y la cuota de mercado no eran representativos. Es decir, esta alegación sugiere que una parte significativa de los datos establecidos durante la investigación llevada a cabo por la Comisión no debe tenerse en cuenta en el presente procedimiento sin aportar ninguna prueba o explicación que indique que las condiciones de competencia normal no se cumplieron en 1995 y 1997. Dado que la Comisión no encontró durante su investigación ninguna prueba que corroborase la alegación de que no se había producido una competencia normal en el mercado comunitario durante los años 1995 y 1997, se considera que no hay argumentos para desatender tal información.
- (113) La Comisión analizó la evolución anual de la situación económica de la industria de la Comunidad en el periodo examinado y su situación económica global entre 1995 y el periodo de investigación.
- (114) La investigación mostró que, entre 1997 y el periodo de investigación, con un ligero incremento en el consumo aparente, la industria de la Comunidad aumentó sus precios de venta un 9 %, pero no fue capaz de mantener su volumen de ventas, que disminuyó un 12 %. Por consiguiente, la industria perdió un 6,6 %, o el 14 % de su cuota de mercado. Además, la producción de la industria de la Comunidad disminuyó alrededor del 9 %, lo que llevó a una reducción de la utilización de la capacidad. A pesar de estos progresos negativos, la rentabilidad aumentó de un 6,3 % hasta un 12,9 %.

- (115) La investigación también mostró que, entre 1997 y el periodo de investigación, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron sensiblemente en términos de volumen (+ 143 %), duplicando su cuota de mercado (+ 6,3 %). Aunque los países afectados aumentaran sus precios de venta un 7 %, se constató sin embargo que subcotizaban los precios de la industria de la Comunidad en un 8 % por término medio durante el periodo de investigación.

4. Análisis de la situación de la industria de la Comunidad durante el periodo de investigación

a) Observaciones preliminares

- (116) La industria de la Comunidad alegó que los precios y, por lo tanto, los beneficios seguían siendo elevados en la primera mitad del periodo de investigación porque el consumo aparente y, en consecuencia, la demanda eran excepcionalmente altos, aunque ello no se acompañaba de un consumo real proporcional. Esto llevó, en la primera mitad del periodo de investigación, a unas existencias excesivas alimentadas en gran parte por las importaciones afectadas y, en la segunda mitad del periodo de investigación, a una reducción de reservas significativa.
- (117) Además, la industria de la Comunidad indicó que sería necesario en el presente caso un análisis más detallado de las ventas por tipos de producto, así como de los canales de ventas en los que existe una competencia directa entre la industria y las importaciones comunitarias, para mostrar el perjuicio real sufrido. Esto implica un análisis diferenciado de las ventas de bobinas negras, en comparación con las bobinas decapadas, y de los canales de ventas cuando se hayan firmado contratos a más largo plazo en comparación con otras ventas.
- (118) Finalmente, la industria de la Comunidad alegó que era necesario un análisis más detallado de los cuatro trimestres del periodo de investigación, dada la existencia de un desfase entre los pedidos de los compradores y el momento de las entregas. Se alegó que tales desfases retrasaban efectivamente el impacto negativo de las importaciones afectadas. La industria de la Comunidad alegó que era por lo tanto necesario investigar más a fondo la evolución de los pedidos recibidos durante el periodo de investigación.

- (119) Todas las empresas que operaban en el mercado siderúrgico estaban de acuerdo en que la actividad empresarial se llevaba a cabo sobre una base trimestral. La producción se organiza sobre la base de planes y precios trimestrales. Tanto los pedidos como las entregas se negocian en consecuencia. Por lo tanto, la sugerencia realizada por algunos productores exportadores de que la división del periodo de investigación, sobre todo la trimestral, no constituía una evaluación objetiva del posible perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no estaba fundada. Por consiguiente, se han examinado las solicitudes anteriormente mencionadas de la industria de la Comunidad y se han analizado según lo establecido más adelante.

- (120) Para tener una visión de conjunto de la naturaleza cíclica de la actividad de la industria comunitaria y comparar los progresos trimestrales de su situación económica, la Comisión también recogió datos trimestrales durante el periodo que va de 1996 al segundo trimestre de 1999.

b) Carácter cíclico de la industria siderúrgica

- (121) Según el denunciante, hay fluctuaciones estacionales en el mercado del acero, dado que los primeros dos trimestres de cada año civil suelen ser mejores que los últimos dos trimestres. Tales fluctuaciones estacionales se observan principalmente en la actividad de ventas. Según el denunciante, las ventas resultaban afectadas en el tercer trimestre del año debido al periodo de vacaciones de las industrias usuarias, pero volvían a aumentar en el cuarto trimestre. Dado que algunas de las alegaciones anteriormente mencionadas hechas por la industria de la Comunidad precisaron un análisis trimestral, era importante asegurarse de que los cambios observados no fueran un mero reflejo de fluctuaciones trimestrales normales. Este análisis era de especial importancia, puesto que el denunciante alegó que las tendencias observadas en el periodo de investigación se apartan ampliamente de los ciclos normales.
- (122) A fin de determinar el carácter cíclico del sector de las bobinas laminadas en caliente, la Comisión constató que las tendencias de la producción y las ventas de la industria de la Comunidad desde 1996 hasta el periodo de investigación (PI) fueron las siguientes:

(%)

	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre
Producción				
— 1996	93	97	95	100
— 1997	97	100	97	97
— PI (1998)	100	94	77	70
Volumen de ventas				
— 1996	87	90	91	100
— 1997	97	100	97	97
— PI (1998)	100	87	68	61
Valor de las ventas				
— 1996	100	96	89	94
— 1997	95	100	99	98
— PI (1998)	100	88	63	51

- (123) Por lo que se refiere a la producción, se constató que en el tercer trimestre no hubo necesariamente el nivel más bajo de actividad. En 1996 y 1997, la mayor diferencia observada fue del 7 % entre el primer y el cuarto trimestre de 1996 y la tendencia de la producción fue lineal en esos años. No obstante, durante el periodo de investigación los niveles de producción en el tercer y cuarto trimestre fueron mucho más bajos respecto al nivel del primer trimestre, lo que pone de manifiesto que las fluctuaciones observadas en dicho periodo se apartaron ampliamente de las fluctuaciones estacionales normales.
- (124) En cuanto al volumen de ventas, el descenso observado en el tercer y cuarto trimestre fue todavía más acentuado durante el periodo de investigación. La actividad de venta fue extraordinariamente baja en el segundo semestre del periodo de investigación y se apartaba ampliamente de las fluctuaciones estacionales normales.
- (125) El análisis trimestral, que abarca los años 1996 y 1997 y el periodo de investigación, muestra que las tendencias observadas durante este último periodo se apartan ampliamente de las fluctuaciones normales derivadas del carácter cíclico del sector de las bobinas laminadas en caliente.
- c) *Consumo aparente y exceso de existencias*
- (126) Como se indica en el considerando 61, el consumo aparente anual fue muy estable, en especial entre 1997 y el periodo de investigación. Conviene subrayar que, por definición, el consumo aparente no refleja el uso real, es decir, el consumo real del producto considerado por parte de sus usuarios. La diferencia entre el consumo aparente y el consumo real consiste, fundamentalmente, en las existencias almacenadas a diversos niveles de la cadena de distribución, es decir, en el presente caso por los importadores, los operadores comerciales, los distribuidores, los CSS y los usuarios.
- (127) El examen de este problema particular mostró que el consumo aparente fue notablemente más alto en los dos primeros trimestres del periodo de investigación que en los últimos dos trimestres. Además, la evolución comparativamente constante del consumo aparente observada durante 1997 no se produjo durante el periodo de investigación. Esta diferencia de tendencia es especialmente obvia si se compara el final de 1997 con el principio del periodo de investigación, ya que hubo un considerable aumento del consumo aparente entre ambos periodos, lo que indica que las existencias aumentaron, mientras que, si se compara el cuarto trimestre de 1997 con el cuarto trimestre del periodo de investigación, ocurrió lo contrario, es decir, una disminución significativa de existencias en los dos últimos trimestres del periodo de investigación.
- (128) Al haberse alegado que estas existencias influyeron especialmente en la evolución del mercado durante el periodo de investigación, se consideró necesario establecer el consumo aparente trimestral no sólo durante el periodo de investigación sino también durante 1997.
- (129) Para confirmar estas conclusiones, hubiera debido determinarse también la evolución correspondiente del consumo real. Sin embargo, esa determinación se vio obstaculizada por el hecho de que no había una cooperación completa de las distintas partes interesadas de la cadena de distribución ni de los usuarios. A pesar de ello, con la información de Eurostat recopilada en el marco del Tratado CECA, la Comisión pudo determinar las existencias almacenadas en la fase correspondiente a los operadores comerciales.
- (130) Conforme a las conclusiones anteriormente mencionadas sobre el consumo aparente, esta información mostró que se produjo un considerable aumento de existencias en la fase de los operadores comerciales entre finales de 1997 y el principio del periodo de investigación. Se observó un aumento del 29 % entre el cuarto trimestre de 1997 y el primer trimestre del periodo de investigación y un aumento posterior del 11 % entre el primer trimestre del periodo de investigación y el segundo trimestre de dicho periodo.
- (131) Esta información también confirmó una considerable disminución de existencias hacia el final del periodo de investigación (- 22 %). La utilización de las existencias se observó claramente al comparar el nivel de existencias existente al final del primer semestre y del segundo semestre del periodo de investigación. Una comparación de la evolución trimestral de las existencias en 1997 con la evolución trimestral durante el periodo de investigación también confirma las conclusiones anteriormente mencionadas.
- (132) Esta tendencia al exceso de existencias en los primeros dos trimestres del periodo de investigación quedó confirmada por la información facilitada por un productor exportador investigado y la información de un usuario importante del producto considerado en el mercado comunitario. Este usuario almacenó existencias que, a mediados del periodo de investigación, eran más del doble de las mantenidas a principios de dicho periodo, si bien no había señales de diferencias significativas en la actividad subyacente de este usuario entre el principio y el fin del periodo de investigación.
- (133) Por tanto, la investigación confirmó la alegación de la industria de la Comunidad de que hubo un considerable exceso de existencias al principio del periodo de investigación. En los primeros dos trimestres del periodo de investigación el consumo aparente fue perceptiblemente más alto que el consumo real, mientras que en el tercer y cuarto trimestres de ese periodo ocurrió lo contrario.
- (134) En términos absolutos, se constató que el consumo aparente durante el primer semestre del periodo de investigación superó al consumo aparente en el primer semestre de 1997 en alrededor de 1,5 millones de toneladas.
- (135) Algunas partes interesadas alegaron que la industria de la Comunidad contribuyó en gran medida al exceso de existencias observado durante el primer semestre del periodo de investigación. A este respecto, conviene

