

REGLAMENTO (CE) Nº 287/2009 DE LA COMISIÓN

de 7 de abril de 2009

por el que se impone un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas hojas de aluminio originarias de Armenia, Brasil y la República Popular China

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

escrito y de solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 28 de mayo de 2008, la Comisión recibió una denuncia relativa a la importación de hojas de aluminio originarias de Armenia, Brasil y la República Popular China (en lo sucesivo, «China») presentada por Eurométaux (en lo sucesivo, «el denunciante»), de conformidad con el artículo 5 del Reglamento de base, en nombre de productores que representan una proporción importante, en este caso el 25 %, de la producción comunitaria total de hojas de aluminio.
- (2) La denuncia incluía pruebas del dumping de dicho producto y del importante perjuicio resultante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) El 12 de julio de 2008, se inició el procedimiento mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾.

2. Partes afectadas por el procedimiento

- (4) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores comunitarios que presentaron la denuncia, a los productores exportadores de Armenia, Brasil y China, a los importadores, a los operadores, a los usuarios, a los proveedores y a las asociaciones notoriamente afectados, así como a los representantes de Armenia, Brasil y China. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por

- (5) Para que los productores exportadores de Armenia y China tuvieran la oportunidad de solicitar el trato de economía de mercado («TEM») o el trato individual («TI») si así lo deseaban, la Comisión envió los formularios al productor exportador armenio y a los productores exportadores chinos notoriamente afectados, a las autoridades armenias y chinas, así como a todos los demás productores exportadores chinos que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. El productor exportador armenio y seis productores exportadores chinos, junto con sus empresas comerciales vinculadas, en su caso, solicitaron la concesión del TEM, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, o del TI en caso de que la investigación demostrara que no reunían las condiciones para el TEM.

- (6) Habida cuenta del elevado número de productores exportadores chinos e importadores comunitarios que parece haber, la Comisión indicó en el anuncio de inicio que en esta investigación podría aplicarse el muestreo para la determinación del dumping y del perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.

- (7) Para que la Comisión pudiera decidir si el muestreo era necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores exportadores chinos y a todos los importadores de la Comunidad que se dieran a conocer a la Comisión y que proporcionaran, tal como se especifica en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto en cuestión durante el período comprendido entre el 1 de julio de 2007 y el 30 de junio de 2008.

- (8) Seis productores exportadores chinos respondieron al ejercicio de muestreo, aunque una empresa decidió no seguir cooperando con la investigación en las primeras fases, por lo que quedaron solo cinco productores exportadores. Por lo tanto, el muestreo dejó de ser necesario y se informó a todas las partes de que no se seleccionaría una muestra.

- (9) Ocho importadores/usuarios respondieron al ejercicio de muestreo. Por lo tanto, no fue necesario continuar con el mismo y se informó a todas las partes de que no se seleccionaría una muestra.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO C 177 de 12.7.2008, p. 13.

- (10) Se enviaron cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas de un productor exportador de Armenia, cinco de China y uno de Brasil, y de un productor del país análogo, Turquía. Se recibieron asimismo respuestas completas a los cuestionarios de seis productores de la Comunidad y ocho importadores/usuarios cooperaron enviando las respuestas de un cuestionario. Ninguno de los usuarios finales comunicó a la Comisión ninguna otra información ni se dio a conocer durante la investigación.
- (11) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación provisional de la existencia de dumping, del perjuicio derivado y del interés de la Comunidad, y llevó a cabo inspecciones en las instalaciones de las siguientes empresas:
- a) **productores comunitarios**
- Alcomet PLC, Shumen, Bulgaria,
 - Symetal Aluminium Foil Industry S.A./Elval Hellenic Aluminium Industry SA Mandra Attikis, Grecia;
- b) **productores exportadores de la República Popular China**
- Alcoa (Shanghai) Aluminium Products Co., Ltd, Shanghai y Alcoa (Bohai) Aluminium Industries Co., Ltd, Hebei,
 - North China Aluminium Co., Ltd, Hebei («North China»),
 - Shandong Loften Aluminium Foil Co., Ltd, Shandong («Shandong»),
 - Zhenjiang Dinsheng Aluminium Industries Joint-Stock Limited Company, Jiangsu;
- c) **productor exportador de Armenia**
- Closed Joint Stock Company «Rusal-Armenal», Yerevan («Armenal») e importadores relacionados de Suiza y Rusia Rual Foil Limited, Rual Trade Limited, RTI Limited, Rusal Europe Limited y Rusal Marketing Limited;
- d) **productor exportador de Brasil**
- Companhia Brasileira de Alumínio, São Paulo;
- e) **importadores/usuarios comunitarios no vinculados**
- Coutinho Caro + Co. International Trading GmbH, Hamburgo, Alemania,
 - Fora Folienfabrik GmbH, Radolfzell, Alemania,
 - ITS Foil, Film and Paper Products bv, Apeldoorn, Países Bajos,
 - Groupe Sphere, París, Francia.
- (12) Puesto que era necesario determinar un valor normal para los productores exportadores a los que no se podía conceder el TEM, se efectuó una inspección para determinar el valor normal con arreglo a los datos de Turquía como país análogo, en los locales de la siguiente empresa:
- f) **productor de Turquía**
- Assan Demir ve Sac Sanayi A.Ş, Tuzla (ahora Assan Alüminyum Sanayi ve Ticaret A.Ş.).
- ### 3. Período de investigación y período considerado
- (13) El período de investigación sobre el dumping y el perjuicio fue del 1 de julio de 2007 al 30 de junio de 2008 («el período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde el 1 de enero de 2005 hasta el final del período de investigación («el período considerado»).
- #### B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR
- ##### 1. Producto afectado
- (14) En el anuncio de inicio, el producto afectado se definía como hoja de aluminio de grosor no inferior a 0,008 mm ni superior a 0,018 mm, sin soporte, simplemente laminado, presentado en rollos de anchura no superior a 650 mm, originario de Armenia, Brasil y la República Popular China normalmente declarado con el código NC ex 7607 11 10 en el momento en que se inició el procedimiento.
- (15) La investigación reveló que la anterior descripción del producto incluía diversos productos, y en especial los denominados rollos «gigantes» y rollos «de consumo». Las diferencias entre los rollos gigantes y los de consumo son fundamentalmente de peso (normalmente los rollos gigantes pesan al menos 150 kg). De ahí la necesidad de rebobinar la hoja de aluminio para transformarla en un producto de consumo que permita su utilización para envolver y para otras aplicaciones domésticas.

(16) El código NC ex 7607 11 10 mencionado en el anuncio de inicio se dividió en enero de 2009 en dos códigos: ex 7607 11 11 (hoja de aluminio de un grosor inferior a 0,021 mm que pese 10 kg o menos para los rollos de consumo) y ex 7607 11 19 (igual, pero que pese más de 10 kg para los rollos gigantes). El código NC hace referencia al peso del rollo de hoja de aluminio que es sinónimo al rollo de hoja de aluminio que figura en la descripción del producto original. Ambos se refieren a la hoja de aluminio propiamente dicha que va enrollada a un rollo en un soporte.

(17) La industria transformadora de la Comunidad, es decir los «bobinadores», alegó que el producto afectado también debería incluir los rollos de consumo, porque si las medidas se imponen solamente sobre las importaciones de hoja de aluminio que pese más de 10 kg, podría dar lugar a exportaciones de los productos transformados, es decir hoja de aluminio que pese menos de 10 kg. La operación de bobinado tendría lugar en los países exportadores y no en los países comunitarios, por lo que los «bobinadores» comunitarios se verían seriamente perjudicados. Este asunto se aborda más adelante en los considerandos 150 a 162.

(18) La hoja de aluminio se fabrica laminando lingotes o bobinas de hojas de aluminio hasta alcanzar el grosor deseado. Una vez laminadas, las hojas se recuecen mediante un proceso térmico para hacerlas flexibles a fin de disponerlas en rollos de una anchura no superior a 650 mm. La dimensión del rollo es determinante para su uso, ya que los usuarios de la hoja (los «rebobinadores» o «bobinadores») la disponen en rollos más pequeños destinados a la venta al por menor.

(19) A la vista de las consideraciones anteriores, se concluye que el producto afectado es hoja de aluminio de grosor no inferior a 0,008 mm ni superior a 0,018 mm, sin soporte, simplemente laminado, presentado en rollos de anchura no superior a 650 mm y de un peso superior a 10 kg, originario de Armenia, Brasil y la República Popular China clasificado en el código NC ex 7607 11 19 («el producto afectado»).

