

**DECISIÓN N° 307/2000/CECA DE LA COMISIÓN  
de 10 de febrero de 2000**

**por la que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados productos planos de acero sin alear laminados en caliente originarias de la República Popular de China, de la India y de Rumania**

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 <sup>(1)</sup>, modificada por la Decisión n° 1000/1999/CECA <sup>(2)</sup>, y, en particular, sus artículos 7 y 8,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

**A. PROCEDIMIENTO**

- (1) El 13 de mayo de 1999, la Comisión comunicó, mediante un anuncio (en lo sucesivo denominado «el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(3)</sup>, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de determinados productos planos de acero sin alear laminados en caliente originarios de la República Popular de China (en lo sucesivo denominada «China»), la India y Rumania, y abrió una investigación en virtud del artículo 5 de la Decisión 2277/96/CECA (en lo sucesivo denominada «la Decisión de base»).
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada por Eurofer en nombre de productores comunitarios que representaban una proporción considerable de la producción comunitaria total del producto en cuestión, a efectos de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 y el apartado 4 del artículo 5 de la Decisión de base. La denuncia incluía pruebas de la existencia del dumping de dicho producto y del importante perjuicio resultante. Estas pruebas se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) De conformidad con lo dispuesto en el apartado 11 del artículo 5 de la Decisión de base, la Comisión informó oficialmente a los productores comunitarios denunciantes, a los productores exportadores, a los importadores, proveedores y usuarios notoriamente afectados, así como a las asociaciones que los representan y a los representantes de los países exportadores sobre el inicio del procedimiento. Con arreglo a lo dispuesto en el apartado 5 del artículo 5 de la Decisión de base, la Comisión ofreció asimismo a las partes directamente

interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas.

- (4) Todos los productores exportadores y la mayoría de los productores comunitarios denunciantes y los importadores dieron a conocer sus puntos de vista por escrito.

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

- (5) Para permitir a los productores exportadores de China que presentasen una solicitud de reconocimiento de estatuto de economía de mercado o de trato individual si así lo deseaban, la Comisión envió los formularios de solicitud de reconocimiento del estatuto de economía de mercado/trato individual a los productores exportadores chinos notoriamente afectados.

- (6) 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.

La Comisión recibió respuestas a sus cuestionarios de:

- once productores comunitarios denunciantes,
- ocho productores exportadores de los países afectados,
- un importador comunitario no vinculado,
- un importador comunitario vinculado a los productores exportadores, y
- cuatro empresas usuarias de la Comunidad.

- (7) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación preliminar del dumping y llevó a cabo, en su caso, visitas de inspección en los locales de las empresas siguientes:

*Productores comunitarios denunciantes*

- Aceralia Corporación Sid., Madrid, España
- British Steel Plc, Londres, Reino Unido
- Dillinger, Dillingen, Alemania
- GTS, Dunquerque, Francia
- ILVA Spa, Génova, Italia
- Palini and Bertoli, San Giorgio di Nogaro, Italia
- Salzgitter, Salzgitter, Alemania
- Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Alemania
- Trametel, Génova, Italia
- Voest Alpine, Linz, Austria

<sup>(1)</sup> DO L 308 de 29.11.1996, p. 11.

<sup>(2)</sup> DO L 122 de 12.5.1999, p. 35.

<sup>(3)</sup> DO C 133 de 13.5.1999, p. 17.

*Productores exportadores*

## a) China

- Angang New Steel Company Ltd, Anshan City
- Jinan Iron & Steel Group Corporation, Jinan
- Maanshan Iron & Steel Co. Ltd, Maanshan
- Qinhuangdao Shougang Plate Mill Co. Ltd, Qinhuangdao
- Shanghai Pu Dong Iron & Steel Co. Ltd, Shanghai
- Wuyang Iron and Steel Co. Ltd, Wugang City

## b) India

- Steel Authority of India Ltd, Nueva Delhi

## c) Rumania

- Sidex SA, Galati

*Importadores y usuarios comunitarios no vinculados*

- Olan SA, Araia, España

*Importadores de la Comunidad vinculados a los productores exportadores*

Rumania: Sidex International plc, Londres, Reino Unido.

- (8) La investigación del dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 1998 y el 31 de marzo de 1999 (en lo sucesivo denominado «el período de investigación»). El examen del perjuicio abarcó el período comprendido entre 1995 y el final del período de investigación del dumping (en lo sucesivo denominado «el período examinado»).

**B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR****1. Producto afectado**

- (9) Los productos afectados son productos planos de acero sin alear, sin enrollar, simplemente laminados en caliente, sin presentar motivos en relieve, de espesor superior a 10 mm y de anchura superior o igual a 600 mm, clasificados en los códigos NC ex 7208 51 30 (código TARIC 7208 51 30\*10), ex 7208 51 50 (código TARIC 7208 51 50\*10), ex 7208 51 91 (código TARIC 7208 51 91\*10) y ex 7208 51 99 (código TARIC 7208 51 99\*10), o de espesor comprendido entre 4,75 mm y 10 mm y de anchura superior o igual a 2 050 mm clasificados en el código NC ex 7208 52 91 (código TARIC 7208 52 91\*10) y originarios de China, la India o Rumania.

Las chapas quarto se fabrican generalmente a partir de desbastes planos laminados en caliente y pueden ser de diversas calidades y dimensiones. La mayoría de las importaciones comunitarias procedentes de terceros países consiste en calidades normalizadas, como pueden ser los «aceros estructurales» (por ejemplo, S235, S275 y S355 de la «euronorma» EN 10025) y los aceros para construcción naval o para calderas (EN 10207).

La investigación ha mostrado que, aunque las importaciones procedentes de los países en cuestión se concentran en determinados códigos NC, hay importaciones de todos los tipos de chapas quarto mencionados anteriormente.

**2. Producto similar**

- (10) La investigación ha mostrado que no sólo las características físicas, técnicas y químicas básicas y sus aplicaciones, sino también el grado de calidad y la gama de dimensiones del producto afectado importado de los países afectados son idénticos o comparables a los de los productos fabricados en la Comunidad. Esto sigue siendo cierto si el producto exportado a la Comunidad se compara al vendido en los mercados interiores de la India y Rumania.
- (11) Por consiguiente, se concluyó que las chapas quarto fabricadas en los países afectados y vendidas en los mercados interiores de la India y Rumania, o exportadas a la Comunidad a partir de los tres países afectados, o fabricadas y vendidas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, son similares a efectos del apartado 4 del artículo 1 de la Decisión de base.

**C. DUMPING****1. Valor normal****1.1. China****1.1.1. Trato de economía de mercado**

- (12) Con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 2 de la Decisión de base, en las investigaciones antidumping sobre las importaciones procedentes de China, el valor normal se determinará de conformidad con lo dispuesto en los apartados 1 a 6 de dicho artículo para aquellos productores que puedan demostrar que cumplen los criterios fijados en la letra c) del apartado 7 del artículo 2, es decir, que en su caso predominan las condiciones de economía de mercado.
- (13) Seis empresas chinas solicitaron que se les aplicase el trato de economía de mercado. La investigación en sus locales mostró, no obstante, que todos actuaban bajo una significativa influencia del Estado. De hecho, se comprobó que no se cumplían los criterios de la letra c) del apartado 7 del artículo 2 de la Decisión de base en lo referente a la auditoría de cuentas, comercio de trueque y propiedad de los terrenos. Más concretamente, había cinco empresas que no cumplían los criterios del primer guión de la letra c) del apartado 7 del artículo 2, dos empresas que no cumplían los criterios del segundo guión, cuatro empresas que no cumplían los criterios del tercer guión, y tres empresas que no cumplían los criterios del cuarto guión. Por otra parte, todas estas empresas eran total o mayoritariamente propiedad del Estado.

Por dichas razones se llegó a la conclusión de que no podía concederse el trato de economía de mercado a ninguna de estas empresas.

- (14) Se informó de estas conclusiones a las empresas afectadas y a la industria comunitaria y se les dio la posibilidad de presentar comentarios.