señalar que, según se señala más adelante, las ventas de la industria de la Comunidad empezaron a disminuir justo desde el principio del periodo de investigación, lo que indica que la industria de la Comunidad no intervino significativamente en la formación del exceso de existencias observado.

d) *Producción y utilización de la capacidad*

- (136) Trimestralmente, la producción disminuyó un 23 % en el tercer trimestre y un 30 % en el cuarto trimestre del periodo de investigación respecto al primer trimestre del mismo.
- (137) Conforme a la disminución de la producción, el índice de utilización de la capacidad también disminuyó respecto al primer trimestre del periodo de investigación: un 12 % en el tercer trimestre y un 17 % en el cuarto trimestre del periodo de investigación.
- (138) Del mismo modo, se constató que la producción y la utilización de la capacidad disminuyeron respecto a la actividad trimestral correspondiente de 1997. Respecto al tercer y cuarto trimestres de 1997, en el tercer y cuarto trimestres del periodo de investigación la producción disminuyó en un 20 % y un 11 % y la utilización de la capacidad en un 12 % y un 18 % respectivamente.

e) *Volumen de ventas, precios de venta y rentabilidad*

i) *Volumen de ventas*

- (139) Como ya se ha indicado, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad disminuyó un 32 % en el tercer trimestre del PI y un 39 % en el cuarto trimestre respecto al primer trimestre.
- (140) Además, según lo mencionado ya en el análisis anual, la industria de la Comunidad alegó que debía realizarse un análisis más preciso y diferenciado de sus diversos tipos de ventas y canales de ventas, ya que las ventas que compiten directamente con las importaciones consideradas resultan más afectadas que otras ventas. Además de la diferenciación entre ventas de bobinas negras y ventas de bobinas decapadas, esa industria alegó que una proporción de sus ventas procedía de contratos de entrega y venta a largo plazo, firmados, por ejemplo, con la industria del automóvil. Estos contratos suelen cubrir un periodo de hasta un año, durante el cual las cantidades por entregar y los precios son fijos. En general, los productores exportadores considerados no suministran a sus clientes con arreglo a ese tipo de contratos.
- (141) Para llevar a cabo un análisis detallado, los tipos de ventas anteriormente mencionados se agruparon y se hace referencia a las mismas como ventas «a largo plazo» para diferenciarlas de «otras» ventas. Del mismo modo, también se analizó la evolución de las ventas, los precios de venta y la rentabilidad de las bobinas negras y las bobinas decapadas durante el periodo de investigación.

- (142) El volumen de ventas a largo plazo fue mucho más estable durante los trimestres del periodo de investigación que el resto de la actividad de ventas. Efectivamente, la disminución de ventas a largo plazo fue del 20 % en el tercer trimestre y del 22 % en el cuarto trimestre con respecto al primer trimestre del periodo de investigación. La disminución de otras ventas fue mucho más acentuada, a saber, del 35 % y el 43 % en el tercer y el cuarto trimestres respecto al primer trimestre del periodo de investigación.

- (143) Se observó lo mismo al analizar el volumen de ventas de las bobinas negras y de las bobinas decapadas. Durante el periodo de investigación, el volumen de bobinas decapadas vendidas evolucionó de manera más estable que el de las bobinas negras. La disminución del volumen de ventas de las bobinas negras llegó hasta el 39 % en el tercer trimestre y el 44 % en el cuarto trimestre respecto al primer trimestre del periodo de investigación, mientras que la disminución de las bobinas decapadas se limitó al 21 % y el 29 % respectivamente.

ii) *Precios de venta de la industria comunitaria*

- (144) Durante los primeros dos trimestres del periodo de investigación los precios de venta de las bobinas laminadas en caliente fueron generalmente estables, a saber 306 y 308 ecus por tonelada respectivamente. Posteriormente, cayeron hasta los 286 ecus por tonelada durante el tercer trimestre y 254 ecus por tonelada durante el cuarto trimestre del periodo de investigación, lo que en total representa una disminución del 17 % durante el periodo de investigación.
- (145) El análisis de precios diferenciados por tipos de venta mostró que los precios relativos a las ventas a largo plazo siguieron siendo en gran parte estables en los tres primeros trimestres del periodo de investigación, disminuyendo solamente de 320 a 312 ecus por tonelada, a saber una disminución del 2 %. La disminución se limitó al 10 % entre el primer y el cuarto trimestres del periodo de investigación. Por el contrario, los precios relativos a las otras ventas ya disminuyeron en un 10 % entre el primer y el tercer trimestres del periodo de investigación y un 21 % entre el primer y el cuarto trimestres de dicho periodo.
- (146) La comparación entre la evolución de los precios de las bobinas negras y de las bobinas decapadas mostró que los precios de las primeras disminuyeron mucho más que los de las últimas. El resultado de estas tendencias distintas fue que los precios entre categorías fueron bastante más distintos al final del periodo de investigación que al principio. Efectivamente, los precios de las bobinas decapadas sólo disminuyeron de 328 a 316 ecus por tonelada, es decir una disminución del 4 %. La disminución se limitó al 12 % entre el primer y el cuarto trimestres del periodo de investigación. Por el contrario, los precios de las bobinas negras disminuyeron un 10 % entre el primer y el tercer trimestres y un 22 % entre el primer y el cuarto trimestres del periodo de investigación.