2. Producto similar

(20) La investigación ha mostrado que la hoja de aluminio producida y vendida por la industria comunitaria en la propia Comunidad, la hoja de aluminio producida y vendida en los mercados interiores de Armenia, Brasil y China y la hoja de aluminio importada en la Comunidad procedente de estos países, así como las producidas y vendidas en Turquía tienen esencialmente las mismas características físicas y técnicas básicas y los mismos usos finales básicos.

(21) Por lo tanto, se concluye de forma provisional que estos productos deben considerarse productos similares a efectos del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. TRATO DE ECONOMÍA DE MERCADO (TEM) Y PAÍS ANÁLOGO

(22) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones originarias de Armenia y China, el valor normal se determina de conformidad con los apartados 1 a 6 del mencionado artículo para los productores que cumplan los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. Solo a título de referencia, estos criterios figuran a continuación en forma resumida:

— las decisiones de las empresas se adoptan en respuesta a las señales del mercado, sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores de mercado,

— las empresas cuentan con una contabilidad básica clara, que es objeto de auditorías independientes de conformidad con las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y se aplican a todos los efectos,

— no existen distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado,

— la legislación relativa a la propiedad y la quiebra garantiza la seguridad jurídica y la estabilidad, y

— las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado.

(23) El único productor exportador armenio que cooperó y los cinco productores exportadores de China que cooperaron en este procedimiento solicitaron el TEM, respondiendo al formulario de solicitud de TEM para productores exportadores dentro de los plazos establecidos.

(24) Armenal, el único productor exportador de Armenia que cooperó alegó que la aplicación del artículo 2, apartado 7, a Armenia era ilegal porque debe considerarse que tiene estatus de economía de mercado según las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

(25) Pero el trato de Armenia como economía en fase de transición es conforme al Reglamento de base, que menciona explícitamente a Armenia en la nota a pie de página del artículo 2, apartado 7, letra a). Por lo tanto, se rechaza este argumento.

(26) Por lo que respecta a todos los productores exportadores cooperantes de Armenia y China, la Comisión recabó toda la información necesaria y comprobó los datos consignados en la solicitud de concesión de TEM en las instalaciones de las propias empresas.

1. Armenia

- (27) Se rechazó el TEM a Armenal dado que no se cumplían los criterios 2 y 3. Para el criterio 2, en la contabilidad de la empresa para 2006 figuraba un dictamen desfavorable de sus auditores, y la empresa no facilitó cuentas auditadas para 2007.
- (28) La empresa alegó que el cumplimiento del proceso de auditoría (que se realizó en 2006) y un compromiso de entregar cuentas auditadas para 2007 conforme a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) debería bastar como cumplimiento de los requisitos del criterio 2. Por otra parte, esta empresa argumentó que, aunque el auditor emitiera un dictamen desfavorable sobre el cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad por parte de las cuentas, el hecho de que se hayan auditado de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría es suficiente para cumplir los requisitos del criterio 2.
- (29) Este argumento no puede aceptarse. En primer lugar, sus cuentas auditadas para 2007 no se presentaron a pesar de haberlo pedido la Comisión y, en segundo lugar, al igual que para las cuentas auditadas para 2006, hay que tener en cuenta que el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base es una excepción y, como tal, debe dársele una interpretación estricta. Está claro que las cuentas no solo deben auditarse conforme a las Normas Internacionales de Auditoría, sino que también deben elaborarse con arreglo a las NIC. En consecuencia, se rechaza este argumento.
- (30) Para el criterio 3, la investigación encontró que el precio pagado al Estado por un porcentaje importante de las acciones se situaba en torno a un tercio de su valor nominal y la empresa recibió el terreno gratuitamente del Estado. Se ha alegado que el valor al que se adquirieron las acciones era el valor de mercado y, además, las distorsiones resultantes no son significativas. Pero no se facilitaron pruebas suficientes para justificar esta alegación. Por otra parte, la empresa argumentó que no pueden vender el terreno afectado sin pagar el valor catastral al Estado y el impacto de la posesión del mismo no es significativo. Este argumento no puede aceptarse, dado que, tal como se ha indicado anteriormente, el terreno es un activo fundamental que tiene un impacto directo y significativo en la capacidad de la empresa para funcionar y, por lo tanto, en su situación financiera.
- (31) Basándose en lo antedicho, se consideró por lo tanto que debía rechazarse el TEM para Rusal Armenal. Se consultó al comité consultivo y este no tuvo nada que objetar a dicha conclusión.

2. República Popular China: Trato de economía de mercado (TEM)

- (32) A los cinco productores exportadores de China que cooperaron se les denegó el TEM dado que los costes del insumo principal, aluminio primario, no reflejaban sustancialmente los valores de mercado, como requiere el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. La investigación para el TEM determinó que esto se debía

a la interferencia del Estado en el mercado del aluminio en China. Los precios del aluminio primario se basan en la cotización del aluminio en la Bolsa de Metales no Ferrosos de Shanghai de Control Estatal (*State-controlled Shanghai Non-ferrous Metal Exchange market - SHFE*), limitada a los comerciantes chinos, mientras que la referencia mundial es la cotización en la Bolsa de Metales de Londres (*London Metal Exchange - LME*). La media mensual de cotización en la LME fue superior en más de un 21 % a la de la SHFE durante el período de investigación. Por otra parte, el aluminio primario no está sujeto a las devoluciones del IVA y está sujeto a un impuesto de exportación del 15 %. Como consecuencia de ello, la gran mayoría de la producción de aluminio primario se vende en el mercado chino, ocasionando una bajada del precio del aluminio primario nacional y un importante ahorro de costes para los productores de hojas de aluminio establecidos en China. Teniendo en cuenta que el aluminio primario supone aproximadamente el 70 % del coste de producción de la hoja de aluminio, esta diferencia supone en torno a un 14 % de ahorro en los costes para los productores chinos, lo cual resulta significativo en un mercado de productos como el de la hoja de aluminio.

- (33) Por otra parte, además de la situación general anteriormente descrita, otras tres empresas no cumplen otros requisitos del criterio 1. Una de ellas tiene una interferencia significativa del Estado en relación con decisiones económicas importantes; otra recibió una subvención importante para la compra de su equipamiento principal; y el inmovilizado de una tercera empresa no reflejaba los valores de mercado.
- (34) Una empresa no cumplía el criterio 2 porque se encontraron errores contables claros a los que no habían aludido los auditores.
- (35) Con respecto al criterio 3, dos empresas no cumplían sus requisitos. En el caso de una empresa, las distorsiones afectaban a sus derechos de utilización del terreno: cuando la empresa cambió su forma jurídica en 1993 no transfirió los derechos de utilización del terreno a la nueva entidad como sería la práctica habitual, sino que se transfirieron diez años más tarde. No existía ninguna cláusula de penalización en el contrato en caso de no oficializar la transferencia. Asimismo, a lo largo del año 2004, no pagaron el adelanto del impuesto sobre los beneficios ni en el trimestre requerido ni a final de año. La empresa alega que las irregularidades encontradas con la transferencia de derechos de utilización del terreno no tienen un impacto relevante en la contabilidad, y el retraso en la transferencia era *de iure* pero no *de facto*. No obstante, la capacidad para utilizar un activo básico como el terreno tiene por sí mismo un efecto directo y significativo en la capacidad de la empresa para funcionar y, por lo tanto, en su situación financiera.
- (36) Para la segunda empresa recibieron su certificado de derecho de utilización del terreno antes de pagarlo íntegramente, y utilizaron este certificado para conseguir una hipoteca de un banco de propiedad estatal.

- (37) La Comisión comunicó oficialmente los resultados de las constataciones en relación con el TEM a los productores exportadores chinos afectados, a las autoridades de ese país y al denunciante. También se les brindó la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en caso de que hubiera razones específicas para ello.
- (38) Un productor exportador sostuvo que la comparación entre los precios del aluminio debería ser una comparación entre el precio en la LME sin el IVA añadido y el precio SHFE con el IVA añadido. Por supuesto, esto disminuiría la diferencia en el precio encontrado durante el período de investigación, pero fue rechazado por razones de comparabilidad apropiada entre las dos bolsas.
- (39) Varias partes también han alegado que la constatación relativa a los precios del aluminio es contraria a la práctica de la Comisión porque en anteriores casos de fusión (analizados a la vista de las normas sobre competencia) la Comisión ha considerado que el mercado de aluminio primario es mundial. Sin embargo, según la redacción de la Decisión de la Comisión de 2007 sobre la fusión Río Tinto/Alcan ⁽³⁾, el argumento referente a la SHFE no fue presentado por ninguna de las partes afectadas y, por lo tanto, la Comisión no pudo analizarlo. A pesar de ello, aunque se hubiera planteado esta cuestión, las conclusiones sacadas por la Comisión en casos de competencia referentes a mercados geográficos pertinentes se toman habida cuenta de una Comunicación que se aplica solo a efectos de la normativa en materia de competencia ⁽⁴⁾ y las disposiciones de esta Comunicación no son necesariamente aplicables a la normativa sobre instrumentos de defensa comercial o pertinentes para ella. En consecuencia, se rechaza este argumento.
- (40) Sobre la base de lo antedicho, ninguna de las empresas chinas que habían solicitado el TEM pudo demostrar que cumpliera los criterios enunciados en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. Por lo tanto, se consideró que debía rechazarse el TEM para todas estas empresas. Se consultó al comité consultivo, que no tuvo nada que objetar a esas conclusiones.