## 1.1.2. País análogo

- (15) En virtud de lo dispuesto en el apartado 7 del artículo 2 de la Decisión de base, para determinar el valor normal para las empresas chinas que no actúan en condiciones de economía de mercado, fue necesario seleccionar un país análogo de economía de mercado para realizar el cálculo del valor normal. Para ello el denunciante sugirió Taiwán o México y la Comisión propuso Taiwán. En el plazo especificado en el anuncio de inicio, las empresas chinas se opusieron a este planteamiento y sugirieron utilizar la India en su lugar. Señalaron que la India es un gran productor de acero con características de producción similares a las de China. La India tiene precios de coste comparables a los de China porque, al igual que China, dispone de sus propias minas de carbón y de mineral de hierro.
- (16) Puesto que los productores de Taiwán y México no estuvieron de acuerdo en cooperar, la Comisión tomó en consideración a la India y a Rumania. De estos dos países se estimó que la India era la opción más apropiada, puesto que el mercado interior indio es el de mayor tamaño y se caracteriza por tener un número significativo de productores locales en competencia. Por otra parte, según se expone más detalladamente a continuación, las ventas nacionales de la India eran representativas de las exportaciones de China a la Comunidad, tanto en términos de volumen como en términos de tipos de productos.

## 1.1.3. Determinación del valor normal

- (17) Según lo anteriormente expuesto, el valor normal se determinó sobre la base de los precios del mercado interior del productor exportador indio.
- (18) Según lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 de la Decisión de base, las ventas del productor exportador indio del producto similar en el mercado interior durante el período de investigación se hicieron en cantidad suficiente, puesto que representaron globalmente y por tipo de producto más del 5 % de la cantidad del producto afectado exportado por China a la Comunidad Europea.
- (19) La Comisión evaluó asimismo, para cada tipo de producto, si las ventas indias del producto similar se habían efectuado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 2 de la Decisión de base. Para ello se comparó el coste total de producción por unidad durante el período de investigación con el precio unitario de cada transacción de venta nacional efectuada durante dicho período. Cuando, por tipo de producto, el volumen de ventas en el mercado interior por encima del coste unitario representaba al menos el 80 % de las ventas y si el precio medio ponderado era igual o superior al coste medio ponderado, el valor normal se determinó sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados por la totalidad de las ventas en el mercado interior. En los demás casos, el valor normal se determinó sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados por el resto de las ventas interiores rentables, ya que el volumen de transacciones

rentables no era inferior al 10 % de las ventas. Posteriormente, se calculó un valor normal ponderado por código NC.

## 1.2. India y Rumania

- (20) Para calcular el valor normal, se determinó primero para cada uno de los productores exportadores que prestaron su cooperación si el volumen total de las ventas del producto afectado en el mercado interior era representativo con arreglo a lo dispuesto en 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. Se constató que el volumen de ventas en el mercado interior de todos los productores exportadores que cooperaron representó más del 5 % de las ventas de exportación.
- (21) A continuación se examinó si, para cada productor exportador, las ventas interiores totales de cada tipo de producto constituyeron el 5 % o más del volumen de ventas del mismo tipo exportado a la Comunidad.
- (22) 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.
- (23) Cuando, por tipo de producto, el volumen de ventas en el mercado interior por encima del coste unitario representaba al menos el 80 % de las ventas, y siempre que el precio medio ponderado fuera igual o superior al coste medio ponderado, el valor normal se determinó sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados por todas las ventas en el mercado interior. En los demás casos, el valor normal se determinó sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados por el resto de las ventas interiores rentables, siempre que el volumen de transacciones rentables no superase el 80 % de las ventas, aunque sin ser inferior al 10 %.
- (24) Por lo que respecta a los tipos de producto en que el volumen de ventas interiores fue inferior al 5 % del volumen exportado a la Comunidad, o cuando el volumen de ventas interiores rentables fue inferior al 10 %, las ventas de estos tipos de producto en el mercado interior se consideraron insuficientes a efectos del apartado 4 del artículo 2 de la Decisión de base, por lo que no se tuvieron en cuenta. En tales casos, puesto que no existían ventas interiores representativas de otros fabricantes del país afectado, el valor normal se calculó sobre la base de los costes de fabricación en que incurrió 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. Para cada productor exportador, los gastos de venta, generales y administrativos se basaron en las ventas interiores representativas y el margen de beneficio se basó en las ventas interiores representativas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales.

- (25) En cuanto al productor exportador indio, sus ventas del producto afectado en el mercado interior se dividieron en las llamadas «ventas directas» y «ventas de almacén». Las ventas directas se envían directamente de la planta al cliente independiente mientras que las ventas de almacén se envían a partir de los parques de materiales de una red de sucursales repartidas por toda la India.

Durante la investigación *in situ* se constato que la calidad del producto se deterioraba durante su estancia en los parques de materiales y que se concedía un gran número de descuentos sobre estas ventas por diversas razones, siendo una de las más frecuentes la clasificación como productos de segunda calidad. Asimismo, como estos descuentos se concedieron de diversas maneras, la empresa no pudo identificar las transacciones para las cuales se había concedido un descuento por razones de calidad. Por otra parte, las ventas de exportación fueron únicamente de productos de primera calidad.

Por estas razones se decidió determinar provisionalmente el valor normal sobre la base de las ventas directas, puesto que se comprobó que eran comparables a las ventas de exportación en términos de calidad y se habían realizado ventas en cantidades suficientes.

## 2. Precio de exportación

### 2.1. China

- (26) La investigación mostró que todas las ventas de exportación del producto afectado se efectuaron a clientes independientes en la Comunidad. Por ello los precios de exportación se calcularon con arreglo a lo dispuesto en el apartado 8 del artículo 2 de la Decisión de base, es decir, sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por estos clientes independientes.
- (27) Como la comparación de los datos relativos a las exportaciones a la Comunidad proporcionados por los productores exportadores chinos que prestaban su cooperación y por las estadísticas de Eurostat indicaban que estas exportaciones sólo representaban el 74 % de las exportaciones comunicadas a Eurostat, se llegó a la conclusión de que las ventas restantes deberían determinarse basándose en los datos de Eurostat que se consideraron representativos a tal fin.

### 2.2. India y Rumania

- (28) Cuando las ventas de exportación 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 dichos importadores, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 8 del artículo 2 de la Decisión de base.
- (29) 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, según lo dispuesto en el apartado 9 del artículo 2 de la Decisión de base. Se realizaron ajustes para todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, incluido un margen razonable en concepto de gastos de venta, generales y administra-

tivos, más un margen de beneficio del 5 %, estimado de forma provisional basándose en la información disponible.

## 3. Comparación

- (30) A fin de efectuar una comparación ecuánime, se tuvieron en cuenta, en forma de ajustes, las diferencias alegadas de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 de la Decisión de base y respecto a las cuales se demostró que afectaban a la comparabilidad de los precios. Sobre esta base, se realizaron ajustes con respecto a los descuentos, transporte, seguros, mantenimiento, operaciones de carga y costes accesorios, crédito y comisiones.
- (31) La empresa india solicitó un ajuste en concepto de gravámenes a la importación. Con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 10 de la Decisión de base, se rehusó dicha solicitud puesto 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.

## 4. Margen de dumping

### 4.1. Método general

- (32) De conformidad con lo dispuesto en 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 franco fábrica para el mismo tipo de producto y la misma fase comercial. Por lo que se refiere a la India y a Rumania, la comparación se realizó basándose en los precios franco fábrica y para China en los precios fob.
- (33) Para garantizar la eficacia de las medidas, hubo que determinar un margen de dumping residual para cada país afectado. A este fin, la Comisión comparó, para cada uno de los países afectados, el volumen de importaciones correspondiente a los productores exportadores que prestaron su cooperación con el volumen total de importaciones originarias de los países exportadores, según ha quedado reflejado en las estadísticas de importación de Eurostat. De ello se dedujo que en el caso de la India el grado de cooperación fue elevado (86 %). Así pues, la Comisión consideró apropiado fijar el margen de dumping para las empresas que no cooperaron en el nivel más alto del margen de dumping individual establecido para el productor exportador que prestó su cooperación en el país afectado. Puesto que en el caso de Rumania el volumen de exportación del único productor exportador que cooperó era de sólo el 27 % con respecto a los datos de Eurostat, el margen residual antidumping se fijó en el nivel del margen de dumping trimestral más elevado constatado en ese país para un único tipo de producto vendido en cantidades representativas. Este planteamiento también se consideró necesario para no primar la falta de cooperación e impedir la elusión.

- (34) Los seis productores exportadores chinos reclamaron el trato individual, es decir, la determinación de un margen de dumping individual basado en los precios individuales de exportación de las empresas.

La Comisión verificó si estas empresas disfrutaban de hecho y de derecho del grado necesario de independencia del Estado chino.

Ninguna de las empresas afectadas mostró a satisfacción de la Comisión que cumpliera todos los criterios. No era posible garantizar, en especial, la ausencia de intervención por parte del Estado. Algunas empresas no pudieron demostrar que controlaran plenamente su aprovisionamiento de materias primas e insumos en general. Además, todas las empresas eran total o mayoritariamente propiedad del Estado. Por consiguiente, se decidió no conceder el trato individual a ninguna de estas empresas.