iii) Rentabilidad

- (147) Trimestralmente, la rentabilidad fue muy buena durante la primera mitad del periodo de investigación. Dada la caída de los precios durante los trimestres posteriores, la rentabilidad siguió reduciéndose, pasando del 16,8 % durante el primer trimestre del periodo de investigación a - 2,6 % en el cuarto trimestre.
- (148) La diferenciación de las ventas mostró disminuciones significativas de la rentabilidad ya desde el inicio del periodo de investigación en el caso de las ventas de bobinas negras y las ventas distintas de las ventas a largo plazo.
- (149) La investigación mostró que la rentabilidad de las ventas a largo plazo fue muy buena en la primera mitad del periodo de investigación (alrededor del 21 %) y siguió siendo positiva durante el periodo de investigación, a saber el 8 % en el cuarto trimestre del periodo de investigación. Del mismo modo, las otras ventas fueron también rentables, alrededor de 16 % en la primera mitad del periodo de investigación. Conforme a la evolución de la demanda de bobinas laminadas en caliente, la rentabilidad se redujo drásticamente en el tercer y el cuarto trimestres del periodo de investigación, siendo negativa (- 7 %) en el cuarto trimestre del periodo de investigación.
- (150) Las mismas observaciones se hicieron respecto a la rentabilidad diferenciada entre las bobinas negras y las bobinas decapadas, dado que la rentabilidad de ambos tipos fue buena en la primera mitad del periodo de investigación. Posteriormente, la rentabilidad de las bobinas decapadas siguió siendo positiva durante el periodo de investigación (el 4,5 % en el cuarto trimestre), mientras que la rentabilidad de las ventas de bobinas negras disminuyó perceptiblemente en el tercer trimestre del periodo de investigación y alcanzó un nivel de pérdidas de hasta el - 16,5 % en el cuarto trimestre del periodo de investigación.
- (151) En conclusión, las ventas, los precios y la rentabilidad globales disminuyeron durante el periodo de investigación. Esta tendencia fue bastante menos acentuada en el caso de las ventas realizadas en los segmentos de mercado donde se produjeron menos importaciones objeto de dumping. En términos de precios y rentabilidad resultante, la situación de la industria de la Comunidad siguió siendo relativamente estable durante el tiempo de expansión del consumo aparente. La investigación también mostró que la industria de la Comunidad no aumentó su volumen de ventas conforme al aumento del consumo aparente. Por el contrario, los niveles de precios y la rentabilidad se mantuvieron elevados en un periodo de demanda fuerte y cada vez mayor.
- (152) La investigación mostró que los precios de compra de los principales elementos del coste de producción disminuyeron durante el periodo de investigación. Especialmente, el precio del mineral de hierro disminuyó hasta un 12 % y el de la chatarra hasta un 40 % y el precio del petróleo disminuyó hasta el nivel de 1970. Por consiguiente, la disminución del coste de las materias primas limitó las pérdidas registradas sobre todo durante el periodo de investigación.
- (153) Para acabar el análisis anterior sobre el volumen de ventas, los precios de venta y la rentabilidad, se constató que estos indicadores económicos también disminuyeron respecto a la actividad trimestral correspondiente de 1997. Respecto al tercer y cuarto trimestres de 1997, en el tercer y cuarto trimestres del periodo de investigación el volumen de ventas disminuyó un 24 % y un 27 % respectivamente y los precios de venta fueron un 6 % y un 19 % más bajos. Por lo que se refiere a la rentabilidad, se constató que en el cuarto trimestre del periodo de investigación disminuyó un 15 % respecto al cuarto trimestre de 1997.
- (154) Tal y como se muestra en el capítulo siguiente, al evaluar la evolución del volumen de ventas, los precios de venta y la rentabilidad es importante tener en cuenta que hay un desfase entre, por un lado, la negociación de precios con los clientes y la facturación y, por otro, el suministro efectuado por la industria de la Comunidad. Así pues, al considerar en especial la evolución de las otras ventas, conviene tener en cuenta que los precios aplicados durante el primer trimestre del periodo de investigación fueron negociados durante el cuarto trimestre de 1997 y se produjo un desfase similar durante los trimestres siguientes.
- f) Desfase entre la situación de la industria de la Comunidad y la evolución del mercado*
- (155) Según ya se ha mencionado en el análisis anual anterior, la industria de la Comunidad alegó que, al evaluar la evolución de sus precios y su rentabilidad, debía tenerse en cuenta la existencia de un desfase entre las ventas de las mercancías y la negociación de precios con los clientes de tales ventas. Se alegó que, en la práctica, las negociaciones precedían a las ventas en al menos un trimestre.
- (156) La investigación mostró que, con objeto de planificar la producción de manera adecuada para utilizar la capacidad eficazmente, había un desfase entre los pedidos y las ventas. Se constató que, efectivamente, este desfase era aproximadamente de un trimestre. De ese modo, las ventas del primer trimestre del periodo de investigación fueron el resultado de pedidos negociados y acordados en el cuarto trimestre de 1997.
- (157) Dada la existencia de dicho desfase, la tendencia trimestral de los pedidos recibidos por la industria de la Comunidad experimentó una disminución significativa durante el periodo de investigación. Conforme a la alegación de la industria de la Comunidad, esta tendencia negativa se acentuó justo a partir del primer trimestre del periodo de investigación respecto a la tendencia del volumen de

ventas y la producción. El volumen de los pedidos recibidos en el segundo trimestre del periodo de investigación fue un 17 % menor que el de los recibidos en el primer trimestre. Además, el nivel de pedidos recibidos en el cuarto trimestre de 1997 fue relativamente elevado, lo que se reflejó en los suministros/ventas efectuados en el primer trimestre del periodo de investigación.

- (158) Por consiguiente, estas conclusiones respaldan la alegación de la industria de la Comunidad de que la situación económica relativamente positiva de la primera mitad del periodo de investigación no hace más que reflejar el buen nivel de pedidos recibidos durante el último trimestre de 1997 y el primer trimestre del periodo de investigación, es decir cuando la demanda todavía era elevada.

g) Conclusión sobre la situación de la industria de la Comunidad durante el periodo de investigación

- (159) El análisis trimestral indicó que la situación económica de la industria de la Comunidad se deterioró considerablemente durante el periodo de investigación, en especial en la segunda mitad del mismo. Este deterioro fue mucho mayor que las fluctuaciones estacionales observadas trimestralmente durante los años anteriores.
- (160) En especial, se constató que, en comparación con la actividad media del periodo de investigación, en el tercer trimestre del periodo de investigación todos los indicadores de perjuicio siguieron una tendencia negativa: la producción disminuyó en un 10 %, la utilización de la capacidad en un 6 %, el volumen de ventas en un 14 %, los precios de venta en un 2,4 % y la rentabilidad en 2,1 puntos porcentuales.
- (161) Además, la evolución observada durante el cuarto trimestre del periodo de investigación indicó que la situación económica de la industria de la Comunidad se siguió deteriorando: en comparación con la actividad media en el periodo de investigación, la producción disminuyó en un 18 %, la utilización de la capacidad en un 10 %, el volumen de ventas en un 22 % y los precios en un 13 % y la rentabilidad fue negativa (- 2,6 % de la facturación neta), con una disminución de 15,5 puntos porcentuales.

5. Evolución posterior al periodo de investigación

- (162) Como se ha señalado anteriormente, el exceso de existencias acumulado durante la primera mitad del periodo de investigación trajo consigo una situación del mercado relativamente positiva reflejada en el buen nivel de precios en el mercado comunitario durante dicho periodo. En consecuencia, la rentabilidad de la industria de la Comunidad siguió siendo buena. Sin embargo, teniendo en cuenta que esta situación no se hallaba respaldada por una evolución positiva en los mercados de consumidores sino que era probable que condujera a una evolución negativa tras un cierto tiempo, se consideró necesario confirmar esta hipótesis analizando la evolución experimentada después del final del periodo de investigación.

- (163) Según lo señalado por algunos productores exportadores, se constató un cierto grado de recuperación del volumen producido y vendido por la industria de la Comunidad a principios de 1999. Sin embargo, conviene indicar que el nivel de producción y las ventas fueron perceptiblemente más bajos que los del principio del periodo de investigación y los de 1997. A este respecto, la investigación mostró que la situación económica de la industria de la Comunidad continuó deteriorándose después del periodo de investigación, en especial en términos de disminución del precio de venta y de la rentabilidad durante los dos primeros trimestres de 1999.

- (164) Ello confirmó el efecto negativo del gran exceso de existencias del principio del periodo de investigación y la reducción de reservas que comenzó durante el tercer trimestre del periodo de investigación y continuó, a pesar de una disminución de las importaciones reales, durante el primer semestre de 1999. Aparte del efecto del exceso de existencias, el retraso de la evolución negativa de la industria de la Comunidad se debió al desfase con que la industria de la Comunidad opera con sus clientes, lo que queda de manifiesto al observar no sólo la evolución de indicadores de perjuicio tales como la producción, las ventas, los precios y la rentabilidad sino también la evolución de los pedidos recibidos por la industria de la Comunidad.

- (165) Algunas partes alegaron que la imposición de medidas antidumping en el presente procedimiento era innecesaria, ya que las importaciones consideradas cesaron después del periodo de investigación.

- (166) La investigación mostró que, según la información generalmente disponible o no verificada, las importaciones, en especial en el caso de algunos de los países afectados por el presente procedimiento, disminuyeron desde el principio del periodo de investigación. Sin embargo, no se trata de algo poco frecuente, puesto que los participantes en el mercado, en especial los importadores, tienen en cuenta el hecho de que las investigaciones requieren una evaluación prudente del mercado en la medida en que pueden llevar a la imposición de medidas antidumping. La reacción de los participantes en el mercado puede ser más o menos importante. En cualquier caso, tener en cuenta la disminución de las importaciones, que pueden estar limitadas en el tiempo, para justificar la no imposición de las medidas antidumping daría pie a los productores exportadores afectados a adoptar una política de alternancia rápida de medidas de contracción y expansión en sus exportaciones. Se considera que ello tendría efectos altamente perturbadores en el mercado comunitario para cualquier producto, por lo que, en las actuales circunstancias, no puede servir de justificación para no imponer medidas antidumping.

- (167) Por último, se alegó que el elevado nivel de importaciones concentrado en el periodo de investigación era efímero. Mientras tanto, los precios de mercado en la Comunidad han alcanzado niveles que garantizan una recuperación rápida de la situación económica de la industria de la Comunidad.

- (168) Debería considerarse que el análisis detallado demuestra que los precios de la industria de la Comunidad continuaron deteriorándose y alcanzaron niveles muy bajos durante los dos primeros trimestres de 1999. Esta disminución de precios provocó considerables pérdidas financieras de la Comunidad durante un considerable periodo de tiempo.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (169) Por una parte, el análisis anual de la situación de la industria de la Comunidad en el periodo comprendido entre 1995 y el periodo de investigación mostró varios elementos negativos de evolución. Además, el análisis trimestral indicó que la situación económica de la industria de la Comunidad se deterioró perceptiblemente durante el periodo de investigación. A diferencia de lo apuntado por algunos productores exportadores y teniendo en cuenta las características especiales del mercado de la Comunidad en términos de exceso de oferta y desfase entre los pedidos y las entregas, dichos elementos son representativos de la situación económica de la industria de la Comunidad durante todo el periodo de investigación.
- (170) La investigación mostró también que esta evolución negativa continuó e incluso empeoró después del final del periodo de investigación, evolución que es particularmente pertinente teniendo en cuenta el funcionamiento y la situación del mercado comunitario. Se comprobó que este deterioro se apartó ampliamente de las fluctuaciones estacionales observadas trimestralmente en los años anteriores.
- (171) En resumen, se constató que, durante el tercer y cuarto trimestres del periodo de investigación, todos los indicadores de perjuicio siguieron una tendencia negativa respecto a la actividad media del periodo de investigación: la producción disminuyó en un 11 % y un 18 % respectivamente, la utilización de la capacidad en un 6 % y un 10 %, el volumen de ventas en un 14 % y un 22 %, los precios de venta se negociaron un 2,4 % y un 13 % por debajo del precio medio del periodo de investigación y la rentabilidad disminuyó en 2,1 y 15,5 puntos porcentuales respectivamente.
- (172) Del mismo modo, se constató que estos indicadores económicos también disminuyeron respecto a la actividad trimestral correspondiente de 1997. En el tercer y cuarto trimestres del periodo de investigación con respecto al tercer y cuarto trimestre de 1997, la producción disminuyó un 20 % y un 11 % respectivamente, la utilización de la capacidad un 12 % y un 18 %, los precios de venta un 6 % y un 19 % y la rentabilidad fue positiva tanto en 1997 como durante el periodo de investigación pero 15 puntos porcentuales más baja en el cuarto trimestre del periodo de investigación con respecto al cuarto trimestre de 1997. Todas estas tendencias se confirmaron durante los dos trimestres siguientes al periodo de investigación.
- (173) La investigación puso de manifiesto que las tendencias anteriormente mencionadas habrían sido aún más negativas si no hubiera habido ventas específicas como las correspondientes a contratos a largo plazo o las de bobinas decapadas, que están menos afectadas por las