3. China y Armenia: Trato individual (TI)

- (41) De acuerdo con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en caso de establecerse alguno, para los países incluidos en el ámbito de aplicación del artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar, de acuerdo con el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base, que los precios y las cantidades de sus exportaciones, así como las condiciones de las ventas, se determinan libremente, que las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado, y que no hay ninguna interferencia del Estado

que permita eludir las medidas si se concede a los exportadores diferentes tipos de derecho.

- (42) Todos los productores exportadores que solicitaron el TEM solicitaron también el TI ante la posibilidad de que no les fuera concedido el primero. Sobre la base de la información disponible, se estableció provisionalmente que la empresa de Armenia y cuatro de las cinco empresas de China cumplían todos los requisitos para el TI. Se denegó el TI a una empresa china por razones de interferencia significativa del Estado en las decisiones económicas de la empresa.

4. País análogo

- (43) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se concede el TEM debe determinarse sobre la base de los precios nacionales o del valor normal calculado en un país análogo.
- (44) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó su intención de utilizar Turquía como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal y se pidió a las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto.
- (45) Armenal sugirió Rusia como país análogo más apropiado para Armenia dado que Rusia y Armenia tienen condiciones similares para el acceso a la materia prima para el producto afectado y utilizan la misma tecnología y conocimientos técnicos dado que Armenal es una filial del grupo Rusal, que es el mayor productor ruso de hoja de aluminio. Armenal alegó también que la posición de líder del mercado de Rusal en Rusia es similar a la posición de líder del mercado de Armenal en Armenia y tanto los mercados y las ventas rusos como armenios se ven afectados por el aumento masivo de las exportaciones chinas a bajos precios. Sin embargo, no todas estas alegaciones fueron debidamente justificadas. La investigación también demostró que el mercado interior para el producto afectado en Rusia era pequeño, más pequeño que el de Turquía.
- (46) Como opción alternativa a Rusia como país análogo, Armenal declaró que Turquía parecía ser la segunda opción apropiada.
- (47) Las empresas pertenecientes al grupo Alcoa propusieron la India como país análogo más apropiado para China. Se confirmó que el mercado indio no es perceptiblemente mayor que el turco, y que la competencia está surgiendo esencialmente de las importaciones chinas. Otros proveedores del mercado indio son las pequeñas y medianas empresas (PYME), la mayoría de las cuales no tienen laminadores y están utilizando material importado de China en rollos gigantes o directamente en pequeños rollos. Por ello, ni Rusia ni la India fueron consideradas apropiadas para ser escogidas como país análogo.

⁽³⁾ DO C 59 de 4.3.2008, p. 1.

⁽⁴⁾ Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (DO C 372 de 9.12.1997, p. 5).

- (48) La Comisión examinó entonces si Turquía era una elección razonable como país análogo. Se concluyó que Turquía, a pesar de tener únicamente un productor del producto en cuestión, era un mercado abierto con bajos derechos de importación e importaciones significativas de terceros países. Además, la investigación no mostró la existencia de ningún motivo, como por ejemplo un coste excesivamente elevado de las materias primas o de la energía, para considerar que Turquía no fuera adecuada para el establecimiento del valor normal.
- (49) Teniendo en cuenta lo antedicho, se consideró que Turquía era una opción más apropiada como país análogo a efectos de la presente investigación. Ninguna otra parte interesada insistió en que la India debiera ser utilizado como país análogo adecuado para la presente investigación y Armentel consideró que Turquía también podía ser una opción apropiada.
- (50) Un productor de Turquía respondió al cuestionario enviado a todos los productores de hoja de aluminio de Turquía.
- (51) Se verificaron sobre el terreno los datos remitidos en la respuesta del productor turco que cooperó y se descubrió que se trataba de información fiable en la que podía basarse un valor normal.
- (52) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que Turquía es un país análogo apropiado y razonable de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base.
- (56) Las ventas en el mercado interior de un tipo concreto de producto se consideraron suficientemente representativas cuando la cantidad de ese producto vendido en el mercado interior a clientes independientes durante el período de investigación era igual o superior al 5 % de la cantidad total del tipo de producto comparable vendido para su exportación a la Comunidad.
- (57) La Comisión examinó entonces si se podía considerar que las ventas nacionales de cada tipo de hoja de aluminio, vendido en cantidades representativas en el mercado nacional, se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Para ello se determinó la proporción de ventas interiores lucrativas de cada tipo de producto exportado realizadas a clientes independientes durante el período de investigación.
- (58) Todas las ventas interiores de cada tipo de hoja de aluminio vendido en el mercado nacional en cantidades representativas tenían una rentabilidad superior al 80 %, por lo que el valor normal se basó en el precio interno real de todas las transacciones durante el período de investigación.
- (59) Cuando no pudieron utilizarse los precios internos de un tipo de producto concreto para establecer el valor normal, hubo que aplicar otro método. En ese caso, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, la Comisión determinó un valor normal calculado como se explica a continuación.

D. DUMPING

1. Brasil

- (53) Se calculó el dumping para el único productor exportador de Brasil que cooperó utilizando la metodología que se explica más adelante.

1.1. Valor normal

- (54) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó primero si las ventas interiores del producto afectado a clientes independientes realizadas por el único productor exportador eran representativas, es decir si su volumen total de ventas era superior o igual al 5 % del volumen total de las ventas de exportación correspondientes a la Comunidad. Las ventas interiores del único productor exportador de Brasil fueron representativas durante el período de investigación.
- (55) La Comisión identificó entonces los tipos de producto vendidos en el mercado nacional por la empresa en cuestión que eran idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad.

- (60) El valor normal se calculó sumando a los costes de fabricación del exportador de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos, así como un margen razonable de beneficio.

- (61) En todos los casos, los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio se determinaron con arreglo a los métodos establecidos en el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base. Con este fin, la Comisión examinó si los gastos de venta, generales y administrativos incurridos y el beneficio realizado por el productor exportador en el mercado interior constituían datos fiables y, en ese caso, determinó que era adecuado para utilizarlo con el fin de calcular el valor normal.

1.2. Precio de exportación

- (62) En todos los casos el producto en cuestión fue exportado a clientes no vinculados de la Comunidad, por lo que el precio de exportación se estableció con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base; es decir, con arreglo a los precios de exportación efectivamente pagados o por pagar.

1.3. Comparación

- (63) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación se efectuó a precios de fábrica.
- (64) Para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, incluidos los ajustes por el flete en el país exportador, el flete marítimo, la manipulación, el empaquetado, los costes de crédito y los gastos bancarios. La empresa también solicitó, y se le concedió provisionalmente, un nivel de ajuste comercial reclamado de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base.

1.4. Márgenes de dumping

- (65) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, el margen de dumping para el productor exportador que cooperó se determinó comparando el valor normal ponderado por tipo de producto con el precio de exportación medio ponderado por tipo de producto, según se ha explicado anteriormente.
- (66) A fin de determinar el margen de dumping de los productores exportadores que no cooperaron, se estableció en primer lugar el nivel de no cooperación. Para ello, se comparó el volumen de exportaciones a la Comunidad comunicado por el productor exportador que cooperó con las estadísticas de importación equivalentes de Eurostat.
- (67) Como el nivel de cooperación de Brasil fue elevado (del 100 % para ser exactos), y puesto que no había ninguna razón para creer que algún productor exportador se hubiese abstenido deliberadamente de cooperar, se consideró apropiado establecer el margen de dumping residual para todo productor exportador que no hubiera cooperado de Brasil al nivel del margen más elevado impuesto a un exportador que hubiera cooperado.
- (68) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, no desechado de aduana, son provisionalmente los siguientes:

Companhia Brasileira de Alumínio	27,6 %
Todas las demás empresas	27,6 %

2. Armenia

2.1. Valor normal

a) Determinación del valor normal aplicable al productor exportador al que no se concedió el trato de economía de mercado

i) País análogo

- (69) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores

exportadores a los que no se concede el TEM debe determinarse sobre la base de los precios nacionales o del valor normal calculado en un país análogo.