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

4.2. **China** 34,3 %

- (36) Como no les fue concedido el estatuto de economía de mercado ni el trato individual a ninguno de los seis productores exportadores que cooperaron, sus precios de exportación se tuvieron en cuenta junto con los de Eurostat para cubrir las exportaciones totales de China a la Comunidad. Por lo tanto, la comparación sólo pudo hacerse por código aduanero (código NC).

#### 4.3. **India**

- (37) Steel Authority of India Ltd 51,1 %  
Residual 51,1 %

#### 4.4. **Rumania**

- (38) Sidex SA 14,4 %  
Residual 52,6 %

### D. PERJUICIO

#### 1. Definición de la industria de la Comunidad

##### 1.1. Producción comunitaria total

- (39) En la Comunidad, el producto afectado es fabricado por:  
— doce productores que presentaron la denuncia,  
— cinco productores comunitarios que apoyaron la denuncia, y  
— un productor comunitario que no apoyó la denuncia.
- (40) Algunos productores exportadores alegaron que determinados productores comunitarios denunciantes habían importado de los países afectados por el procedimiento productos planos de acero sin alear laminados en caliente durante el período de investigación, por lo que la Comisión investigó si alguno de ellos debía ser excluido de la definición de la producción comunitaria.

Se constató que ninguno de los productores citados había importado por sí mismo el producto en cuestión. No obstante, una empresa comercial perteneciente al

mismo grupo de sociedades que un productor comunitario denunciante había efectuado tales importaciones durante el período de investigación. Se constató que dicha empresa, que compraba acero en el mundo entero y también al productor que pertenece al mismo grupo, que vendía principalmente a terceros países por cuenta propia, actuaba de forma independiente. De hecho, la estructura del grupo al que pertenecen ambas empresas es tal que cada una mantiene su propia contabilidad financiera, presenta informes anuales separados y no tiene ningún acuerdo de transferencia de pérdidas y ganancias con la sociedad de cartera. Asimismo, presentan las declaraciones de impuestos por separado, cada una tiene su propia junta directiva, y las relaciones empresariales con otras empresas del grupo se llevan a cabo en condiciones idénticas a las aplicables a otras empresas con las que no existe ninguna conexión jurídica. Por consiguiente, las citadas adquisiciones del producto no podían afectar a la situación del productor en cuestión, y se consideró que no había argumentos para excluir a ninguno de los fabricantes de los productos planos de acero sin alear laminados en caliente de la definición de producción comunitaria.

- (41) En consecuencia, los dieciocho productores comunitarios de productos planos de acero sin alear laminados en caliente anteriormente mencionados constituyen la producción comunitaria a efectos del apartado 1 del artículo 4 de la Decisión de base.

#### 1.2. Industria de la Comunidad

- (42) De los doce productores que presentaron la denuncia, diez contestaron a los cuestionarios de la Comisión, permitieron realizar investigaciones *in situ* y proporcionaron a la Comisión información adicional cuando ésta se la solicitó, por lo que se considera que han cooperado en la investigación.

Estos diez productores comunitarios son: Aceralia (España), British Steel (Reino Unido), Dillinger (Alemania), GT (Francia), Ilva (Italia), Palini y Bertoli (Italia), Salzgitter (Alemania), Thyssen (Alemania), Trametel (Italia), Voest Alpine (Austria). La contribución de estas empresas a la producción comunitaria total en el período de investigación es superior al 75 %, por lo que representan una parte importante de la producción comunitaria a efectos del apartado 4 del artículo 5 de la Decisión de base, y en adelante se hace referencia a ellas como «la industria de la Comunidad».

- (43) Ocho de estas empresas están plenamente integradas, es decir, producen o compran dentro del grupo al que pertenecen las chapas de acero utilizadas para el laminado del producto afectado. Las otras dos empresas forman parte de las denominadas relaminadoras, que compran las chapas de acero en el mercado libre para fabricar el producto en cuestión.

A efectos de las conclusiones provisionales, las investigaciones *in situ* se efectuaron en los locales de siete productores denunciantes. La producción total de estas siete empresas supuso aproximadamente el 80 % de la producción total de la industria de la Comunidad.

### 1.3. Otros productores comunitarios

- (44) Los otros dos productores denunciados, cuya producción representaba menos del 2 % de la producción total de los doce productores denunciados, no contestaron a los cuestionarios de la Comisión, por lo que se consideró que no habían cooperado en la investigación en curso y que, por lo tanto, no formaban parte de la industria de la Comunidad.

De los otros seis productores, uno de los que apoyaba la denuncia contestó parcialmente a los cuestionarios de la Comisión y permitió en principio investigaciones *in situ*, mientras que las otras cinco empresas no contestaron en absoluto a los cuestionarios de la Comisión.

En adelante se hace referencia a estas ocho empresas como «otros productores comunitarios».

### 2. Consumo

- (45) El consumo comunitario se calculó sobre la base del volumen acumulado de las ventas destinadas al mercado comunitario por la industria de la Comunidad y por los otros productores comunitarios, así como sobre el volumen total de las importaciones.

El volumen de ventas de los otros productores comunitarios se calculó sobre la base de la información contenida en la denuncia y de la respuesta al cuestionario de la Comisión presentado por el otro productor mencionado en el considerando 44. Las importaciones se evaluaron sobre la base de los datos obtenidos de Eurostat o contenidos en la respuesta al cuestionario de la Comisión destinado a los productores exportadores.

- (46) Sobre dicha base, el consumo comunitario expresado en toneladas/mes evolucionó de 573 097 en 1995 a 522 349 en 1996, 558 569 en 1997 y 604 929 en el período de investigación.

En 1995, el mercado comunitario para el producto afectado se caracterizó por una fuerte demanda y un nivel sostenido de precios. En 1996, el consumo disminuyó un 8,9 %, aumentando después un 10,7 % en 1997 y un 7,9 % adicional en el período de investigación, alcanzando así un nivel superior al registrado en 1995 (+ 5,2 %).

En cuanto al consumo durante el período de investigación, dicha investigación ha mostrado que éste era especialmente elevado en el primer semestre de 1998, tanto si se compara con el mismo período de 1997 como con el segundo semestre de 1998. En concreto, el consumo

aparente semestral expresado en toneladas/mes evolucionó como sigue: 577 795 en el segundo semestre de 1997, 660 000 en el primer semestre de 1998, 571 000 en el segundo semestre de 1998.

### 3. Importaciones procedentes de los países afectados

#### 3.1. Acumulación

- (47) Las autoridades rumanas y algunos productores exportadores alegaron que sus importaciones no deberían acumularse con las de los demás países sujetos al procedimiento, puesto que ni el nivel de precios ni las tendencias en el volumen de ventas eran similares. En concreto, el productor exportador rumano alegó que sus exportaciones a la Comunidad disminuyeron durante el período de investigación.

- (48) Habiendo examinado atentamente estas alegaciones y teniendo en cuenta las condiciones fijadas en el apartado 4 del artículo 3 de la Decisión de base, la Comisión recuerda que los márgenes de dumping constatados con respecto a China, la India y Rumania eran respectivamente del 34,3 %, el 51,1 % y el 52,6 %, es decir, muy superiores al nivel mínimo.

Por otra parte, entre 1995 y el período de investigación, todas las importaciones procedentes de los tres países afectados registraron una tendencia al alza, y, sobre todo, representaron una cuota importante del mercado comunitario. Efectivamente, a pesar de un ligero descenso durante el período de investigación, el volumen de importaciones procedentes de cada uno de los tres países y las cuotas de mercado correspondientes constataadas durante el período de investigación estuvieron muy por encima del nivel mínimo. Además, los precios de estas importaciones eran todos equiparables.

Por último, el análisis de la Comisión reveló que los productos afectados importados de los países investigados eran totalmente intercambiables entre sí y con los de los productos fabricados y vendidos por la industria de la Comunidad. Igualmente, todos los productos importados se vendieron aplicando políticas similares de fijación de precios a los mismos clientes.

Se concluyó por ello que, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 3 de la Decisión de base, era apropiada una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de China, la India y Rumania.