importaciones consideradas. Los pedidos recibidos por la industria de la Comunidad para entrega en el cuarto trimestre del periodo de investigación fueron un 31 % inferiores a los recibidos para entrega en el primer trimestre del periodo de investigación.

- (174) Por otra parte, el análisis anual mostró que los índices medios de beneficio aumentaron entre 1997 y el periodo de investigación, alcanzando un nivel del 12,9 %. Los beneficios y los precios de venta siguieron siendo estables durante los primeros trimestres del periodo de investigación.
- (175) En lo que respecta a estas conclusiones, que a primera vista pueden parecer contrarias a una constatación del perjuicio, la investigación mostró que coincidían con un elevado nivel del consumo aparente durante el primer semestre del periodo de investigación, que, como confirmó la investigación, no correspondió al consumo real. Por consiguiente, los precios y los beneficios de la industria de la Comunidad (cuyas ventas no evolucionaron conforme al exceso de existencias) siguieron siendo estables pero seguramente iban a deteriorarse más adelante debido a que el consumo real no era adecuado en relación con el significativo consumo aparente. Efectivamente, durante la segunda parte del periodo de investigación, el consumo aparente cayó a medida que se utilizaban las considerables existencias, lo que, a su vez, provocó una disminución significativa de los precios y los beneficios.
- (176) El análisis posterior de la situación económica de la industria de la Comunidad en los dos primeros trimestres de 1999 confirmó que estas tendencias negativas no se limitaron al periodo de investigación y eran resultado directo de la evaluación experimentada durante el periodo de investigación. Mientras que la producción y el volumen de ventas aumentaron algo respecto a la segunda mitad del periodo de investigación, los precios de venta y la rentabilidad continuaron disminuyendo. Debería considerarse que la Decisión de base, como lo ha confirmado la jurisprudencia del Tribunal, permite tener en cuenta la información referente al periodo de tiempo siguiente al periodo de investigación, en especial para establecer si continúan las tendencias observadas durante el periodo de investigación.
- (177) Basándose en la evolución de la situación de la industria de la Comunidad durante el periodo de 1995 al periodo de investigación y durante el periodo de investigación en especial, la Comisión ha concluido que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio durante el periodo de investigación. A diferencia de lo alegado acerca de que los indicadores económicos que muestran el perjuicio se ven ampliamente compensados por otros indicadores que muestran la inexistencia de perjuicio, la investigación expuesta anteriormente mostró que todos los indicadores económicos evolucionaron negativamente, en especial los beneficios y los precios de venta, con un desfase de algunos meses. La magnitud del perjuicio sufrido permite considerarlo importante de conformidad con lo previsto en el apartado 6 del artículo 3 de la Decisión de base.

F. CAUSALIDAD**1. Introducción**

- (178) En el actual análisis debería tenerse en cuenta que el producto considerado es un producto muy sensible al precio. Además, el mercado de este producto, según lo mostrado anteriormente, tiene varias características particulares: la relación entre la industria de la Comunidad y algunos usuarios es a largo plazo, el inicio y la planificación de la producción implica cierto desfase entre los pedidos y las entregas y la industria de la Comunidad opera más en ciertos segmentos de mercado que los productores exportadores afectados. Sin embargo, estas características no ponen en tela de juicio el hecho de que los productos fabricados y vendidos por la industria de la Comunidad y los importados por los países considerados son productos similares. Solamente indica que determinados canales de ventas y tipos de producto son más propensos que otros a la competencia de las importaciones consideradas.
- (179) Para alcanzar sus conclusiones sobre la causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, la Comisión examinó el impacto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Al mismo tiempo, también se analizó el impacto de otros factores conocidos y sus posibles consecuencias en la situación de esa industria, con el fin de determinar cualquier perjuicio causado por factores distintos a las importaciones objeto de dumping y que dicho perjuicio no se atribuyera a estas importaciones.
- (180) Los demás factores considerados fueron los siguientes: evolución del consumo, exceso de oferta del mercado comunitario, impacto de las bobinas laminadas en caliente importadas en la Comunidad procedentes de otros terceros países, comportamiento de otros productores comunitarios no incluidos en la definición de la industria de la Comunidad, resultados de exportación de la industria de la Comunidad y situación del sector siderúrgico a nivel internacional.

2. Efectos de las importaciones objeto de dumping**a) Volumen de importaciones objeto de dumping y almacenamiento**

- (181) La investigación mostró que las importaciones afectadas aumentaron considerablemente, en especial entre 1997 y el periodo de investigación. Mientras que en 1995, solamente se importaron al mercado comunitario 0,65 millones de toneladas de bobinas laminadas en caliente procedentes de los países afectados, en 1997 esa cantidad se incrementó hasta los 0,88 millones de toneladas. Durante el periodo comprendido entre 1995 y 1997, el aumento del volumen de bobinas laminadas en caliente importadas de los países afectados se limitó a 0,2 millones de toneladas. Durante el periodo de investigación el volumen de importaciones objeto de dumping alcanzó los 2,1 millones de toneladas y supuso el 45 %

de todas las importaciones, lo que representó un aumento total del 229 % durante el periodo considerado.

- (182) Por lo tanto, el aumento principal de importaciones se produjo durante el periodo de 1997 al periodo de investigación, sobre todo durante los dos primeros trimestres. La investigación mostró que más de 1,3 millones de toneladas se suministraron al mercado comunitario durante ese semestre, lo que representa más del triple del volumen de importación del segundo semestre de 1997. Entre 1997 y el PI, las importaciones en cuestión aumentaron en un 143 % y la cuota de mercado de los países afectados aumentó más del doble, concretamente 6,3 puntos porcentuales.
- (183) Durante el periodo de 1995 al periodo de investigación, mientras que el consumo comunitario aumentó en un 9 %, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad lo hizo en un 1 %, con lo que perdió 3,7 puntos porcentuales de cuota de mercado.
- (184) En cuanto a la industria de la Comunidad, el periodo del incremento de las importaciones (de 1997 al periodo de investigación) coincidió con el deterioro de su situación. La producción disminuyó en un 9 % y el volumen de ventas en un 12 %. La pérdida de cuota de mercado fue de 6,6 puntos porcentuales y los pedidos disminuyeron en un 17 %.
- (185) Además, la evolución de los volúmenes de importación, junto con la evolución del consumo aparente señalada anteriormente, indica que las importaciones objeto de dumping consideradas se destinaron fundamentalmente a aumentar las existencias, de lo que se derivó el aumento en el consumo aparente en los dos primeros trimestres del periodo de investigación, mientras que las ventas de la industria de la Comunidad disminuyeron desde el principio del periodo de investigación.
- (186) La investigación puso de manifiesto que, a diferencia de los productores exportadores en cuestión, la industria de la Comunidad no está muy presente en el canal de ventas de los operadores comerciales. Por lo que se refiere a ciertos operadores grandes, mostró que éstos pidieron pocas o ninguna bobina laminada en caliente a la industria de la Comunidad durante el tercer y el cuarto trimestres del periodo de investigación, lo que dio como resultado un descenso significativo de la demanda, que empezó en el tercer trimestre del periodo de investigación (- 28 %) y continuó durante el cuarto trimestre (- 12 %). Ello influyó bastante negativamente en los precios y en la rentabilidad de la industria de la Comunidad durante los dos últimos trimestres del periodo de investigación.
- (187) Para evaluar completamente esta evolución, debería tenerse en cuenta que la evolución de la situación de la industria de la Comunidad fue particularmente negativa, acentuada e inmediata en los canales de ventas y los tipos de producto en que los productores exportadores están principalmente activos. Efectivamente, estos

productores no están muy activos en los canales de ventas en que se celebran contratos de venta a largo plazo. La industria de la Comunidad se ha comportado relativamente mejor en estos canales de ventas que en otros, en los que la competencia de las importaciones es mayor. También se ha indicado anteriormente que las ventas de bobinas negras de la industria de la Comunidad, que suponen alrededor del 90 % de las importaciones consideradas, evolucionaron muy negativamente durante el periodo de investigación.

b) *Efectos del nivel de precios de las importaciones y del funcionamiento del mercado del acero*

(188) La investigación mostró que la situación de la industria de la Comunidad siguió siendo estable en términos de precios y, por tanto, de rentabilidad total durante los dos primeros trimestres del periodo de investigación, si bien los precios de las importaciones de los países afectados disminuyeron continuamente durante todo el periodo de investigación. A este respecto, la investigación mostró que la evolución de los precios y los beneficios de la industria de la Comunidad se debió, por una parte, al funcionamiento general del mercado en términos de desfase entre los pedidos de los clientes y las entregas a los mismos y, por otra parte, a la evolución de las existencias y, por lo tanto, del consumo aparente durante el periodo de investigación.