- (70) Como se ha indicado anteriormente, la Comisión ha decidido utilizar Turquía como país análogo apropiado con el fin de establecer el valor normal.

ii) Valor normal

- (71) Con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para el productor exportador al que no se había concedido el TEM se determinó a partir de la información comprobada remitida por el productor del país análogo, es decir, a partir de los precios pagados o por pagar en el mercado turco por tipos de productos comparables, de conformidad con la metodología expuesta en los considerandos 43 a 52.

2.2. Precios de exportación

- (72) El productor exportador que cooperó efectuó ventas de exportación a la Comunidad directamente a clientes independientes de la misma. Por tanto, el precio de exportación de estas ventas se determinó basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de acuerdo con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base. Sin embargo, la gran mayoría de las ventas se realizó a través de las empresas comerciales y de importación vinculadas de Rusia, Suiza y Alemania. En esos casos los precios de exportación se calcularon con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, ajustando provisionalmente todos los costes entre la importación y la reventa, incluido un margen razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y unos beneficios basados en los realizados por un importador o un comerciante no vinculados del producto afectado.

2.3. Comparación

- (73) Se realizaron ajustes, en su caso, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, por lo que se refiere al transporte, seguros, mantenimiento y costes accesorios, envasado, créditos y comisiones y gastos bancarios, que fueron aceptados en todos los casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

2.4. Márgenes de dumping

a) Para los productores exportadores que cooperaron a los que se concedió el trato individual

- (74) Para el productor exportador que cooperó al que se concedió el TI, el margen de dumping se estableció haciendo una comparación entre su precio de exportación y un valor normal del país análogo, tal como se ha descrito anteriormente.

b) Para todos los demás productores exportadores

- (75) Como el nivel de cooperación de Armenia fue elevado (del 100 % para ser exactos), y puesto que no había ninguna razón para creer que algún productor exportador de este país se había abstenido deliberadamente de cooperar, se consideró apropiado establecer el margen de dumping residual para todo productor exportador de Armenia que no hubiera cooperado al nivel del margen más elevado impuesto a un exportador que hubiera cooperado.
- (76) Partiendo de esta base, el nivel de dumping a escala nacional se determinó provisionalmente en el 37,0 % del precio cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana.
- (77) El margen de dumping, expresado en porcentaje del precio de importación cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana, es el siguiente:

Empresa	Margen de dumping provisional
Closed Joint Stock Company «Rusal-Armenal»	37,0 %
Todas las demás empresas	37,0 %

3. República Popular China

3.1. Valor normal

- a) Determinación del valor normal para los productores exportadores a los que no se concedió trato de economía de mercado pero sí trato individual
- (78) Con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se había concedido el TEM se determinó a partir de la información comprobada remitida por el productor del país análogo, es decir a partir de los precios pagados o por pagar en el mercado turco por tipos de productos comparables, de conformidad con la metodología expuesta anteriormente.
- (79) Dado que las ventas en el mercado nacional a clientes no vinculados eran representativas y rentables, el valor normal se fijó a partir de todos los precios pagados o por pagar en el mercado turco por tipos de productos comparables, para ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales tal como se describe en los considerandos 43 a 52. No obstante, cuando las ventas no eran representativas o rentables, el valor normal se calculó utilizando el coste de fabricación del productor turco más los gastos de venta, generales y administrativos y un valor razonable para los beneficios en el mercado nacional.

3.2. Precios de exportación para los productores exportadores a los que se concedió el trato individual

- (80) Para los productores exportadores que cooperaron a los que se concedió el TI que realizaron ventas de exportación a la Comunidad directamente a clientes independientes de la Comunidad, los precios de exportación se basaron, por lo tanto, en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base. Para el grupo productor exportador que cooperó, que vendió a través de un importador relacionado de la Comunidad, el precio de exportación se calculó con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, ajustando provisionalmente todos los costes entre la importación y la reventa, incluido un margen razonable para los costes de venta, generales y administrativos y unos beneficios basados en los realizados por un importador o un comerciante no vinculado del producto afectado.

3.3. Comparación

- (81) Se realizaron ajustes, en su caso, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, por lo que se refiere al transporte, seguros, mantenimiento y costes accesorios, envasado, créditos y comisiones y gastos bancarios en todos los casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

3.4. Márgenes de dumping

- a) Para los productores exportadores que cooperaron a los que se concedió el trato individual
- (82) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping de los productores exportadores que cooperaron a los que se concedió el TI se determinaron comparando el valor normal medio ponderado por tipo de producto con el precio de exportación medio ponderado por tipo de producto, según se ha explicado. Para las dos empresas vinculadas de China a las que se concedió el TI, Alcoa Shangai y Alcoa Bohai, se hizo un promedio de los datos de las dos empresas juntas para calcular un margen de dumping único para el grupo afectado.
- b) Para todos los demás productores exportadores
- (83) Dado que la cooperación de China fue muy baja, el margen de dumping de ámbito nacional aplicable a todos los demás exportadores chinos se calculó utilizando las transacciones con más dumping de un productor exportador que cooperó al que se denegó tanto el TEM como el TI.
- (84) Partiendo de esta base, el nivel de dumping a escala nacional se determinó provisionalmente en el 42,9 % del precio cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana.

- (85) Así pues, los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, son provisionalmente los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Alcoa Bohai y Alcoa Shangai	23,9 %
Shandong Loften	31,6 %
Zhenjiang Dingsheng	31,9 %
Todas las demás empresas	42,9 %

E. PERJUICIO

1. Producción comunitaria e industria comunitaria

- (86) Dada la definición de industria comunitaria que aparece en el artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base, para establecer el volumen total de la producción comunitaria se tuvo en cuenta la producción de todos los productores comunitarios establecidos en la Comunidad y no vinculados con ningún productor exportador afectado.
- (87) La denuncia fue presentada por Eurométaux en nombre de cuatro productores comunitarios que cooperaron en la investigación. Otro productor más apoyó la denuncia y uno se opuso. Durante el período de investigación, la producción de los cinco productores que cooperaron representó más del 60 % de la producción comunitaria total como se indica en el considerando 86. Por lo tanto, se consideró que los cinco productores que cooperaron constituyen la industria comunitaria a efectos del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base.

2. Consumo comunitario

- (88) El consumo comunitario se estableció a partir del volumen de ventas en el mercado comunitario de la industria comunitaria, de los datos de ventas estimadas relativos a las ventas comunitarias realizadas por otros productores, así como a las importaciones de los países afectados y de otros terceros países basándose en Eurostat y en la información facilitada por los productores exportadores afectados.
- (89) Se observa que el código NC ex 7607 11 10 sobre cuya base se establecieron los volúmenes de importación en la presente investigación incluía, además del producto afectado, otros tipos de hojas de aluminio, como determinadas hojas de aluminio convertibles, que se utilizan principalmente para la conservación a largo plazo de líquidos y alimentos, u otros productos laminados incluidos los

rollos de consumo —véase el considerando 15—, que no son el producto afectado. Por ello, no fue posible obtener de esta categoría más amplia de productos los datos correspondientes a la hoja de aluminio solamente y, por lo tanto, hubo que calcular el volumen total de importación del producto afectado. A este respecto, el denunciante alegó que algunas importaciones realizadas con el código pertinente deben excluirse por su origen específico (es decir, de países donde no había una producción conocida de hoja de aluminio) o por sus niveles de precios específicos que indicarían que estas importaciones no son del producto afectado. Del mismo modo, debían excluirse las importaciones realizadas para el perfeccionamiento activo porque este no es económicamente viable para la hoja de aluminio dada la complejidad técnica y los altos costes que implica. Se consideró que esta metodología daría una imagen fiable de los volúmenes totales de importación de hoja de aluminio.

- (90) La reducción del consumo comunitario de 8 puntos porcentuales en 2006 puede explicarse por el acentuado aumento de los precios del aluminio en el mercado internacional, que fue del 33 % a lo largo de ese año y tuvo un efecto directo en la demanda de hoja de aluminio.