### 3.2. Volúmenes, cuotas de mercado y precios

- (49) Los datos sobre volúmenes, cuotas de mercado y precios se han extraído de las estadísticas de importaciones de Eurostat y de las respuestas a los cuestionarios de la Comisión:

Importaciones totales a partir de los países afectados	1995	1996	1997	Período de investigación (enero 1998-marzo 1999)
Volumen en toneladas/mes	49 709	53 374	61 243	80 045
Cuota de mercado en %	8,7	10,2	11	13,6
Precio medio en ecus/t	288	298	315	321

Durante el período considerado, el volumen acumulado de las importaciones objeto de dumping aumentó en más del 66 %, aumentando las correspondientes cuotas de mercado acumuladas en un 4,9 % durante dicho período. Los precios aumentaron en un 10,1 % en el mismo período, llegando a 321 euros/tonelada.

Por semestres, los volúmenes (expresados en toneladas/mes) y los precios (expresados en ecus/tonelada) de las importaciones acumuladas objeto de dumping evolucionaron como sigue:

	1995 01-06	1995 07-12	1996 01-06	1996 07-12	1997 01-06	1997 07-12	1998 01-06	1998 07-12	1999 01-03
Volumen	46 313	53 105	62 904	43 843	52 392	70 095	116 754	66 190	45 656
Precio	267	305	307	286	296	330	340	311	249

### 3.3. Subcotización de precios

- (50) A efectos de determinar la subcotización de precios, la Comisión analizó los datos relativos correspondientes al período de investigación. Teniendo en cuenta la amplia gama de productos planos laminados en caliente investigados, el producto afectado vendido por la industria de la Comunidad e importado de los países exportadores se clasificó en categorías, según tres criterios: anchura, grosor y calidad del acero.

Seguidamente se hizo una comparación trimestral entre la media ponderada del precio de venta de los productos importados por categoría y la media ponderada del precio de venta de la industria de la Comunidad para la misma categoría. Los precios utilizados fueron los facturados al primer cliente independiente, excluyendo descuentos y, en su caso, ajustados en términos de costes de transporte al precio franco fábrica en el caso de los productos de la industria de la Comunidad y al precio cif en la frontera de la Comunidad, previo pago de los derechos de aduana, en el caso de los productos importados. Se ajustaron además los precios de importación para incluir los costes de despacho de aduana y los costes posteriores a la importación. Estos últimos se determinaron sobre la base de los resultados de la investigación relativa a los importadores independientes.

- (51) Se constató que los niveles de subcotización de precios eran los siguientes:

#### India:

— Steel Authorit of India Ltd 12,6 %

China: 15,4 %

#### Rumania:

— Sidex 11,4 %

— Otros 19,0 %

## 4. Situación de la industria de la Comunidad

### 4.1. Producción

- (52) Durante el período examinado, la producción (expresada en toneladas/mes) permaneció casi estable, disminuyendo ligeramente de 407 320 en 1995 a 397 647 en 1996, llegando a un nivel máximo de 428 761 en 1997

y disminuyendo de nuevo en un 6,7 % para situarse en 400 015 en el período de investigación.

### 4.2. Capacidad e índice de utilización de la capacidad de todos los productos planos laminados en caliente (producto afectado y otros productos siderúrgicos)

- (53) Habida cuenta de que las instalaciones de producción utilizadas para la fabricación del producto afectado también se utilizan para la producción de una amplia variedad de placas laminadas en caliente no afectadas por este procedimiento, no era posible ni significativo determinar la capacidad ni la utilización de la misma en cifras específicas para el producto afectado.

Por consiguiente, se tomaron en consideración la producción y las capacidades declaradas a la Comisión respecto a todos los productos planos laminados en caliente (producto afectado y otros productos siderúrgicos) en el ámbito del Tratado CECA. Los otros productos siderúrgicos suponen aproximadamente el 25 % de la producción total y se destinan a diversos mercados de tamaño importante no sujetos a las mismas condiciones que se aplican en el mercado del producto afectado. La información anual se hallaba únicamente disponible hasta 1998.

- (54) La evolución del índice de utilización de la capacidad (cociente entre la producción y la capacidad) registró un aumento significativo entre 1996 y 1997, pasando del 71,6 al 80,8 %, con un nivel mantenido en el 80,3 % en 1998.

- (55) Por otra parte, como la industria del acero requiere una alta proporción de capital, los productores necesitan mantener un nivel de utilización de la capacidad lo más elevado posible para reducir los efectos de los elevados costes fijos. Ocho de los diez productores que constituyen la industria de la Comunidad están integrados. La mayor parte del acero que utilizan se produce en hornos altos, un proceso que no puede adaptarse fácilmente a las fluctuaciones del mercado. En cualquier caso, el índice de utilización de la capacidad logrado en 1997 y 1998 no puede considerarse alto para una industria de este tipo, y está claro que la industria de la Comunidad dispuso de grandes reservas de capacidad en el «período examinado».

#### 4.3. Existencias

- (56) Las existencias de cierre de la industria de la Comunidad disminuyeron de 559 293 toneladas en 1995 a 549 598 toneladas en 1996 y 535 812 toneladas en 1997. Durante el período de investigación, aumentaron considerablemente, alcanzando un nivel de 565 697 toneladas en 1998 y de 568 890 toneladas a finales de marzo de 1999.

#### 4.4. Volumen de ventas en la Comunidad y cuotas de mercado correspondientes

- (57) El volumen de ventas en el mercado comunitario, expresado en toneladas/mes, descendió de 340 757 en 1995 a 315 323 en 1996, aumentando seguidamente a 344 855 en 1997, paralelamente a la evolución del consumo. Sin embargo, durante el período de investigación, aumentó en un 2 % para alcanzar un nivel de 337 841, mientras que el consumo creció en un 7,9 % en el mismo período. Entre 1995 y el período de investigación, esto representa una reducción global del 0,9 % en las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, en tanto que el consumo creció en un 5,2 %.
- (58) La correspondiente cuota de mercado de la industria de la Comunidad aumentó de forma regular durante los primeros tres años del período examinado, desde un 59,5 % en 1995 hasta un 60,4 % en 1996 y un 61,7 % en 1997, antes de bajar en el período de investigación un 5,9 %, alcanzando una cuota del 55,8 %. Ello supone una pérdida global de la cuota de mercado del 3,7 % entre 1995 y el período de investigación, en tanto que, según se ha dicho anteriormente, las importaciones objeto de dumping aumentaron su cuota de mercado en un 4,9 %.

#### 4.5. Precios medios de venta en la Comunidad y rentabilidad

- (59) Quedó de manifiesto durante la investigación que un análisis de los precios y de la rentabilidad de la industria de la Comunidad limitado al período de investigación en su conjunto (un período de quince meses) llevaba a conclusiones incorrectas, ya que el mercado comunitario experimentó cambios pronunciados durante ese período.

Por consiguiente, para evaluar la evolución de los precios de venta en la Comunidad y la correspondiente rentabilidad, los datos se analizaron en primer lugar anualmente, entre 1995 y el período de investigación en su conjunto; a continuación sobre una base semestral entre 1995 y el período de investigación y finalmente por trimestres durante el período de investigación.

##### 4.5.1. Análisis por años

- (60) Los precios medios ponderados (expresados en ecus/tonelada) descendieron ligeramente de 381 en 1995, a 367 en 1996, y 366 en 1997, y aumentaron a 382 en el período de investigación, al nivel de 1995.

- (61) Sobre la misma base anual, la rentabilidad descendió del 13,3 % en 1995 al 6,4 % en 1996 y al 6,1 % en 1997, subiendo al 8,5 % en el período de investigación, sin llegar a alcanzar su nivel de 1995.

##### 4.5.2. Análisis semestral

- (62) Se realizó un análisis semestral de los precios medios ponderados y la rentabilidad durante los años 1995 a 1998 y durante los seis últimos meses del período de investigación, lo que corresponde al período del cuarto trimestre 1998 al primer trimestre de 1999.
- (63) Por lo que se refiere a los precios medios ponderados de la industria de la Comunidad, se constató que entre 1995 y 1997 los precios fluctuaron alrededor de una media de 378 ecus/tonelada, con una oscilación máxima del 9 %.

En el primer semestre de 1998 se alcanzó un nivel excepcionalmente alto de 412 ecus/tonelada, seguido de un fuerte descenso a 384 ecus/tonelada en el segundo semestre de 1998 y a 332 ecus/tonelada en los últimos seis meses del período de investigación.

- (64) Durante el mismo período la rentabilidad siguió tendencias similares, oscilando desde un mínimo de + 2,7 % en el segundo semestre de 1996 a un máximo del 15 % en el primer semestre de 1998. En los últimos seis meses del período de investigación la industria de la Comunidad sufrió pérdidas de - 4,3 %.