(189) Con respecto al funcionamiento general del mercado, se constató que, dado el desfase existente entre los pedidos y las entregas (a saber, un trimestre), la situación de la industria de la Comunidad durante el primer trimestre del periodo de investigación reflejó fundamentalmente la situación de los pedidos realizados durante el cuarto trimestre de 1997, cuando las importaciones empezaron a aumentar.

(190) En términos de evolución del consumo aparente, se constató que la situación del mercado comunitario en general y de la industria de la Comunidad en particular durante el primer trimestre del periodo de investigación correspondió a un periodo de crecimiento espectacular de las existencias (y, por lo tanto, del consumo aparente), lo que trajo consigo que los precios y los beneficios siguieran siendo elevados a pesar del aumento de las importaciones experimentado al mismo tiempo. Por esa razón, las importaciones objeto de dumping tuvieron sus mayores efectos sobre la situación económica de la industria de la Comunidad cuando se observó claramente que el crecimiento de las existencias y, por lo tanto, del consumo aparente no fue seguido por un crecimiento del consumo real. Efectivamente, dado el descenso considerable de la demanda de bobinas laminadas en caliente al final del periodo de investigación, los precios de la industria de la Comunidad disminuyeron un 17 % y la rentabilidad fue negativa.

(191) El denunciante alegó que, a finales de 1997 y durante todo el periodo de investigación, los productores exportadores adoptaron una política de disminución sistemática de precios y subcotizaban continuamente los precios de la industria de la Comunidad, lo que precipitó y

aceleró la caída de los precios de venta en el mercado comunitario durante ese periodo.

(192) La investigación mostró que los productores exportadores de los países afectados redujeron sus precios durante el último trimestre de 1997, mientras que la industria de la Comunidad trató de mantener su nivel de precios hasta junio de 1998. En julio de 1998, la industria de la Comunidad redujo sus precios de venta, que eran de más de 300 ecus/tonelada en enero de 1998 y cayeron a alrededor de 250 ecus/tonelada en diciembre de 1998.

(193) Esta fuerte disminución de precios se debió a que los productores exportadores de los países afectados continuaron subcotizando los precios de la industria de la Comunidad en el PI. La subcotización, que era más baja al principio del periodo de investigación, fue aumentando cada vez más durante el periodo de investigación. La industria de la Comunidad tuvo que reducir sus precios a fin de seguir en el mercado, en especial a partir de la mitad del periodo de investigación.

(194) A este respecto, conviene señalar que el acero es un producto básico importante y el precio orientativo de base de las bobinas laminadas en caliente se publica diariamente en periódicos especializados y es bien conocido de todos los operadores presentes en el mercado. Los productos fabricados y vendidos por la industria de la Comunidad y los importados por los países afectados son productos muy sensibles a los movimientos de precios, que se transmiten rápidamente en el mercado.

Por tanto, en general, las conclusiones de la investigación muestran que las importaciones consideradas provocaron una evolución negativa de la situación económica de la industria de la Comunidad.

c) *Conclusión sobre los efectos de las importaciones objeto de dumping*

(195) Se considera que los elevados volúmenes de importaciones objeto de dumping, que se acumularon en el mercado comunitario en un periodo muy corto, redujeron considerablemente los precios y provocaron una disminución de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad. Dichos volúmenes elevados permitieron a algunos grandes usuarios establecidos en la Comunidad acumular existencias, lo que influyó negativamente en la negociación de precios con la industria de la Comunidad ya en el segundo trimestre del periodo de investigación, y ampliar el periodo durante el cual tales importaciones redujeron los precios. Por otra parte, dada la transparencia general del mercado, los usuarios y los compradores en el mercado comunitario se dieron cuenta rápidamente de la política de precios bajos aplicada por los productores exportadores, lo que precipitó y aceleró la caída de los precios de venta en el mercado y afectó negativamente a la cuota de mercado y la rentabilidad de la industria de la Comunidad.

(196) Por lo tanto, se concluye que la presencia de importaciones de bajo precio objeto de dumping contribuyó en gran medida a la situación de deterioro de la industria de la Comunidad y, por consiguiente, al perjuicio importante sufrido por esa industria durante el periodo de investigación.

3. Efectos de otros factores

a) Evolución del consumo

(197) Durante el periodo considerado, el consumo aparente en el mercado comunitario aumentó en un 9 %. Durante el periodo comprendido entre 1997 y el periodo de investigación, el consumo aparente aumentó en un 0,4 %.

(198) Por lo tanto, dada la continua evolución positiva del consumo desde 1996, se considera que no puede vincularse a la situación perjudicial sufrida por la industria de la Comunidad durante el periodo de investigación.

b) Exceso de oferta del mercado comunitario

(199) Algunos productores exportadores alegaron que había un exceso de oferta del mercado comunitario al principio del periodo de investigación. Según ellos, la industria de la Comunidad aumentaba constantemente sus entregas al mercado, con lo que era quien más contribuía al exceso de oferta existente. Por consiguiente, sostuvieron que el alto índice de utilización de la capacidad de los productores comunitarios derivado de la gran cantidad de entregas debía excluir que se atribuyera cualquier perjuicio a las importaciones procedentes de los países afectados.

(200) El análisis detallado de la evolución del consumo aparente en 1997 con respecto al periodo de investigación mostró que, durante los dos primeros trimestres del periodo de investigación, el consumo aparente superó en 1,4 millones de toneladas el de los trimestres correspondientes de 1997. Esta comparación debe considerarse teniendo en cuenta el hecho de que 1,3 millones de bobinas laminadas en caliente objeto de dumping se importaron de los países afectados en los dos primeros trimestres del periodo de investigación, mientras que el volumen correspondiente importado en el mismo periodo en 1997 fue de alrededor de 0,3 millones de toneladas, lo que representa un aumento de 1 millón de toneladas durante la primera mitad del periodo de investigación.

(201) Además, se recuerda que los operadores comerciales aumentaron considerablemente sus existencias en la primera mitad del periodo de investigación, con lo que contribuyeron al exceso de oferta del mercado comunitario. La investigación reveló que la industria de la Comunidad no está muy activa en el canal de ventas de los operadores comerciales, mientras que los productores exportadores vendieron cantidades significativas por medio de los operadores comerciales. Por consiguiente, la industria de la Comunidad no contribuyó a la acumulación de existencias de los operadores comerciales durante el periodo de investigación.

(202) En conclusión, la investigación mostró que el aumento de las importaciones objeto de dumping fue considerable (en términos de cuota de mercado, las importaciones aumentaron más del doble) durante el periodo de investigación, mientras que la industria de la Comunidad perdió ventas y experimentó una disminución de la producción que trajo consigo una reducción de su cuota de mercado. Por consiguiente, el aumento de las importaciones de bajo precio objeto de dumping contribuyó en gran parte al exceso de oferta.

c) Importaciones de bobinas laminadas en caliente de otros terceros países

(203) Además de los países afectados por la presente investigación, otros países exportaron bobinas laminadas en caliente al mercado comunitario. Durante el PI, los exportadores principales fueron Rusia, Eslovaquia, Rumania, Hungría, Corea del Sur e Indonesia.

(204) Algunos productores exportadores sostuvieron que habían sido discriminados indebidamente con respecto a otros terceros países mencionados anteriormente que fueron excluidos del ámbito de la investigación.

(205) A este respecto se señala que no se presentó ninguna denuncia contra los terceros países anteriormente mencionados y que, por lo tanto, no se recibió ningún indicio razonable de dumping y perjuicio que justificasen la apertura de una investigación antidumping. Como, además, la investigación no sacó a la luz ninguna prueba de las prácticas de dumping perjudiciales por parte de tales exportaciones de terceros países, no está justificada la alegación de discriminación.

(206) Durante el periodo considerado, pese a seguir siendo significativa, la cuota de otros terceros países en las importaciones totales del producto afectado al mercado comunitario mostró una tendencia a la baja. El volumen de importaciones disminuyó de 3,1 millones de toneladas en 1995 a 2,6 millones de toneladas en el periodo de investigación, es decir una disminución del 17 % en términos de volumen. Dichas importaciones representaron el 83 % del volumen de importaciones totales en 1995 pero solamente el 55 % durante el periodo de investigación. Así pues, durante el periodo considerado, la cuota del mercado comunitario de los demás terceros países disminuyó en un 22 %.

(207) Los precios de importación de otros terceros países siguieron la tendencia a la baja general en el mercado comunitario, disminuyendo en un 9 %.