Cuadro 1

Consumo en la UE (volumen)

	2005	2006	2007	PI
Consumo en toneladas	95 296	87 630	115 364	98 689
Consumo (índice)	100	92	121	104

3. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones en cuestión

- (91) La Comisión examinó si las importaciones de hoja de aluminio procedentes de Armenia, Brasil y China debían evaluarse acumulativamente con arreglo a lo dispuesto en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (92) El exportador brasileño alegó que tanto las cantidades de importación como las cuotas de mercado de Brasil disminuyeron durante el período considerado, mientras que las importaciones de los otros dos países aumentaron. Además, el producto importado de Brasil es supuestamente de mayor calidad que el importado de los canales de venta de China y Armenia y los «métodos de distribución» son diferentes. Esto indicaría que las condiciones de competencia para las importaciones brasileñas eran diferentes a las correspondientes a las importaciones procedentes de los otros países afectados. Por eso, no se cumpliría al menos una condición enunciada en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.

(93) Esta petición no pudo aceptarse por las razones que se indican a continuación:

- tal como se esboza en los considerandos 53 a 85, el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada uno de los países afectados estaba por encima del umbral mínimo según lo definido en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base,
- el volumen de las importaciones procedentes de Armenia, Brasil y China no era insignificante en el sentido del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base, pues sus cuotas de mercado alcanzaban el 5,2 %, 12,8 % y 30,7 % respectivamente en el período de investigación (véase el cuadro 4 más adelante). Se constató que las importaciones procedentes de Brasil permanecieron estables desde 2006 hasta el final del período de investigación a pesar del regreso de las importaciones procedentes de China y de la llegada de importaciones procedentes de Armenia (véase el cuadro 3 más adelante),
- por lo que se refiere a las condiciones de competencia entre los productos importados de los países afectados y el producto comunitario similar, la investigación reveló que los productos importados (de todos los países afectados) y los productos producidos en la Comunidad comparten las mismas características físicas básicas a pesar de posibles diferencias de calidad y se utilizan en las mismas aplicaciones. Se encontró que los canales de venta eran similares en todos los casos (es decir, los productos se venden principalmente a través de bobinadores a los minoristas y a los consumidores finales) a pesar de las reclamaciones del exportador brasileño. Por lo que se refiere a los diferentes «métodos de distribución», estaban relacionados principalmente con la manera en que se contactó con diversos clientes y no se consideró que fuera un factor que demostrara que las condiciones de competencia fueran distintas,
- por lo que se refiere a las condiciones de competencia entre las importaciones de los países afectados, la investigación reveló que, aunque los volúmenes de importación de los países afectados mostraran diferentes tendencias en 2005 y 2006, después de que se derogara el derecho antidumping aplicable a China —véase el considerando 114—, se debe al hecho de que las importaciones procedentes de China y Armenia no volvieron a producirse hasta 2006, cuando el producto brasileño ya estaba establecido en el mercado comunitario. Esto por sí solo no permite concluir que las condiciones de competencia sean diferentes entre los tres países afectados. Entre 2007 y el período de investigación, los volúmenes de importación de China y Armenia se estabilizaron, al igual que las importaciones brasileñas,
- por último, como puede verse en el cuadro 2, se encontró que los precios medios de venta de las importaciones brasileñas coincidían con los precios de venta de los otros países afectados y seguían las mismas tendencias durante el período considerado.

Cuadro 2

Precios medios de importación de los países afectados

Precio unitario (EUR/tonelada)	2005	2006	2007	PI
China	2 170	2 666	2 722	2 602
Índice	0	100	102	98
Armenia	—	2 316	2 724	2 614
Índice	—	100	118	113
Brasil	2 252	2 609	2 712	2 440
Índice	100	116	120	108

(94) A la luz de cuanto se ha expuesto, se considera provisionalmente que se cumplieron todos los criterios previstos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base y que las importaciones procedentes de los países afectados deben examinarse acumulativamente.

4. Importaciones procedentes de los países afectados

4.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones afectadas

(95) Las importaciones de los países afectados aumentaron de 13 499 toneladas en 2005 a 48 141 toneladas en el período de investigación, un aumento del 257 %. Fue especialmente notorio entre 2006 y 2007, en que se incrementaron un 276 %.

Cuadro 3

Importaciones procedentes de los países afectados

Importaciones (toneladas)	2005	2006	2007	PI
Armenia	0	65	5 477	5 195
Índice	—	100	8 374	7 943
Brasil	13 452	12 672	12 556	12 628
Índice	100	94	93	94
China	47	3 416	35 358	30 318
Índice	—	100	1 035	888
Total de los países afectados	13 499	16 153	53 391	48 141
Índice	100	120	396	357

(96) La cuota de mercado en manos de los países afectados se incrementó entre 2005 y el período de investigación del 14 % al 49 %, es decir 35 puntos porcentuales. El incremento fue particularmente elevado entre 2006 y 2007, período en que aumentó 28 puntos porcentuales.

Cuadro 4*Cuota de mercado de los países afectados*

Cuotas de mercado	2005	2006	2007	PI
Armenia	—	0,07 %	4,75 %	5,26 %
Brasil	14,12 %	14,46 %	10,88 %	12,80 %
China	0,05 %	3,90 %	30,65 %	30,72 %
Total de los países afectados	14 %	18 %	46 %	49 %

4.2. Precios

- (97) Desde 2005 al período de investigación, los precios de las importaciones de los países afectados aumentaron un 15 % de 2 211 EUR/tonelada a 2 552 EUR/tonelada, lo cual reflejaba el aumento de precios de la materia prima, pero en menor grado comparado con los precios de la industria comunitaria (véase el cuadro 7).

Cuadro 5*Precios de las importaciones afectadas*

Precio unitario (EUR/tonelada)	2005	2006	2007	PI
Total de los países afectados	2 211	2 530	2 719	2 552
Índice	100	114	123	115

4.3. Subcotización de precios

- (98) Para analizar la subcotización de los precios se compararon los precios de venta medios ponderados por tipo de producto cobrados por la industria comunitaria en el mercado de la Comunidad a clientes no vinculados, ajustados al nivel franco fábrica, con los correspondientes precios medios ponderados de las importaciones procedentes de los países afectados cobrados al primer cliente independiente, establecidos a partir del precio cif con un ajuste adecuado para tener en cuenta los costes posteriores a la importación.
- (99) Los precios de venta de la industria comunitaria y los precios de importación de los países afectados se compararon en la misma fase comercial, es decir en la de los clientes independientes del mercado comunitario.

- (100) Durante el período de investigación, los márgenes de subcotización del precio medio ponderado, expresados como porcentaje de los precios de venta de la industria

comunitaria, fueron del 8,0 % para Armenia, el 12,6 % para Brasil y el 20 % para China. Los márgenes medios ponderados totales de subcotización de los precios fueron del 10,0 % durante el período de investigación.

5. Situación de la industria comunitaria

- (101) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen del impacto de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria comunitaria se incluyó una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.

5.1. Producción, capacidad y utilización de la capacidad**Cuadro 6***Producción, capacidad y utilización de la capacidad*

	2005	2006	2007	PI
Producción (toneladas)	56 662	50 184	41 482	33 645
Producción (índice)	100	95	79	64
Capacidad de producción (toneladas)	61 144	60 142	56 873	55 852
Capacidad de producción (índice)	100	98	93	91
Capacidad de utilización de la IC	86 %	83 %	73 %	60 %
Capacidad de utilización (índices)	100	97	85	70

- (102) El volumen de producción de la industria comunitaria mostró una clara tendencia negativa entre 2005 y el período de investigación. El volumen de producción de la industria comunitaria disminuyó un 36 % y la capacidad de producción global un 9 %. Esto explica por qué la utilización de la capacidad solamente disminuyó un 30 % durante el período considerado, pues de otro modo habría disminuido aún más.

5.2. Volumen de ventas, cuotas de mercado, crecimiento y precios unitarios medios en la CE

- (103) El cuadro que figura a continuación recoge los resultados de la industria comunitaria por lo que respecta a las ventas a clientes independientes en la Comunidad.