##### 4.5.3. Análisis trimestral del período de investigación

- (65) Los precios medios ponderados y la rentabilidad en el período de investigación también se analizaron por trimestres.
- (66) Durante los tres primeros trimestres de 1998 los elevados precios registrados para los productos comunitarios permitieron beneficios superiores al 13 %, un nivel solamente logrado en 1995, cuando el mercado se caracterizó por niveles muy altos de demanda y precios igualmente elevados.

Sin embargo, durante el tercer trimestre y, aun más, durante el cuarto trimestre de 1998, los precios empezaron a bajar bruscamente hasta 361 ecus/tonelada, un nivel considerablemente inferior al de 378 ecus/tonelada registrado durante el período comprendido entre 1995 y 1998. En el primer trimestre de 1999 los precios descendieron otro 15,5 % con respecto a los precios del cuarto trimestre de 1998. La comparación de los precios del primer trimestre de 1998 con los del primer trimestre de 1999 muestra una disminución de más del 25 %.

Paralelamente, la rentabilidad disminuyó un 9,7 % entre el tercer y el cuarto trimestres de 1998 y en un 11,6 % adicional en el primer trimestre de 1999. La rentabilidad del primer trimestre de 1998 con respecto al primer trimestre de 1999 muestra un descenso superior al 22,1 %.

En el siguiente cuadro se detallan los datos trimestrales relativos a precios y rentabilidad:

	I/1998	II/1998	III/1998	IV/1998	I/1999
Precios en ecus/t	407	417	406	361	305
Rentabilidad en %	+ 14,1	+ 15,9	+ 13,3	+ 3,6	- 8

#### 4.6. Empleo

- (67) El empleo descendió de 6 943 personas en 1995 a 6 708 en 1996, 6 290 en 1997 y 6 008 en el período de investigación, lo que supone una reducción global superior al 13 %.

#### 4.7. Conclusión sobre el perjuicio

- (68) La investigación ha demostrado que la industria de la Comunidad estaba sometida a una importante subcotización de precios de las importaciones objeto de dumping, las cuales aumentaron sustancialmente tanto en volumen como en cuota de mercado.

Al mismo tiempo, con un mercado que había crecido considerablemente desde 1996, y a pesar de las reservas de capacidad disponibles, la industria de la Comunidad no pudo aumentar su producción entre 1997 y el período de investigación. Por el contrario, se vio forzada a reducir su producción y a aumentar el nivel de existencias.

Entre 1995 y el período de investigación, el volumen de las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario se mantuvo prácticamente estable, mientras que el consumo aumentaba en más de un 5 %. Entre 1997 y el período de investigación, el volumen de ventas disminuyó en un 2 %, mientras que el consumo creció más de un 7,9 %. Esto llevó a una reducción global de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad en el período considerado (- 3,7 %). Entre 1997 y el período de investigación, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad cayó un 5,9 %.

Hasta mediados de 1998, debido sobre todo a la fuerte demanda, la industria de la Comunidad disfrutó de precios altos y elevados beneficios. Posteriormente, sin embargo, y en especial en el cuarto trimestre de 1998 y el primero de 1999, es decir, en los últimos seis meses del período de investigación, la situación de la industria de la Comunidad se deterioró notablemente, en especial en cuanto a precios y resultados financieros. En este período los precios experimentaron una fuerte caída de alrededor del 18 % por debajo del precio medio registrado durante el trimestre anterior, siendo resultados financieros deficitarios (- 4,3 %). En el primer trimestre de 1999 los precios bajaron un 25 % con respecto a los precios del primer trimestre de 1998 y los resultados financieros sufrieron un deterioro de aproximadamente - 8 %.

Habida cuenta del análisis precedente, debe concluirse provisionalmente que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante a efectos del apartado 1 del artículo 3 de la Decisión de base.

#### E. CAUSALIDAD

##### 1. Introducción

- (69) Con arreglo a lo dispuesto en los apartados 6 y 7 del artículo 3 de la Decisión de base, la Comisión examinó si el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad había sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de la India, China y Rumania, examinando asimismo otros factores conocidos para asegurarse de que el perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.
- (70) En cualquier análisis del mercado siderúrgico hay que tener en cuenta que el acero es un producto primario importante y que su precio básico, que se publica en medios de comunicación especializados, es conocido por todos los operadores de mercado. El producto afectado por esta investigación, ya sea fabricado o vendido por la industria de la Comunidad o importado de los países en cuestión, es por ello sumamente sensible al nivel de los precios, y las fluctuaciones de precio se transmiten rápidamente en todo el mercado.
- (71) Conviene asimismo recordar que el mercado del producto afectado por esta investigación se rige por los pedidos, por cuanto la fabricación de una gama de productos que difieren ampliamente entre sí en calidad, ancho y grosor necesariamente exige que se lleve a cabo según sea la demanda. Por ello, sólo teniendo en cuenta un cierto período de tiempo puede evaluarse el impacto de cualquier factor, incluido el dumping, sobre las ventas en la Comunidad por la industria comunitaria.

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

###### 2.1. Volumen de las importaciones objeto de dumping

- (72) En 1995 se importaron 49 709 toneladas/mes de los tres países afectados, lo que supuso alrededor del 38 % de las importaciones totales en la Comunidad. El tonelaje de importaciones objeto de dumping aumentó considerablemente en los siguientes años (+ 7,3 % de 1995 a 1996, + 14,7 % de 1996 a 1997, + 34,4 % desde 1997 hasta el período de investigación). En este último período, las importaciones objeto de dumping representaron más del 47,5 % de las importaciones totales.
- (73) El volumen de las importaciones objeto de dumping también se analizó por semestres, tanto en términos absolutos como comparándolo con la producción de la industria de la Comunidad.

(74) Desde un nivel de 52 392 toneladas/mes en el primer semestre de 1997 el volumen de las importaciones objeto de dumping aumentó considerablemente hasta 70 045 toneladas/mes en el segundo semestre de 1997, alcanzando una cifra máxima de 116 754 toneladas/mes en el primer semestre de 1998 (es decir, más del doble que en el primer semestre de 1997). En el segundo semestre de 1998, las importaciones cayeron a 66 190 toneladas/mes, un nivel todavía muy por encima de la media registrada en el período comprendido entre 1995 y el primer semestre de 1997, disminuyendo nuevamente en el primer trimestre de 1999 para bajar a 45 656 toneladas/mes, un nivel próximo al volumen importado entre 1995 y principios de 1997.

(75) La comparación del volumen de las importaciones objeto de dumping con la producción de la industria de la Comunidad muestra una relación entre las importaciones procedentes de los tres países afectados y la producción media total de la industria de la Comunidad, relación que varía entre un 11 % para el segundo semestre de 1996 y un 16,5 % para el segundo semestre de 1998, exceptuados los primeros seis meses del período de investigación, en que las importaciones representaron más del 29,2 % de la producción media total de la industria de la Comunidad.

(76) Comparado con el consumo, que fue de un promedio de alrededor de 570 000 toneladas/mes entre 1995 y 1997, el nivel de las importaciones objeto de dumping en el primer semestre de 1998, que fue de 116 754 toneladas/mes, era 46 000 toneladas/mes más elevado que la cifra correspondiente a los seis meses anteriores, lo que supone una penetración adicional excepcional de más del 8,5 % del mercado. Estas importaciones alimentaron un consumo aparente especialmente elevado durante ese mismo período. Sin embargo, durante el período de investigación restante, cuando se hizo evidente que los usuarios no podían absorber este aumento del consumo aparente, los precios y ganancias se degradaron de forma notable.

(77) De lo anteriormente expuesto se deduce claramente que el volumen creciente de las importaciones objeto de dumping contribuyó de manera desproporcionada al aumento del consumo aparente, al perder pedidos la industria de la Comunidad y verse forzada a aumentar sus existencias de 535 812 toneladas a finales de 1997 a 565 697 toneladas a finales de 1998 y 568 890 toneladas el 31 de marzo de 1999, y a reducir gradualmente la producción de 428 761 toneladas/mes en 1997 a 400 015 toneladas/mes en el período de investigación.

## 2.2. Precio de las importaciones objeto de dumping

(78) En 1997 la diferencia de los precios de las importaciones objeto de dumping con los de la industria de la Comunidad era del orden de 50 ecus/tonelada. Esta diferencia de precios, sin embargo, ascendió a más de 70 ecus/tonelada en 1998, bajando seguidamente en el primer trimestre de 1999 a unos 56 ecus/tonelada.