(208) Basándose en los hechos y las consideraciones anteriormente mencionados, se constató que las importaciones procedentes de otros terceros países seguían siendo significativas y tenían una presencia continua en el mercado comunitario durante el periodo considerado. Sin embargo, mientras que la situación de la industria de la Comunidad se deterioró sobre todo desde 1997 hasta el periodo de investigación, es decir, cuando las importaciones afectadas afluyeron en masa, el aumento de las importaciones procedentes de otros terceros países fue muy limitado.

- (209) Por consiguiente, la alegación de algunos productores exportadores de que las importaciones de bobinas laminadas en caliente de otros terceros países son la causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no puede tomarse en consideración.

d) Otros productores de la Comunidad

- (210) Durante el periodo de investigación, los productores de la Comunidad no incluidos en la definición de la industria de la Comunidad representaron alrededor del 35 % de la producción comunitaria total.
- (211) Teniendo en cuenta la información disponible, durante el periodo considerado, la situación económica de los demás productores de bobinas laminadas en caliente de la Comunidad fue similar a la de la industria de la Comunidad. Durante el periodo de investigación, su volumen de ventas aumentó un 5 %, es decir un aumento por debajo del aumento del consumo. De ese modo, su cuota de mercado en términos de volumen disminuyó un 4 %. Además, estos productores también sufrieron la bajada de los precios, como lo indica la disminución del valor de las ventas del 6 %, ajustándose sus precios de venta a los de la industria de la Comunidad.
- (212) Por lo tanto, los efectos de los demás productores de la Comunidad en la situación económica de deterioro de la industria de la Comunidad fueron limitados.

e) Actividad de exportación de la industria de la Comunidad

- (213) Algunos productores exportadores alegaron que la situación de la industria de la Comunidad se deterioró a causa de la disminución de su actividad de exportación durante el periodo considerado.
- (214) La investigación mostró que el volumen de ventas destinado a la exportación a terceros países disminuyó en 536 000 toneladas entre 1995 y el periodo de investigación y en 299 000 toneladas entre 1997 y el periodo de investigación, lo que representa una disminución del 4,8 % y el 2,9 % respectivamente de las ventas totales de la industria de la Comunidad. Sobre esta base, la Comisión no excluye que tal disminución de las ventas de exportación afectara a la situación económica global de la industria de la Comunidad. Sin embargo, hay que recordar que la presente investigación se ocupó exclusivamente de la situación económica de la industria de la Comunidad por lo que se refiere al mercado libre comunitario. Por consiguiente, se ha demostrado el perjuicio sufrido por la industria comunitaria sobre la base de indicadores de mercado de la Comunidad. En consecuencia, los precios y los ingresos de las ventas de exportación fueron irrelevantes y se excluyeron del análisis del perjuicio.

f) Preferencia de la industria de la Comunidad para abastecer al mercado cautivo

- (215) Varios usuarios del producto afectado en el mercado comunitario señalaron que la industria de la Comunidad

había intentado aumentar la integración de sus actividades durante el periodo considerado. A finales de 1997, esa industria, según se alega, había dado prioridad al suministro de las partes vinculadas en el mercado cautivo respecto a las partes independientes en el libre mercado, lo que obligó a los usuarios a obtener sus suministros fuera de la Comunidad. Por lo tanto, el perjuicio no pudo ser causado por la evolución de las importaciones.

- (216) La Comisión constató que, entre 1997 y el periodo de investigación, la evolución del volumen de ventas tanto a clientes vinculados como no vinculados mostró una tendencia a la baja. El hecho de que el suministro al mercado cautivo siguiera una tendencia similar indica que había capacidad de producción disponible. Esta disminución del volumen de ventas indicó que no había escasez de oferta del producto afectado, que hubiera podido conducir a una disminución del volumen de ventas a partes no vinculadas.

g) Situación del sector del acero a nivel internacional

- (217) Varios productores exportadores alegaron que la situación de la industria de la Comunidad, en especial en la segunda parte del periodo de investigación, se debía en gran medida al deterioro de la situación del sector del acero a nivel internacional.
- (218) Basándose en la información disponible, se constató que se produjo una tendencia a la baja a nivel mundial durante el periodo de investigación. Los precios de venta disminuyeron en Estados Unidos, Japón y Corea del Sur. Sin embargo, se constató que los precios de venta en estos países eran un 15 %, un 24 % y un 7 % respectivamente más elevados que los de la Comunidad al final del periodo de investigación.
- (219) Por lo tanto, la situación a nivel internacional de la industria del acero y, en especial, la situación en Asia Sudoriental, no pueden explicar el deterioro de la situación económica de la industria de la Comunidad durante el periodo considerado.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (220) El análisis anteriormente realizado indica que otros factores, distintos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, pueden haber contribuido a la difícil situación de la industria de la Comunidad durante el periodo de investigación. Sin embargo, la investigación mostró que el aumento súbito de las importaciones, el fuerte descenso de los precios y la subcotización de precios practicada por los productores exportadores tuvo considerables consecuencias negativas en la situación económica de la industria de la Comunidad. Por lo tanto, se concluye que estas importaciones causaron por sí mismas un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Observaciones preliminares

- (221) El propósito de las medidas antidumping es corregir las prácticas comerciales injustas que tienen un efecto perjudicial en la industria de la Comunidad y restablecer una situación de competencia real en el mercado comunitario. Además del dumping, del perjuicio y de la causa del perjuicio, la Comisión examinó si había alguna razón imperativa que podía llevar a la conclusión de que no redundaba en interés de la Comunidad imponer medidas. Con este fin, y de conformidad con el apartado 1 del artículo 21 de la Decisión de base, se consideraron, sobre la base de las pruebas disponibles, el impacto de las posibles medidas en todas las partes implicadas en el presente procedimiento y las consecuencias de tomar o no medidas.

2. Interés de la industria de la Comunidad

- (222) En caso de dumping perjudicial causado por las importaciones objeto de dumping a bajo precio, el interés de la industria de la Comunidad es que se restablezcan las condiciones de competencia real.
- (223) La investigación mostró que el mercado comunitario de bobinas laminadas en caliente se caracterizaba por la presencia de productos originarios de los países afectados que se vendían a precios que subcotizaban los de la industria de la Comunidad. La situación perjudicial resultante pudo contenerse mientras el volumen importado era limitado. Sin embargo, el alto volumen de las importaciones objeto de dumping, que inundaron repentinamente el mercado comunitario en un periodo muy corto durante el periodo de investigación, causó una bajada de los precios, que tuvo un impacto significativo en la situación financiera de la industria de la Comunidad. Esta situación ha debilitado considerablemente la industria de la Comunidad, a la cual le interesa que se corrija dicha situación.
- (224) Durante el periodo considerado, la industria de la Comunidad, así como otros productores establecidos en la Comunidad, iniciaron importantes proyectos de racionalización y reestructuración que aún están en marcha actualmente. La realización de estos proyectos es importante, dada la globalización del mercado del acero. Esta actividad de la industria de la Comunidad a nivel internacional demuestra su adaptabilidad, competitividad y viabilidad.
- (225) Con las medidas antidumping en vigor, el empleo, que aumentó durante el periodo considerado, podría mantenerse y probablemente aumentar, según la evolución del consumo. Los resultados de la investigación han demostrado que la industria de la Comunidad perdió un volumen de ventas significativo y soportó una disminución en sus precios, en especial hacia el final del periodo de investigación. Los derechos antidumping propuestos, que ascienden a cerca de un 8 % de media ponderada para los productores exportadores cooperantes, permiti-

rían que la industria de la Comunidad se recuperase de su situación de perjuicio aumentando sus propios precios y/o las cantidades vendidas.

- (226) Habida cuenta de la rentabilidad inadecuada en 1996 y 1997 y del perjuicio importante sufrido durante el periodo de investigación, es muy probable que la situación financiera de la industria de la Comunidad se deteriore aún más si no se toman medidas para corregir los efectos negativos de las importaciones objeto de dumping. A falta de esas medidas, podrían producirse recortes de la producción o cierres de algunas instalaciones, con lo que quedaría amenazado el empleo en la Comunidad.

3. Interés de los usuarios y de las actividades relacionadas en la Comunidad

- (227) Para evaluar el impacto en los usuarios de tomar o no medidas, la Comisión envió cuestionarios a los usuarios conocidos en el mercado comunitario. Se llevó a cabo una investigación sobre el terreno en los locales de un usuario importante para verificar la información que había presentado. Las siguientes conclusiones están basadas en las respuestas recibidas de los usuarios
- (228) Se constató que los propios usuarios habían importado un 40 % del total de las importaciones de bobinas laminadas en caliente de los países afectados. Emplean a 4 000 personas en la Comunidad.
- (229) Los usuarios alegaron que, en caso de imposición de medidas, ya no podrían elegir sus fuentes de suministro y que temían que podían llegar a ser enteramente dependientes de la buena voluntad de los productores comunitarios. Se alegó, en particular, que dichos productores tenían que abastecer un amplio mercado cautivo y que ya poseían una cuota del 75 % del mercado libre comunitario. Recordaron que las ventas de estos productores en el mercado cautivo, así como una parte considerable de sus ventas en el mercado libre, se destinaban a las empresas vinculadas, cuyos productos en fases posteriores de transformación estaban en competencia directa con sus propios productos. Los usuarios en cuestión también indicaron que la industria de la Comunidad sólo suministraba a usuarios independientes una vez que habían quedado satisfechas las necesidades de sus empresas vinculadas. También alegaron que las empresas usuarias vinculadas compraban el producto afectado a un precio inferior al del mercado. En vista de todo ello, los usuarios opinaron que la imposición de medidas antidumping daría a la industria de la Comunidad una ventaja competitiva decisiva e injustificada en los mercados de fases posteriores, lo cual no podía redundar en interés de la Comunidad.
- (230) Por último, estos usuarios alegaron que era probable que la imposición de derechos antidumping causara una falta de oferta para compradores independientes, como ocurrió en el mercado comunitario a finales de 1997. Esta situación infringiría claramente el Tratado CECA.