Cuadro 7

Volumen de ventas, cuotas de mercado, precios y precios unitarios medios en la Comunidad

	2005	2006	2007	PI
Volumen de ventas (toneladas)	43 972	45 540	37 531	30 589
Volumen de ventas (índice)	100	104	85	70
Cuota de mercado	47 %	52 %	33 %	31 %
Precio unitario (EUR/tonelada)	2 574	3 052	3 229	3 081
Precios unitarios (índice)	100	119	125	120

- (104) Aunque el consumo comunitario varió durante el período considerado y acabó aumentando un 4 % al final del período de investigación con respecto al comienzo del período considerado, los volúmenes de ventas del producto afectado por parte de la industria comunitaria a clientes independientes en el mercado comunitario disminuyeron un 30 %. Esto significa que la industria comunitaria no pudo beneficiarse del aumento del consumo, especialmente en 2007 y al final del período de investigación, y del consumo generalmente estable durante el período considerado debido a las importaciones objeto de dumping. Por ello, la cuota de mercado de la industria comunitaria disminuyó 16 puntos porcentuales entre 2005 y el período de investigación.
- (105) Durante el mismo período, los precios medios de venta franco fábrica de la industria comunitaria a clientes no vinculados en el mercado comunitario aumentaron un 20 %, lo cual refleja el significativo aumento del precio de la materia prima principal, es decir el aluminio. Sin embargo, mientras que el coste de aluminio aumentó un 27 %, el precio de venta de la industria comunitaria solo aumentó un 20 %. De hecho, la industria comunitaria no pudo repercutir del todo los aumentos generales de los costes a sus clientes.

5.3. Existencias

- (106) Las cifras que figuran a continuación representan el volumen de existencias al final de cada período.

Cuadro 8

Existencias

	2005	2006	2007	PI
Existencias (en toneladas)	3 300	2 936	3 260	3 068
Existencias (índice)	100	89	99	93

- (107) La investigación puso de manifiesto que las existencias no pueden considerarse como un factor de perjuicio significativo, ya que la gran mayoría de la producción se realiza en respuesta a pedidos. Por consiguiente, la evolución de las existencias se presenta a título informativo. En todo caso, el nivel de existencias disminuyó un 7 % entre 2005 y el período de investigación.

5.4. Inversiones y capacidad de reunir capital

Cuadro 9

Inversiones

	2005	2006	2007	PI
Inversiones (EUR)	6 900 065	671 268	1 329 302	3 993 640
Inversiones (índice)	100	10	19	58

- (108) Entre 2005 y el período de investigación, las inversiones para la producción del producto similar disminuyeron un 42 %. Tras una fuerte reducción del 90 % entre 2005 y 2006, siguieron siendo bajas en 2007. Durante el período de investigación, el valor de las inversiones se incrementó un 39 % pero, en comparación con 2005, siguió estando a un nivel bajo. Durante la investigación se descubrió que las inversiones en inmuebles, instalaciones y maquinaria se efectuaban principalmente para mantener la capacidad de producción. Se observa que estas inversiones también pueden utilizarse para la producción de otras hojas de aluminio que no son el producto afectado. Sin embargo, aunque no ha sido posible asignar las cantidades exactas al producto afectado a la vista de la baja utilización de la capacidad antes mencionada, quedó patente que las inversiones, en todo caso, no se hicieron con el objetivo de aumentar la capacidad de producción general, sino para mejorar y racionalizar más el proceso de producción con el fin de ahorrar costes.

5.5. Rentabilidad, rendimiento de la inversión y flujo de efectivo

Cuadro 10

Rentabilidad, rendimiento de la inversión y flujo de efectivo

	2005	2006	2007	PI
Rentabilidad de las ventas en la CE	- 4,8 %	- 3,0 %	- 0,1 %	- 3,7 %
Rendimiento de la inversión total	- 90,3 %	- 718,8 %	- 9,7 %	- 85,7 %
Flujo de efectivo	3 %	- 2 %	- 1 %	1 %

- (109) A lo largo del período considerado, la rentabilidad expresada como porcentaje de las ventas netas de la industria comunitaria siguió siendo negativa y continuó la misma tendencia del consumo comunitario, es decir, que la investigación reveló una leve mejora en el contexto del aumento del consumo comunitario en el año 2007, pero disminuyó de nuevo a lo largo del período de investigación.
- (110) El rendimiento de las inversiones totales se calculó expresando el beneficio neto antes de impuestos del producto similar como porcentaje del valor contable neto del inmovilizado asignado a ese mismo producto. Se encontró que este indicador era negativo durante el período considerado y era especialmente pronunciado entre 2005 y 2006, donde el rendimiento de las inversiones cayó del -90 % al -719 %.
- (111) En lo que respecta al flujo de efectivo generado por la industria comunitaria, se descubrió una tendencia negativa, lo que desembocó en un dramático deterioro general de la situación financiera de la industria comunitaria en el período de investigación.

5.6. Empleo, productividad y remuneraciones

Cuadro 11

Empleo, productividad y remuneraciones

	2005	2006	2007	PI
Número de empleados	528	492	412	370
Número de empleados (índice)	100	93	78	70
Costes de personal	12 868 631	12 653 345	10 281 921	9 116 970
Costes de personal (índice)	100	98	80	71
Costes medio de la mano de obra	24 379	25 710	24 967	24 655
Coste medio de la mano de obra (índice)	100	105	102	101
Productividad (toneladas por empleado)	100	102	101	91
Productividad (índice)	100	102	101	91

- (112) El número de personas empleadas por la industria comunitaria experimentó una disminución global del 30 % debido en parte al proceso de reestructuración realizado

al final del período considerado. Los costes generales de personal disminuyeron considerablemente, aunque los salarios medios permanecieron estables. La disminución del empleo no fue tan rápida como la disminución de la producción. En consecuencia, la industria comunitaria no pudo mantener el mismo nivel de productividad que en 2005.

5.7. Magnitud del margen de dumping

- (113) Habida cuenta del volumen y del precio de las importaciones objeto de dumping, la incidencia de los márgenes reales de dumping no puede considerarse insignificante.

5.8. Recuperación de anteriores prácticas de dumping

- (114) En 2001, el Consejo impuso un derecho antidumping definitivo sobre la hoja de aluminio originaria de China y de Rusia⁽⁵⁾. Estas medidas expiraron en mayo de 2006⁽⁶⁾. Las cifras recogidas durante la presente investigación sugieren que la industria comunitaria no se había recuperado de las prácticas de dumping del pasado y su situación se deterioró de forma aún más significativa después de 2006 cuando expiraron los derechos antidumping y volvieron a entrar en el mercado comunitario importaciones objeto de dumping.

5.9. Crecimiento

- (115) La investigación mostró que a pesar de mantenerse relativamente estable el nivel de consumo, si bien es cierto que con cierta variación a lo largo del período considerado, la industria comunitaria perdió volumen de ventas (-31,4 %) y cuota de mercado (-35 %) a lo largo del período considerado.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (116) El análisis de los indicadores de perjuicio reveló que la situación de la industria comunitaria se había deteriorado significativamente a lo largo del período considerado. Todos los indicadores de perjuicio experimentaron una tendencia negativa durante el período considerado, con excepción de los precios de venta unitarios debido al aumento de los precios de la materia prima y, por lo tanto, no tuvieron una incidencia positiva en la rentabilidad de la industria comunitaria, que siguió siendo negativa a lo largo del período considerado. En particular, a fin de no perder más cuota de mercado y de mantener la producción a un nivel razonable, la industria comunitaria no tuvo otra opción que seguir los niveles de precio fijados por las importaciones objeto de dumping, por lo que no pudo repercutir del todo a los clientes el importante aumento del coste de la materia prima. Esto dio como resultado las pérdidas sufridas por la industria comunitaria y su situación financiera se deterioró significativamente durante el período considerado.

⁽⁵⁾ Reglamento (CE) n° 950/2001 del Consejo (DO L 134 de 17.5.2001, p. 1).

⁽⁶⁾ DO C 112 de 12.5.2006, p. 2.

- (117) La disminución del volumen de ventas también implicó que la industria comunitaria no pudo beneficiarse de la relativa estabilidad de la demanda en el mercado de la hoja de aluminio a lo largo del período considerado.
- (118) Habida cuenta de cuanto se ha expuesto, se concluye provisionalmente que la industria comunitaria ha sufrido un perjuicio importante a efectos de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

F. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (119) De acuerdo con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping del producto afectado originarias de Armenia, Brasil y China habían causado un perjuicio a la industria comunitaria hasta un punto que pueda considerarse importante. Se analizaron también otros factores conocidos distintos de las importaciones objeto de dumping que pudieran haber perjudicado al mismo tiempo a la industria comunitaria, a fin de garantizar que el posible perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (120) Las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron notablemente, un 257 % en términos de volumen, y 35 puntos porcentuales en términos de cuota de mercado, alcanzando el 49 % del mercado comunitario en el período de investigación. Al mismo tiempo, la cuota de mercado de la industria comunitaria disminuyó aproximadamente 17 puntos porcentuales.
- (121) El precio medio de venta unitario por tonelada de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó solamente un 15 %, a pesar de que los precios de la materia prima aumentaron en el contexto internacional un 27 %, lo que representa una subcotización de los precios medios de la industria comunitaria del 10 % en el período de investigación. El importante aumento del volumen de las importaciones procedentes de los países afectados y el crecimiento de su cuota de mercado durante el período considerado, a precios que eran muy inferiores a los de la industria comunitaria, coincidió con el claro deterioro de la situación financiera general de la industria comunitaria durante el mismo período. Este deterioro se considera, en especial, en términos de volumen de producción y volumen de ventas, que han disminuido perceptiblemente. Además, el precio de venta no aumentó al mismo ritmo que los costes de la materia prima. Aunque los márgenes de beneficios aumentaron ligeramente entre 2005 y el final del período de investigación, siguen siendo negativos a lo largo del período considerado.
- (122) En el análisis del efecto de las importaciones objeto de dumping se observó que el precio es un elemento importante de la competencia, sin que la calidad desempeñe un papel significativo. Debe señalarse que los precios de las importaciones objeto de dumping eran considerablemente inferiores a los de la industria comunitaria y a los de los exportadores de otros terceros países.