El gran incremento del volumen de importaciones en el primer semestre del período de investigación, habida cuenta de que la economía de la industria siderúrgica se mueve con cierto desfase, causó una rápida desestabiliza-

ción del mercado, hundiendo los precios durante el resto del período de investigación. En este contexto, la industria de la Comunidad, para intentar cubrir los costes fijos, se vio obligada a mantener los niveles de producción y a vender a los precios inducidos por el dumping. A consecuencia de ello, en el primer trimestre de 1999 la rentabilidad cayó muy por debajo del punto de equilibrio. La variación de las ganancias durante el período de investigación es notable: de una rentabilidad de ventas superior al 14 % en el primer trimestre de 1998, a una pérdida del 8 % en el primer trimestre 1999, lo que supone una variación de más del 22 %.

## 2.3. Conclusión

(79) Teniendo en cuenta la considerable entrada de importaciones objeto de dumping, en desproporción con lo que, a largo plazo, el mercado sería capaz de absorber, y el consiguiente aumento de la diferencia entre los precios de las importaciones objeto de dumping y los de la industria de la Comunidad, así como el deterioro de la situación de esta última, se concluye que las importaciones objeto de dumping procedentes de China, la India y Rumania causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad, a efectos del apartado 6 del artículo 3 de la Decisión de base.

## 3. Efectos de otros factores

### 3.1. Consumo

(80) La Comisión ha examinado si la evolución del consumo afectó a la situación de la industria de la Comunidad. En este contexto, conviene recordar que, entre 1995 y el período de investigación, el consumo aumentó un 5,2 %, en tanto que las ventas de la industria de la Comunidad disminuyeron ligeramente.

(81) Por ello no puede considerarse que la evolución del consumo haya tenido efecto nocivo alguno sobre la situación de la industria de la Comunidad.

### 3.2. Situación de los otros productores comunitarios

(82) Se tomó asimismo en consideración la situación de los otros productores comunitarios. Conviene recordar que para ello la Comisión disponía de la información incluida en la denuncia, habiéndose obtenido también la cooperación parcial de uno de los otros productores comunitarios.

Basándose en dicha información se calculó la evolución del tonelaje vendido por los otros productores comunitarios, pudiéndose así determinar el consumo y la cuota de mercado durante el período considerado.

(83) El tonelaje vendido por los otros productores comunitarios en el mercado interior, expresado en toneladas por mes, se redujo de 102 778 en 1995 a 91 210 en 1996 y a 65 470 en 1997 y se incrementó a 93 662 en el período de investigación. Las correspondientes cuotas de mercado variaron del 17,9 % en 1995 al 17,5 % en 1996, el 11,8 % en 1997 y el 15,5 % en el período de investigación.

La disminución del tonelaje vendido y de la cuota de mercado registrada entre 1996 y 1997 se debió a la retirada del mercado de un productor comunitario. La reincorporación de este productor en el período de investigación no permitió, sin embargo, a otros productores comunitarios recuperar su cuota de mercado previa, que de hecho bajó un 2,4 % entre 1995 y el período de investigación.

### 3.3. Exceso de oferta

- (84) Algunos productores exportadores de los países afectados alegaron que el mercado en el período de investigación se había caracterizado por el exceso de oferta y de capacidad, siendo éstas las causas de cualquier pérdida de rendimiento que hubiera experimentado la industria comunitaria.

La Comisión efectivamente constató que el mercado se encontraba saturado en el período de investigación y que ello se debía al aumento excepcional de las importaciones objeto de dumping entre 1997 y 1998 (+ 34,4 %). Esto dio lugar a que la industria comunitaria redujese su producción y perdiese cuota de mercado. De hecho, fue el incremento de las importaciones objeto de dumping lo que provocó el exceso de oferta en el mercado, dando lugar a un perjuicio importante para la industria comunitaria.

### 3.4. Comportamiento anticompetitivo de la industria comunitaria

- (85) Algunos de los productores exportadores alegaron que el comportamiento anticompetitivo de la industria de la Comunidad hacía imposible la evaluación del perjuicio, ya que la situación del mercado había sido completamente distorsionada por tal comportamiento.
- (86) Su argumentación hacía referencia en primer lugar a una Decisión de la Comisión (98/247/CECA, de 21 de enero de 1998, asunto relativo al «extra de aleación») que sancionaba el comportamiento anticompetitivo del sector del acero inoxidable. En este contexto, conviene recordar que la presente investigación se refiere a un producto fabricado con acero sin alear, que se destina a un mercado distinto del mercado del acero inoxidable. Este argumento no es por lo tanto pertinente.
- (87) En segundo lugar, alegaron que existía un sistema de intercambio de información utilizado por la asociación comercial alemana de la siderurgia. Esta alegación se basaba en una Decisión de la Comisión, de 26 de noviembre de 1997, relativa un procedimiento de aplicación del artículo 65 del Tratado CECA (asunto Wirtschaftsvereinigung Stahl). En dicha Decisión, la Comisión concluía que, aunque el sistema de intercambio de información en cuestión infringía las normas de la competencia, no había sido puesto en práctica por las partes interesadas tras la carta de advertencia que la Comisión les envió el 8 de julio de 1996. Teniendo en cuenta el tiempo transcurrido (dos años antes del período de investigación) y el hecho de que en la presente investigación no se aportó ninguna información documentada o fundamentada que contradijese las anteriores conclusiones de la Comisión, puede concluirse que este segundo argumento tampoco es pertinente.

### 3.5. Importaciones procedentes de otros terceros países

- (88) La Comisión también analizó el efecto en la situación de la industria de la Comunidad de las importaciones procedentes de otros países no objeto de la presente investigación. Algunos productores exportadores sostuvieron que Polonia, la República Checa, la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bulgaria y Ucrania causaban un perjuicio a la industria de la Comunidad y que cualquier medida impuesta únicamente sobre las importaciones procedentes de la India, China y Rumania sería discriminatoria.

#### 3.5.1. Importaciones procedentes de otros terceros países consideradas en conjunto

- (89) El volumen de tales importaciones de terceros países y las cuotas de mercado correspondientes se incrementaron durante el período examinado, pasando del 13,9 % en 1995 al 15,1 % durante el período de investigación. Sin embargo, entre 1997 y el período de investigación, en el momento en que el máximo volumen de importaciones a precio de dumping procedentes de los países objeto de la investigación penetró en el mercado comunitario, incrementando su cuota de mercado un 2,3 %, la cuota de mercado de las demás importaciones disminuyó un 0,4 %.
- (90) Durante el período considerado, el precio de las demás importaciones se mantuvo casi estable, variando entre 306 ecus/tonelada en 1996 y 325 ecus/tonelada en el período de investigación. En 1997, el precio de las importaciones objeto de dumping, que se había incrementado progresivamente desde 1995, alcanzó el nivel de los precios de otros terceros países en ese período (313 frente a 315 ecus tonelada). Sin embargo, en el período de investigación, el precio de las importaciones objeto de dumping volvió a disminuir, subcotizando así el precio de otras importaciones (317 frente a 325 ecus tonelada).
- (91) Con respecto a las importaciones originarias de países individuales, se determinó lo siguiente:

#### 3.5.2. Polonia y la República Checa

- (92) El volumen de las importaciones procedentes de Polonia disminuyó un 24,5 % entre 1995 y el período de investigación, y las importaciones procedentes de la República Checa aumentaron, pasando de 16 234 toneladas/mes en 1995 a 25 175 toneladas/mes en 1997, tras lo cual se descendieron bruscamente hasta 19 955 toneladas/mes en el período de investigación. En el último período, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Polonia y la República Checa fueron respectivamente el 1,8 y el 3,3 %, con precios inferiores a los de la industria de la Comunidad, pero más elevados que los de las importaciones objeto de dumping.

#### 3.5.3. Antigua República Yugoslava de Macedonia

- (93) Sobre la base de la información disponible de Eurostat, la Antigua República Yugoslava de Macedonia aumentó sus exportaciones a la Comunidad durante el período considerado. En el período de investigación, su cuota de mercado fue del 1,9 % y sus precios fueron más bajos que los de la industria de la Comunidad, pero más elevados que los de las importaciones objeto de dumping.

#### 3.5.4. Bulgaria y Ucrania

- (94) Las exportaciones de Bulgaria disminuyeron entre 1995 y el período de investigación, mientras que las de Ucrania aumentaron regularmente durante el mismo período. Sus cuotas de mercado respectivas fueron del 2 y el 1,5 % en el período de investigación, mientras que sus precios siguieron siendo inferiores a los de los productores comunitarios y se mantuvieron a un nivel similar al de las importaciones objeto de dumping.