- (231) Hay que observar que la finalidad de la imposición de medidas antidumping no es evitar que los usuarios importen bobinas laminadas en caliente de los países afectados sino, más bien, garantizar que esas importaciones se efectúen a precios no perjudiciales. Incluso con la imposición de medidas antidumping, estos productos seguirán presentes en el mercado comunitario y garantizarán a las empresarias usuarias la posibilidad de elegir su fuente de suministro.
- (232) La Comisión calculó que un derecho antidumping medio ponderado del 8 % sobre las bobinas laminadas en caliente importadas de los países afectados podía provocar, como máximo, un aumento de alrededor del 1,6 % del coste global de las materias primas de las empresas usuarias. Este coste adicional produciría un aumento estimado del coste total de producción de un 1,1 % aproximadamente, dada la diversidad de las fuentes de compra y el valor añadido medio de los productos derivados.
- (233) Este coste adicional de producción estimado para las empresas usuarias, independientemente de que se traspare o no a los compradores posteriores, no puede poner en peligro la rentabilidad de las industrias usuarias. Además, este coste debería considerarse teniendo en cuenta la evolución positiva prevista del mercado de las bobinas laminadas en caliente en condiciones de competencia real.
- (234) En cuanto al nivel de precios de venta en el mercado libre, se recuerda que no se constató ninguna diferencia significativa entre los precios aplicados por la industria de la Comunidad a los clientes vinculados y a los no vinculados. Por otra parte, la alegación de que la Comunidad no suministró o había establecido prioridades para sus suministros de bobinas laminadas en caliente, según la relación con el comprador durante el periodo considerado, no puede tomarse en consideración, ya que no se han presentado pruebas al respecto. Por el contrario, se ha constatado que ciertos contratos de venta firmados con la industria de la Comunidad se cancelaron.
- (235) Basándose en lo anterior, se considera que los efectos negativos que pueda tener sobre los usuarios la imposición de medidas contra las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados no anulan los efectos positivos que se producirán para los operadores activos en el mercado comunitario.

4. Consecuencias sobre la competencia en el mercado comunitario

- (236) Algunas partes alegaron que las medidas antidumping reducirían la competencia en el mercado comunitario y fomentarían la creación de grandes grupos siderúrgicos. Sostuvieron que, en los últimos años, algunas grandes empresas siderúrgicas, como British Steel y Sollac, habían aumentado de tamaño mediante fusión o adquisición de otras empresas siderúrgicas. Estos grupos compiten también en el comercio de productos derivados con usuarios independientes, en su mayoría empresas pequeñas y medianas. La consecuencia de tal

concentración puede ser la desaparición de muchos usuarios independientes, que traería consigo una reducción del empleo en la Comunidad.

- (237) Con respecto a la supuesta restricción de la competencia, se señala que hay varias fuentes alternativas de suministro, como Rusia, Indonesia, Hungría, Rumania, Corea del Sur, Eslovaquia, Brasil, etc., que exportan bobinas laminadas en caliente a la Comunidad. Hay también varios centenares de centros de servicio siderúrgico, mayoristas y comerciantes que venden el producto afectado principalmente a pequeños y medianos usuarios. Por otra parte, hay varios productores de acero comunitarios, además de la industria de la Comunidad, situados en Finlandia, Francia, Austria y Grecia.
- (238) Además, y dado que el nivel de las medidas propuestas no justifica, desde un punto de vista económico, excluir del mercado comunitario a los países concernidos, no parece que exista el riesgo de restringir la competencia en el mercado comunitario.

5. Escasez de oferta en el mercado comunitario

- (239) Algunos productores exportadores de los países afectados y usuarios de la Comunidad alegaron que la imposición de medidas antidumping causaría una escasez de oferta, en especial para las industrias usuarias independientes. Esta alegación se fundaba en el hecho de que la industria de la Comunidad, por sí sola, no es capaz de suministrar a todo el mercado libre comunitario, en especial considerando los elevados niveles de utilización de la capacidad que tiene actualmente.
- (240) Otras partes interesadas alegaron que la industria de la Comunidad ni siquiera puede abastecer a sus propias empresas vinculadas en el mercado libre y que, por tanto, no está en condiciones de suplir cualquier disminución de las importaciones causadas por la imposición de medidas antidumping.
- (241) A este respecto conviene señalar que, como los productores de la Comunidad no pueden suministrar a todo el mercado libre, se necesitarán siempre importaciones procedentes de terceros países y el mercado comunitario estará siempre abierto a tales importaciones, a condición de que se efectúen respetando las disposiciones de la Decisión de base.
- (242) En cualquier caso, la industria de la Comunidad, otros productores de la Comunidad y productores exportadores de otros terceros países podrán continuar abasteciendo el mercado comunitario. Los productores exportadores de los países afectados podrán seguir abasteciendo el mercado comunitario ya que las medidas propuestas no son suficientes para cerrarles dicho mercado.
- (243) Teniendo en cuenta los hechos y las consideraciones anteriormente mencionados, no se considera justificada la alegación de que la imposición de medidas antidumping vaya a provocar una escasez de oferta.

6. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (244) La Comisión considera que es necesario imponer derechos antidumping para impedir más importaciones objeto de dumping a bajo precio y evitar que se siga deteriorando la situación económica de la industria de la Comunidad. Por otra parte, la imposición de medidas en el presente caso restablecerá las condiciones de competencia reales para todos los que operan en la Comunidad. Además, tras analizar los distintos intereses existentes en el presente procedimiento, se llegó a la conclusión de que no había ninguna razón imperativa que desaconsejara imponer medidas antidumping definitivas. Por tanto, la imposición de medidas antidumping definitivas no es contraria al interés comunitario.

H. MEDIDAS DEFINITIVAS

- (245) Una vez establecido que las importaciones objeto de dumping han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad y que no hay razones imperativas para no tomar medidas, se ha decidido adoptar medidas antidumping definitivas.

1. Nivel de eliminación de perjuicio

- (246) Para determinar el nivel del derecho, se tuvo en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping a la industria de la Comunidad. El incremento de los precios necesario a tal efecto se determinó sobre la base de una comparación de la media ponderada de los precios de importación, según lo establecido para el cálculo de la subcotización, con el precio no perjudicial de los distintos tipos de bobinas laminadas en caliente vendidas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario.
- (247) Se consideró que el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping perjudicial debe permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes de producción y obtener un beneficio razonable por las ventas. A este respecto, se consideró que el margen de beneficio, antes de impuestos, del 12,9 % respecto al volumen de ventas, reclamado por la industria de la Comunidad era una base apropiada, teniendo en cuenta la necesidad de inversiones a largo plazo y de la tasa de rendimiento que la industria de la Comunidad podía razonablemente esperar en caso de que no hubiera dumping perjudicial.
- (248) En consecuencia, y dado el índice de beneficio obtenido por la industria de la Comunidad durante el periodo de investigación, los niveles de eliminación del perjuicio se determinaron para cada tipo de producto como la diferencia entre el precio de venta de la industria de la Comunidad y el precio neto real de venta de los modelos importados comparables. Dicha diferencia se expresó

como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria no despachado de aduana.

2. Nivel de derechos definitivos

- (249) Habida cuenta de lo anterior, se considera que debe establecerse un derecho antidumping definitivo al nivel del margen de dumping constatado, pero que no sea superior al margen de perjuicio establecido anteriormente, de conformidad con el apartado 4 del artículo 9 de la Decisión de base.
- (250) En cuanto al procedimiento antisubvenciones paralelo relativo a importaciones procedentes de la India, Sudáfrica y Taiwán debe considerarse que, de conformidad con el apartado 1 del artículo 12 de la Decisión nº 1889/98/CECA de la Comisión ⁽¹⁾, el tipo del derecho compensatorio deberá corresponder al margen de subvención a menos que el margen de perjuicio sea más bajo.
- (251) De conformidad con el apartado 1 del artículo 24 de la mencionada Decisión nº 1889/98/CECA y el apartado 1 del artículo 14 de la Decisión de base, ningún producto podrá estar sometido a la vez a derechos antidumping y a derechos compensatorios a efectos de regular una misma situación derivada de la existencia de dumping o de la concesión de subvenciones a la exportación. Considerando que se deben establecer derechos antidumping sobre las importaciones del producto en cuestión es necesario determinar si la subvención y el margen de dumping han sido originados por la misma situación y en qué medida.
- (252) En el caso en cuestión se ha constatado que todos los sistemas investigados en la India constituyen subvenciones a la exportación con arreglo a la letra a) del apartado 4 del artículo 3 de la mencionada Decisión nº 1889/98/CECA. En ese sentido, las subvenciones pueden afectar a los precios de exportación de los productores indios, lo que supondría un aumento de los márgenes de dumping. Es decir, los márgenes de dumping establecidos se deben en todo o en parte a la existencia de subvenciones a la exportación. En estas circunstancias no se considera apropiado imponer al mismo tiempo derechos compensatorios y derechos antidumping por la totalidad de los márgenes de subvención y de dumping establecidos. Por lo tanto, en el caso de la India, es necesario ajustar los derechos antidumping para reflejar los márgenes de dumping reales que permanecen después de la imposición de los derechos compensatorios que compensan el efecto de las subvenciones a la exportación.
- (253) En el caso de Taiwán, los sistemas investigados no constituyen subvenciones a la exportación. Por consiguiente, los derechos pueden imponerse con arreglo a los índices del importe completo de los márgenes de dumping y subvención establecidos, siempre que no se superen los márgenes de perjuicio.
- (254) En el caso de Sudáfrica, como se constató que el nivel de subvención era mínimo, no se impone ningún derecho compensatorio en la etapa actual. Dadas las circunstancias, se imponen los derechos antidumping con arreglo al índice total de los márgenes de perjuicio por ser éstos más bajos que los márgenes de dumping.