- (123) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que la presión ejercida por las importaciones en cuestión, cuyo volumen y cuota de mercado aumentaron significativamente desde 2005, y que se hicieron a precios muy bajos objeto de dumping, desempeñaron un papel determinante en el perjuicio importante ocasionado.

3. Efecto de otros factores

- a) *Importaciones procedentes de terceros países distintos de China, Armenia y Brasil*

Cuadro 12

Importaciones procedentes de otros terceros países (cantidad)

Importaciones (toneladas)	2005	2006	2007	PI
Rusia	10 661	11 393	9 835	7 139
Índice	100	107	92	67
Turquía	3 525	2 278	1 968	2 075
Índice	100	65	56	59
Venezuela	3 446	1 346	1 814	1 039
Índice	100	39	53	30
Otros terceros países	1 982	1 489	2 124	2 617
Índice	100	75	107	132
Total	19 614	16 506	15 741	12 870
Índice	100	84	80	66

Cuadro 13

Importaciones procedentes de otros terceros países (precio medio por tonelada)

Precios medios (EUR)	2005	2006	2007	PI
Rusia	2 366	2 718	2 905	2 743
Índice	100	115	123	116
Turquía	3 124	2 977	3 027	2 948
Índice	100	95	97	94
Venezuela	2 351	2 885	2 982	2 698
Índice	100	123	127	115
Otros terceros países	2 325	2 728	3 123	3 307
Índice	100	117	134	142
Total	2 541	2 827	3 009	2 924
Índice	100	111	118	115

Cuadro 14
Cuotas de mercado

Cuotas de mercado (%)	2005	2006	2007	PI
Rusia	11,19 %	13,00 %	8,52 %	7,23 %
Turquía	3,70 %	2,60 %	1,71 %	2,10 %
Venezuela	3,62 %	1,54 %	1,57 %	1,05 %
Otros terceros países	2,08 %	1,70 %	1,84 %	2,65 %
Total	20,6 %	18,8 %	13,6 %	13,0 %

(124) Los otros países exportadores relevantes son Rusia, Turquía y Venezuela, con unas cuotas de mercado entre el 1,0 % y el 7,3 % durante el período de investigación. Las importaciones de los terceros países restantes por separado representaron cuotas de mercado insignificantes. Como puede verse en el cuadro 11, los volúmenes de importación de otros terceros países disminuyeron perceptiblemente durante el período considerado, es decir 34 puntos porcentuales, de 19 614 toneladas en 2005 a 12 870 toneladas en el período de investigación. Del mismo modo, las cuotas de mercado bajaron del 20,6 % en 2005 al 13 % durante el período de investigación.

(125) Por lo que se refiere a los precios de importación, se observa que las importaciones de los otros tres principales países exportadores, es decir Rusia, Turquía y Venezuela, se realizaron a precios ligeramente inferiores a los precios de venta de la industria comunitaria. Sin embargo, no se consideró que su cuota de mercado limitada e incluso progresivamente reducida hubiera tenido un efecto negativo en la situación de la industria comunitaria. Se encontró que los precios de otros terceros países, es decir excluida Rusia, Turquía, Venezuela y los tres países afectados, eran de media, más elevados que los precios de la industria comunitaria (+ 7,8 %).

(126) Por lo tanto, se concluye que las importaciones de otros terceros países no han tenido un impacto significativo en el estado de la industria comunitaria.

b) Exportaciones de la industria comunitaria

(127) Un productor exportador afirmó que el desarrollo desfavorable del tipo de cambio EUR/dólar estadounidense (USD) fue motivo de un deterioro significativo del rendimiento de las exportaciones de la industria comunitaria, que a su vez ha causado el perjuicio importante a la misma.

(128) Las exportaciones de hoja de aluminio efectuadas por la industria comunitaria fuera de la misma se fueron redu-

ciendo durante el período considerado (un 63 %). Asimismo, los precios de exportación de la industria comunitaria se redujeron un 26 % durante el período considerado. Sin embargo, estas exportaciones únicamente representaron el 6,6 % del total de las ventas de la industria comunitaria a partes no vinculadas durante el período de investigación, por lo que se concluyó que no han tenido un efecto significativo en el perjuicio importante que ha sufrido la industria comunitaria.

c) Importaciones de la industria comunitaria

(129) Un productor de la Comunidad importó el producto en cuestión de su empresa vinculada en China y lo revendió en el mercado comunitario. A pesar de que los precios de reventa subcotizaban los precios de la industria comunitaria, debe señalarse que el volumen de las importaciones chinas únicamente representaba una pequeña parte de las importaciones totales procedentes de China (entre el 1 % y el 5 %). Además, estas importaciones solamente se realizaron para mantener a clientes internacionales que, en caso contrario, habrían adquirido el producto afectado de los proveedores chinos a precios objeto de dumping. Por consiguiente, se concluyó que el bajo volumen de las importaciones efectuadas por el productor comunitario del producto afectado procedentes de China no suprimían el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria.

d) Perjuicio autoinfligido

(130) Un productor exportador alegó que la disminución del volumen de ventas de la industria comunitaria no se debía a las importaciones consideradas, sino al hecho de que la industria comunitaria decidió cambiar la producción y las ventas al mercado más lucrativo de las hojas de aluminio convertibles.

(131) Los bobinadores alegaron que el producto afectado era en realidad un subproducto para la industria comunitaria y lo utilizaron simplemente para mantener las máquinas en activo en caso de que la demanda de hojas de aluminio convertibles fuera baja.

(132) Pero la investigación ha concluido provisionalmente que estas alegaciones no eran fundadas. Los volúmenes de producción de hojas de aluminio convertibles de uno de los mayores productores comunitarios han permanecido estables durante el período considerado, mientras que su volumen de ventas del producto afectado ha disminuido perceptiblemente. Por ello, puede concluirse provisionalmente que existe capacidad disponible significativa en la industria comunitaria. Las capacidades disponibles de la industria comunitaria han aumentado, efectivamente, puesto que la utilización de la capacidad ha disminuido perceptiblemente (del 86 % al 60 %)

e) *Evolución del consumo del mercado comunitario*

- (133) Se planteó si la evolución del consumo podía haber sido un factor que causara un perjuicio importante a la industria comunitaria.
- (134) Tal como se menciona en el considerando 88, el consumo comunitario no muestra una tendencia homogénea. Aunque el consumo comunitario total cayera entre 2005 y 2006, aumentó de nuevo en 2007. Durante el período de investigación cayó 17 puntos porcentuales. Sin embargo, el volumen de ventas de la industria comunitaria no siguió la misma tendencia, sino que se produjo una fuerte bajada de las ventas, especialmente entre 2006 y 2007 (-19%), mientras que al mismo tiempo el consumo comunitario aumentó un 29%. Además, al observar el período considerado se ve que la industria comunitaria no logró el mismo nivel de volumen de ventas durante el período de investigación, en comparación con el principio del período considerado (-30%), aunque el consumo comunitario bajó casi al mismo nivel al final del período de investigación, con un aumento global del 4%.

f) *Evolución de los costes de la industria comunitaria*

- (135) Dado que el coste de la materia prima representa entre el 60% y el 65% de los costes de producción totales, el importante aumento del precio del aluminio en el mercado internacional, que aumentó un 27% durante el período considerado, provocó un aumento significativo de los costes de la industria comunitaria.
- (136) Sin embargo, a pesar de que el coste de la materia prima aumentó un 27%, el precio de venta de la industria comunitaria solo aumentó un 19%, lo que significa que el aumento del coste no pudo repercutirse plenamente a los clientes.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (137) Tomando como base lo antedicho, se concluye provisionalmente que el perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria no puede atribuirse a las importaciones de otros terceros países o a una contracción de la demanda en el mercado comunitario, sino al incremento de las importaciones objeto de dumping de los países afectados durante el período considerado. La coincidencia temporal entre, por una parte, el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de Armenia, Brasil y China, el aumento de su cuota de mercado y la subcotización detectada y, por otra, el deterioro evidente de la situación de la industria comunitaria, lleva a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping causaron el perjuicio importante sufrido por la in-

dustria comunitaria a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base. En particular, la industria comunitaria no pudo aumentar sus precios de venta en el mercado comunitario a raíz de la presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping. Así pues, el aumento de costes general no pudo transmitirse plenamente a los clientes y los márgenes de beneficio siguieron siendo perceptiblemente bajos, a pesar del importante aumento del consumo comunitario entre 2006 y 2007, con un efecto contundente sobre la situación financiera general de la industria comunitaria. Se analizó la posible repercusión de otros factores, principalmente las importaciones de otros terceros países, las exportaciones de la industria comunitaria y la evolución de los costes, pero se concluyó que no eran razón determinante del perjuicio sufrido por la industria comunitaria.