#### 3.5.5. Cuota de mercado acumulada de Polonia, la República Checa, la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bulgaria y Ucrania

- (95) La cuota de mercado acumulada de Polonia, la República Checa, la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bulgaria y Ucrania alcanzó un máximo del 12,6 % en 1997. Sin embargo, disminuyó un 2,1 % en el período de investigación, alcanzando así un nivel del 10,5 %.

#### 3.5.6. Conclusión

- (96) Basándose en el análisis anteriormente mencionado, no puede excluirse que las importaciones procedentes de Polonia, la República Checa, la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bulgaria y Ucrania puedan haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. No obstante, ello no es suficiente por sí solo para romper el nexo causal entre las importaciones a precios de dumping objeto de esta investigación y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, particularmente si se tiene en cuenta que los márgenes de dumping eran considerables, al igual que las cantidades de estas importaciones durante el período considerado, que consiguieron una cuota de mercado del 13,3 % en el período de investigación.

#### 3.6. Actividad de exportación de la industria de la Comunidad

- (97) Durante el período considerado, las exportaciones de la industria de la Comunidad supusieron una media del 20 % de sus ventas totales. Las exportaciones expresadas en toneladas/mes se incrementaron, pasando de 62 548 en 1995 a 83 132 en 1996 y a 85 055 en 1997, tras lo cual se redujeron a 59 969 durante el período de investigación.

Durante el mismo período, los precios de exportación expresados en ecus/tonelada pasaron de 390 en 1995 a 347 en 1996, a 379 en 1998 y a 412 en el período de investigación, es decir, siempre fueron superiores, excepto en 1996, a los precios del mercado comunitario.

- (98) No obstante, el análisis de los datos semestrales disponibles, en 1997 y en el período de investigación, muestra que la diferencia entre los precios comunitarios y de exportación de la industria de la Comunidad aumentó progresivamente durante el período.
- (99) Aunque los precios de exportación se redujeron en el período de investigación, disminuyeron en una proporción mucho menor que los precios comunitarios. En el primer trimestre de 1999, los precios de exportación estaban todavía a un nivel de 370 ecus/tonelada, un

nivel vecino al precio comunitario medio observado entre 1995 y 1998 (378 ecus/tonelada), que todavía permitió lograr beneficios a la industria de la Comunidad.

A pesar de un descenso de los volúmenes, las exportaciones de la industria de la Comunidad siguieron efectuándose a precios relativamente estables durante el período de investigación.

Por lo tanto, basándose en lo anteriormente mencionado, se concluye que el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad no fue causado por su actividad de exportación.

#### 3.7. Situación del mercado mundial

- (100) Algunos productores exportadores sostuvieron que la inestabilidad global del mercado siderúrgico mundial en 1998 fue la principal causa de cualquier disminución del rendimiento de la industria de la Comunidad. En especial, se alegó que la crisis asiática había desorganizado el comercio internacional, convirtiéndose antiguos países importadores netos en exportadores netos. Ello trajo consigo una oferta general excesiva, con la consiguiente caída de los precios.
- (101) Se recuerda que la industria siderúrgica utiliza intensivamente capital, y los cambios de demanda producen a menudo rápidos cambios en los modelos geográficos de las ventas de una región. Los productores de acero intentan mantener índices altos de utilización de la capacidad y cuando los niveles de demanda de una parte del mercado mundial no lo permiten, los productores tienden a incrementar las ventas a otras partes del mundo para lograr los niveles deseados de producción. Al haberse desarrollado considerablemente el comercio siderúrgico internacional, los rápidos cambios en las cantidades objeto de comercio traen consigo movimientos igualmente rápidos en los niveles de precios. Por lo tanto, no se discute que las fluctuaciones de los precios mundiales y la excesiva oferta general, especialmente en 1998, influenciaran al mercado comunitario por lo que respecta a los planos laminados en caliente y tuvieran un efecto negativo en la situación de la industria de la Comunidad. De hecho, tales efectos negativos se produjeron a escala mundial y no se limitaron al mercado comunitario.

Con todo, ello no explica la abrupta bajada de los precios y la consiguiente caída de la rentabilidad sufrida por la industria de la Comunidad por lo que se refiere a sus ventas en la Comunidad. Según lo establecido anteriormente, los precios de la industria de la Comunidad disminuyeron más abruptamente en el período de investigación que sus precios de exportación, con el consiguiente deterioro de la rentabilidad observado en relación con las ventas comunitarias.

Por otra parte, el deterioro de la situación del mercado siderúrgico mundial no puede justificar el aumento de las importaciones procedentes de China, la India y Rumania a precios desleales.

#### 4. Conclusión sobre la causalidad

- (102) No puede excluirse que ciertos factores distintos de las importaciones objeto de dumping, tales como la inestabilidad a nivel internacional del mercado siderúrgico, las importaciones de Polonia, la República Checa, la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bulgaria y Ucrania o el comportamiento de otros productores comunitarios puedan haber contribuido a la difícil situación de la industria de la Comunidad. No obstante, ello no impide que las importaciones de planos de acero sin alear laminados en caliente originarias de la India, de China y de Rumania, consideradas aisladamente, hayan causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Se llega a esta conclusión teniendo en cuenta en particular la pérdida de cuota de mercado, la bajada de los precios y el consiguiente deterioro de la rentabilidad experimentado por la industria de la Comunidad, coincidiendo con el significativo aumento de las cantidades de las importaciones objeto de dumping, que incrementaron su cuota de mercado y subcotizaron constantemente los precios de la industria de la Comunidad.

#### F. INTERÉS COMUNITARIO

##### 1. Observaciones preliminares

- (103) La Comisión también examinó si, a pesar de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, había razones imperativas que llevaran a concluir que no redundaría en interés de la Comunidad imponer medidas en este caso. Por lo tanto, de conformidad con el apartado 1 del artículo 21 de la Decisión de base, se examinó el impacto de las posibles medidas en todas las partes implicadas en el presente procedimiento, así como las consecuencias de tomar o no tomar medidas.
- (104) Con este fin, la Comisión tenía a su disposición las respuestas a sus cuestionarios presentadas por los productores comunitarios y los importadores identificados en la denuncia, o que se dieron a conocer en el curso de la investigación. Por otra parte, al iniciarse el procedimiento se invitó a los productores comunitarios a proporcionar una lista de sus clientes principales en la Comunidad, es decir, los usuarios del producto afectado. Cada uno de estos usuarios recibió posteriormente un cuestionario elaborado especialmente para su actividad. Aunque los cuestionarios se enviaron a un gran número de empresas (alrededor de noventa), se recibieron muy pocas respuestas.
- (105) Finalmente, para completar su análisis, la Comisión examinó los datos presentados en el marco del Tratado CECA, particularmente por lo que se refiere a la importancia de la producción del producto afectado dentro de la actividad siderúrgica total de la industria de la Comunidad. También se consideraron los datos sobre los suministros efectuados por los productores comunitarios en sus mercados nacionales, con objeto de identificar las principales industrias de consumo.

##### 2. Impacto en la industria de la Comunidad y sus actividades vinculadas

- (106) Para recapitular, la industria de la Comunidad está integrada por diez productores, ocho de los cuales son

empresas medianas, pertenecientes a grupos siderúrgicos más amplios, mientras que los dos restantes son pequeñas empresas completamente independientes. Están situadas en seis Estados miembros, Austria, Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido.

La investigación ha mostrado que la industria de la Comunidad se enfrentó a dificultades vinculadas a la afluencia masiva de importaciones objeto de dumping procedentes de los tres países afectados.

A falta de medidas de salvaguardia, la industria de la Comunidad seguiría enfrentándose a la subcotización de precios y la subsiguiente bajada de precios que llevaron a un marcado deterioro de su situación financiera. Se obligaría, por lo tanto, a las empresas a cerrar ciertas líneas de producción, poniendo así en peligro a los grupos siderúrgicos a los que pertenecen. La industria de la Comunidad es un importante consumidor de acero bruto, y cualquier reducción de su producción tiene un impacto negativo directo en las fases anteriores de la producción siderúrgica y, por ende, en la situación del empleo en la Comunidad. Es, pues, vital para el sector siderúrgico que se mantenga la viabilidad de la industria de la Comunidad.

Se espera que la imposición de medidas antidumping restablezca la competencia leal y permita a la industria de la Comunidad beneficiarse de los intensos esfuerzos ya emprendidos para incrementar su eficiencia.