⁽¹⁾ DO L 245 de 4.9.1998, p. 3.

- (255) Los tipos de derecho aplicables al precio franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana y teniendo en cuenta los resultados del procedimiento antisubvenciones, serán:

País/Empresa	Margen de dumping %	Margen de perjuicio %	Margen de subvención a la exportación %	Derecho compensatorio propuesto %	Derecho antidumping que debe establecerse %
Bulgaria	27,1	7,5			7,5
Kremikovtzi	27,1	7,5			7,5
La India	56,3	23,8	14,8	14,8	9,0
Essar	55,8	6,4	4,9	4,9	1,5
SAIL	56,3	23,8	12,3	12,3	11,5
TISCO	29,4	6,4	8,7	6,4	0
Sudáfrica	47,8	38,3	0	0	37,8
Iscor	47,8	5,2	0	0	5,2
Highveld & Vanadium	37,8	38,3	0	0	37,8
Taiwán	30,3	29,3	0	4,4	24,9
CSC	8,8	8,9	0	4,4	3,9
Yieh Loong	2,1	3,9	0	0	2,1
Yugoslavia	56,1	15,4			15,4
Sartid	56,1	15,4			15,4

- (256) Los tipos de derecho antidumping de cada empresa especificados en la presente Decisión se establecieron sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante esa investigación en cuanto a las empresas anteriormente mencionadas. Estos tipos de derecho (en comparación con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») son, por lo tanto, exclusivamente aplicables a importaciones de productos originarios del país afectado y fabricados por las empresas y, consiguientemente, por las personas jurídicas específicas mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no específicamente mencionada en la parte dispositiva de la presente Decisión con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas con las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de esos tipos y estarán sujetos al tipo de derecho aplicable a «las demás empresas».
- (257) Cualquier petición de aplicación de esos tipos de derecho antidumping por empresa individualmente (por ejemplo tras un cambio de nombre de la entidad o tras la creación de nuevas entidades de producción o de ventas) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación en las actividades de la empresa vinculadas con la producción, las ventas interiores y de exportación asociadas con, por ejemplo, ese cambio de nombre o ese cambio en las entidades de producción y de ventas. En caso necesario la Comisión, previa consulta al Comité consultivo, modificará consecuentemente la Decisión poniendo al día la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.

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

3. Compromisos

- (258) Los productores exportadores de Bulgaria, la India y Sudáfrica han ofrecido un compromiso en materia de precios de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 de la Decisión de base.
- (259) Un productor exportador de Yugoslavia expresó su voluntad de ofrecer un compromiso en relación con los precios. No obstante, en vista de una serie de problemas relacionados con el número de código del producto y del hecho de que la mayoría de las ventas a la Unión Europea se realizaba a través de empresas vinculadas, se consideró que la Comisión iba a ser incapaz de verificar el compromiso de forma adecuada. Se rechazó, por lo tanto, la oferta del exportador y se informó a la empresa en consecuencia, de conformidad con el apartado 3 del artículo 8 de la Decisión de base.
- (260) La Comisión considera que el compromiso ofrecido por los productores exportadores de Bulgaria, la India y Sudáfrica puede ser aceptado. La aceptación del compromiso en materia de precios debería estar condicionada a la presentación a los servicios aduaneros de los Estados miembros de una factura válida de compromiso que identifique claramente al productor y que contenga la información que se enumera en el anexo. En los casos en que no se presente tal factura, deberá pagarse el tipo apropiado de derecho antidumping.
- (261) Debe advertirse que en caso de incumplimiento o denuncia del compromiso, se podrá imponer un derecho antidumping de conformidad con el apartado 9 del artículo 8 y el artículo 10 de la Decisión de base.

I. CONCLUSIÓN DEL PROCEDIMIENTO

- (262) Habida cuenta de las conclusiones respecto a las importaciones originarias de Irán, debería darse por concluido el procedimiento respecto a este país,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

1. Se establece por la presente un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, sin chapar ni revestir, enrollados, simplemente laminados en caliente originarios de Bulgaria, la India, Sudáfrica, Taiwán o la República Federativa de Yugoslavia clasificados actualmente en los códigos NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 y 7208 39 90.

2. Los tipos del derecho para los productos manufacturados por las empresas enumeradas en el cuadro que figura a continuación aplicables al precio franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, serán los siguientes:

País	Empresa	Tipo del derecho antidumping (%)	Código Taric adicional
Bulgaria	Todas las empresas	7,5	A999
La India	Essar Steel Ltd, 27 th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, Estado: Gujarat	1,5	A076
	Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, Nueva Delhi-110003	11,5	A077
	Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chowringhee Road, Calcuta-700071	0	A078
	Las demás empresas	9	A999
Sudáfrica	Iscor Limited, Roger Dyason Road, Pretoria West, and Saldanha Steel (Pty) Ltd, Private Bag X11, Saldanha 7395	5,2	A079
	Las demás empresas	37,8	A999

País	Empresa	Tipo del derecho antidumping (%)	Código Taric adicional
Taiwán	China Steel Corp, Chung Kang Road, Hsiao Kang, Kaohsiung 81233,	3,9	A080
	Yieh Loong Enterprise Co, 317 Yu Liao Road, Chiao Tou Hsiang, Kaohsiung Hsien	2,1	A081
	Las demás empresas	24,9	A999
República Federativa de Yugoslavia	Todas las empresas	15,4	—

3. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, el derecho definitivo no se aplicará a las importaciones despachadas a libre práctica, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2.

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

Artículo 2

1. Se aceptan los compromisos ofrecidos en relación con el procedimiento antidumping por las siguientes empresas:

Empresa	País	Código Taric adicional
Kremikovtzi Corporation, 1870 Sofia, Botunetz	Bulgaria	A082
Essar Steel Ltd, 27 th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, Estado: Gujarat	La India	A083
Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, Nueva Delhi-1100031	La India	A084
Highveld Steel & Vanadium Corporation Limited, PO Box 111, Witbank 1035	Sudáfrica	A085

2. Al despacharse a libre práctica, las importaciones realizadas de acuerdo con estos compromisos estarán exentas del derecho antidumping establecido en el apartado 2 del artículo 1 cuando hayan sido fabricadas, exportadas directamente y facturadas a una empresa importadora en la Comunidad por una de las empresas enumeradas en el cuadro del apartado 1 y declaradas con el código TARIC adicional apropiado.

La exención estará condicionada a la presentación previa a los servicios aduaneros del Estado miembro correspondiente de una factura de compromiso válida extendida por la empresa exportadora y que contenga los elementos esenciales enumerados en el anexo.

Artículo 3

De conformidad con el apartado 6 del artículo 14 de la Decisión nº 2277/96/CECA, los informes de los Estados miembros a la Comisión indicarán, para cada despacho a libre práctica, el año y el mes de la importación, el código NC, el código Taric y los códigos Taric adicionales, el tipo de medida, el país de origen, la cantidad, el valor, el derecho antidumping, el Estado miembro de importación y, en su caso, el número de serie del certificado de fabricación.

Artículo 4

Se concluye el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, sin chapar ni revestir, enrollados, simplemente laminados en caliente originarios de Irán.

Artículo 5

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

La presente Decisión será obligatoria en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 4 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 número de código del producto (PRC) (como se establece en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión), incluidos el tipo y el código NC.
2. La descripción exacta de las mercancías, que incluya:
 - el número de la factura,
 - la fecha de la factura,
 - el código de producto de la empresa (CPC),
 - el código Taric adicional con arreglo al cual las mercancías que figuran en la factura pueden ser despachadas de aduana en las fronteras comunitarias (según lo especificado en la Decisión),
 - la cantidad (en kilogramos),
 - el precio mínimo aplicable.
3. La descripción de las condiciones de venta, que incluya:
 - el precio por kilo,
 - las condiciones de pago aplicables,
 - las condiciones de expedición aplicables,
 - los descuentos y rebajas totales.
4. El nombre del importador al que la empresa extiende directamente la factura.
5. El nombre del responsable de la empresa que ha extendido la factura de compromiso y la siguiente declaración firmada:

«El abajo firmante certifica que la venta para la exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías cubiertas por esta factura se lleva a cabo en el marco y de acuerdo con el compromiso ofrecido por ... [Nombre de la empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión (CE) n° 283/2000/CECA y declara que la información que se recoge en esta factura es completa y exacta».