##### 3. Impacto en los usuarios

- (107) Tal como se mencionó anteriormente, la escasez de respuestas a los cuestionarios de los usuarios del producto afectado reveló una falta de interés por el procedimiento.

El análisis de los datos disponibles en el marco del Tratado CECA mostró que los suministros de la industria de la Comunidad se destinan principalmente a los negociantes, que revenden el producto afectado después de efectuar un nuevo cortado. El resto se vende a industrias usuarias tales como, por orden decreciente de importancia en términos de volumen, la construcción naval, la industria de tubos de acero, la elaboración de acero para la construcción o las calderas y otros contenedores de metal.

Las empresas que revenden el producto después de un nuevo cortado se quejaron de los precios desleales practicados por los países exportadores afectados, que llevaron a un grave deterioro de los precios y disminuyeron sus márgenes. Se manifestaron claramente a favor de medidas de salvaguardia que restablecieran la competencia leal.

Otros usuarios no expresaron sus puntos de vista, pero, debido a la sensibilidad de los precios del mercado, es probable que la imposición de medidas traiga consigo un incremento de los precios. Con todo, la naturaleza de estas industrias usuarias es tal que el producto afectado representa una pequeña proporción de sus costes totales, lo que puede explicar su falta de cooperación en el presente procedimiento. Por lo tanto, cualquier aumento en el precio que resulte de imposición de medidas sería marginal para estas industrias.

#### 4. Impacto en los importadores/operadores comerciales

- (108) La Comisión envió cuestionarios a un gran número de importadores (alrededor de veinticinco) de la Comunidad; se recibieron pocas respuestas aprovechables y no se efectuó ningún comentario sobre el impacto en los importadores de posibles medidas de salvaguardia.

En cualquier caso, el producto afectado, que es en general importado por importadores/operadores comerciales especializados en el acero, representa solamente una pequeña proporción de la gama diversa de productos siderúrgicos que manejan. Dado el número de fuentes alternativas de suministro no objeto de medidas antidumping, incluido el producto afectado manufacturado por la industria de la Comunidad, se considera que la imposición de medidas antidumping sólo tendría un impacto mínimo en la situación global de los importadores/operadores comerciales en cuestión.

#### 5. Conclusión sobre el interés comunitario

- (109) Dado el aumento de las importaciones objeto de dumping en el período considerado, y la significativa subcotización de precios constatada, es probable que esta tendencia continúe y que la ausencia de medidas lleve a un mayor deterioro de la situación de la industria comunitaria.

Por otra parte, la imposición de medidas ayudaría a restablecer la competencia leal y permitiría a la industria de la Comunidad restaurar la rentabilidad y limitar la amenaza de cierres y de reducciones del personal.

Por lo que se refiere a las empresas de recortado, la adopción de medidas de salvaguardia llevaría al restablecimiento de márgenes razonables.

Por lo que se refiere a las industrias usuarias y los importadores/operadores comerciales, cualquier incremento esperado de los precios solamente tendría un impacto limitado.

Se concluye, pues, que en las actuales circunstancias no hay razones imperativas por las que no redundaría en interés de la Comunidad imponer medidas.

#### G. DERECHOS PROVISIONALES

- (110) Al haberse 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 provisionales.

##### 1. Nivel de eliminación de perjuicio

- (111) Para determinar el nivel del derecho, se tuvieron 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. Se determinó el necesario

incremento de los precios basándose en una comparación de la media ponderada de los precios de importación, determinados para calcular la subcotización, con el precio no perjudicial de los diversos tipos de chapas cuarto que vende la industria comunitaria en el mercado comunitario.

- (112) Se consideró que el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping perjudicial deberá 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 un margen de beneficio antes de impuestos del 8 % respecto al volumen de ventas constituía 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 se produjera un dumping perjudicial.

Por consiguiente, los niveles de eliminación del perjuicio fueron determinados mediante la comparación entre el precio no perjudicial medio ponderado por categoría de industria de la Comunidad con los precios de venta medios ponderados de los productos importados trimestralmente para la misma categoría. En el caso de Rumania, debido al bajo nivel de cooperación, el margen residual de perjuicio fue calculado por referencia a la categoría de productos que se exportó en cantidades representativas y para la cual se constató el margen más elevado. Dicha diferencia se expresó como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria no despachado de aduana.

País/empresa	Margen de perjuicio (%)
China	13,2
India: SAIL	21,8
Rumania: Sidex	9,6
Otros	18,1

##### 2. Nivel de los derechos provisionales

- (113) Habida cuenta de lo anterior, se considera que debe establecerse un derecho antidumping provisional al nivel del margen de dumping constatado, que no sea superior al margen de perjuicio establecido anteriormente, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 de la Decisión de base.

Los tipos de derecho aplicables al precio franco frontera de la Comunidad, antes del despacho de aduana, serán los siguientes:

País/empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Derecho antidumping propuesto (%)
China	34,3	13,2	13,2
India	51,1	21,8	21,8
— SAIL	51,1	21,8	21,8
Rumania	52,6	18,1	18,1
— Sidex	14,4	9,6	9,6

- (114) El tipo del derecho antidumping para una empresa individual especificado en la presente Decisión se determinó sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. Por lo tanto, refleja la situación constatada durante esa investigación en cuanto a esa empresa. De este modo, este tipo de derecho (contrariamente al derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») es exclusivamente aplicable a las importaciones de productos originarios del país afectado y producidos por la empresa y, en consecuencia, por la persona jurídica concreta mencionada. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte operativa de la presente Decisión con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las específicamente mencionadas, no pueden beneficiarse de este tipo y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (115) Cualquier alegación de que la solicitud de aplicación del tipo del derecho antidumping de esta empresa individual (por ejemplo, como consecuencia de un cambio de denominación de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de ventas) deberá enviarse inmediatamente a la Comisión <sup>(1)</sup> con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa vinculadas a la producción y a las ventas interiores y de exportación asociadas, por ejemplo, con el mencionado cambio de denominación o de las entidades de producción y de ventas. La Comisión, cuando así proceda, tras consultar al Comité consultivo, modificará en consecuencia la Decisión, poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de los tipos de derecho individuales.

#### H. DISPOSICIONES FINALES

- (116) Deberá fijarse un plazo en el cual las partes interesadas puedan dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas. Por otra parte, hay que destacar que todas las conclusiones de la presente Decisión son provisionales y podrán ser reconsideradas a efectos de cualesquiera medidas definitivas que pueda proponer la Comisión.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

#### Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de productos planos de acero sin alear, sin enrollar, simplemente laminados en caliente, sin presentar motivos en relieve, de espesor superior a 10 mm y de anchura superior o igual a 600 mm clasificados en los códigos NC ex 7208 51 30 (código TARIC 7208 51 30\*10), ex 7208 51 50 (código TARIC 7208 51 50\*10), ex 7208 51 91 (código TARIC 7208 51 91\*10) y ex 7208 51 99 (código TARIC 7208 51 99\*10), o de espesor comprendido entre 4,75 mm y 10 mm y de anchura superior o igual a 2 050 mm clasificados en el código NC ex 7208 52 91 (código TARIC 7208 52 91\*10) y originarios de China, la India o Rumania.

2. Los tipos de derecho aplicables al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachados de aduana, para los productos producidos por las siguientes empresas exportadoras, serán los que figuran a continuación:

<sup>(1)</sup> Comisión Europea  
Dirección General de Comercio  
Dirección C  
DM 24 — 8/38  
Rue de la Loi/Wetstraat 200  
B-1049 Bruxelles/Brussel.

País	Empresa	Tipo del derecho antidumping (%)	Código TARIC adicional
China	Todas las empresas	13,2	—
India	Todas las empresas	21,8	—
Rumania	Sidex SA, Smârdan Street 1, 6200 Galati	9,6	A069
	Todas las empresas	18,1	A999

3. Salvo disposición en contrario, serán de aplicación las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe igual al del derecho provisional.

#### Artículo 2

Sin perjuicio del artículo 20 de la Decisión (CE) n° 2277/96/CECA, las partes interesadas podrán solicitar la comunicación de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó la presente Decisión, presentar sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor de la presente Decisión.

De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 de la Decisión (CE) n° 2277/96/CECA, las partes afectadas podrán solicitar ser oídas en relación con el análisis del interés de la Comunidad y podrán formular observaciones sobre la aplicación de la presente Decisión en el plazo de un mes a partir de su entrada en vigor.

#### Artículo 3

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

El artículo 1 de la presente Decisión será aplicable durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 10 de febrero de 2000.

Por la Comisión  
Pascal LAMY  
Miembro de la Comisión