- (138) Según este análisis, que distingue y separa debidamente los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria comunitaria de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se concluye provisionalmente que las importaciones de hojas de aluminio procedentes de Armenia, Brasil y China han causado un perjuicio importante a la industria comunitaria a efectos de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

G. INTERÉS COMUNITARIO

- (139) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si, a pesar de la conclusión sobre el dumping perjudicial, existían razones de peso para concluir que la adopción de medidas en este caso concreto no redundaría en interés de la Comunidad. A este respecto, también hay que considerar el impacto probable de las posibles medidas sobre todas las partes implicadas en el procedimiento, así como las consecuencias de que no se tomen medidas.
- (140) A fin de evaluar la probable repercusión de la imposición o la no imposición de medidas, se solicitó información a todas las partes interesadas de las que se sabía que estaban afectadas o que se dieron a conocer. Sobre esta base, la Comisión envió cuestionarios a la industria comunitaria, a dos importadores no vinculados y a 24 usuarios.
- (141) Tal como se explica en el considerando 10, respondieron al cuestionario seis productores de la industria comunitaria y ocho importadores/usuarios no vinculados.

1. Interés de la industria comunitaria

- (142) La situación perjudicial en que se encuentra la industria comunitaria se debe a sus dificultades para competir con las importaciones a bajo precio y objeto de dumping.

(143) Se espera que la imposición de medidas evite más distorsiones del mercado y más contención de los precios, y que restablezca la competencia justa en el mercado. La industria comunitaria debería entonces poder aumentar el volumen de sus ventas y recuperar cuota de mercado, generando con ello mejores economías de escala y logrando el nivel de beneficios necesario para mejorar la situación financiera de la industria. Esto permitiría a la industria comunitaria seguir invirtiendo en sus instalaciones de producción, garantizando con ello la supervivencia de la industria comunitaria.

(144) Por el contrario, si no se impusieran medidas antidumping, la situación de la industria comunitaria seguiría deteriorándose. La industria comunitaria está especialmente marcada por una pérdida de ingresos a pesar del aumento de los precios de venta unitarios. Esto es debido a la disminución del volumen de ventas y de las cuotas de mercado de la industria comunitaria a causa de las importaciones objeto de dumping. La industria comunitaria tampoco pudo transmitir plenamente a sus clientes el aumento del coste de la materia prima debido a la presión que ejercían sobre los precios las importaciones objeto de dumping. Dado el bajo nivel de sus ingresos y la tendencia marcadamente negativa en el período de investigación, es muy probable que la situación financiera de la industria comunitaria se siga deteriorando si no se adoptan las medidas oportunas, lo que, en definitiva, conllevaría recortes de la producción y, por lo tanto, pondría en peligro el empleo y las inversiones en la Comunidad. Con la suspensión de la producción en la Comunidad, los usuarios de hojas de aluminio pasarían a depender en mayor medida de los proveedores extracomunitarios.

(145) En consecuencia, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas antidumping permitiría a la industria comunitaria recuperarse de los efectos del dumping sufrido y conviene al interés de dicha industria.

2. Interés de los importadores no vinculados

(146) La Comisión envió cuestionarios a todos los importadores/operadores comerciales conocidos. De los importadores, dos de ellos enviaron una respuesta al cuestionario. Los volúmenes del producto afectado importado por estos dos importadores representaban el 17,0 % de las importaciones totales procedentes de los países afectados en la Comunidad y el 8,0 % del consumo comunitario.

(147) A partir de la información presentada por los importadores afectados se deduce que los márgenes de beneficio del producto afectado son relativamente bajos. Por lo tanto, se alegó que los posibles derechos antidumping

no podían repercutirse a los clientes finales, que son principalmente los bobinadores.

(148) En primer lugar, habría que tener en cuenta que la investigación reveló que los incrementos de los precios pueden transmitirse al menos parcialmente a los clientes dado que, según se menciona más adelante, los precios de las hojas de aluminio están fluctuando perceptiblemente y ya se había repercutido a los clientes importantes incrementos de precios en el pasado.

(149) En segundo lugar, existen otros países proveedores, como Rusia, Venezuela o Turquía, de donde puede importarse el producto sin derechos antidumping. Así pues, aunque no se niegue que la imposición de un derecho antidumping pueda tener un cierto impacto en estas empresas, este se vería mitigado por la existencia de otros países proveedores.

3. Interés de los usuarios

(150) La Comisión envió cuestionarios a todos los usuarios conocidos de la Comunidad de los cuales seis respondieron al cuestionario. Los principales usuarios de la Comunidad son los bobinadores, cuya actividad consiste en comerciar con material para embalaje (hoja de aluminio, pero también papel y plástico) después de bobinar el producto importado afectado en pequeños rollos y de reempaquetarlos para empresas industriales y de venta al por menor. Los bobinadores no son clientes de hojas de aluminio convertibles, y representan el 80 % del consumo comunitario del producto afectado.

(151) En caso de que se debieran imponer medidas antidumping, los bobinadores estaban especialmente preocupados por i) el riesgo de distorsión de la competencia con los bobinadores de otros terceros países, ii) la existencia de suficiente suministro de hoja de aluminio en la Comunidad y iii) el impacto de posibles medidas sobre su segmento industrial.

3.1. Desventaja significativa con respecto a bobinadores de otros terceros países

(152) Se alegó que, si se impusieran medidas, los productores de hoja de aluminio de los países afectados, especialmente de China, ampliarían su negocio a la producción de productos transformados (es decir, al bobinando del producto afectado en rollos de consumo de hoja de aluminio) para su exportación a la Comunidad con el fin de evitar pagar los derechos antidumping. En ese caso, el dumping tendría lugar supuestamente en el nivel del producto transformado, por lo que los bobinadores de la Comunidad podrían verse expulsados del mercado.

(153) Hay que señalar que el coste del transporte de los rollos de consumo es proporcionalmente muy elevado, por lo que el transporte de este producto a la Comunidad puede que no sea económicamente viable. Por eso, los bobinadores comunitarios seguirían beneficiándose de ventajas naturales tales como unos costes de transporte menos elevados y una gama de productos más amplia que ofrecer a los minoristas.

3.2. Escasez de suministro

(154) Los bobinadores han alegado que los productores comunitarios de rollos gigantes están más interesados en la fabricación de hojas de aluminio convertibles, que tienen un precio de venta más elevado que la hoja de aluminio y supuestamente solo les están suministrando hoja de aluminio cuando la demanda de hojas de aluminio convertibles es baja. Dado que la hoja de aluminio convertible y la hoja de aluminio se producen en la misma línea de producción, el paso de un producto al otro resultaría fácil y no implicaría un coste significativo.

(155) Las mismas partes interesadas alegaron que por esa razón no hay suficiente suministro de hoja de aluminio en la Comunidad, o al menos que es inestable, lo cual da lugar a una mayor dependencia de las importaciones, especialmente de los países afectados. Sin embargo, en esta fase y sobre la base de la información verificada disponible, la investigación ha demostrado que estas alegaciones no están fundadas. Así pues, los volúmenes de producción de hojas de aluminio convertibles de uno de los mayores productores comunitarios han permanecido estables durante el período considerado, mientras que su volumen de ventas de hojas de aluminio ha disminuido perceptiblemente. Esto indica que la producción de hoja de aluminio no fue reemplazada por la producción de hoja de aluminio convertible como se alega.

(156) En general, las capacidades disponibles de la industria comunitaria han aumentado, puesto que la utilización de la capacidad ha disminuido perceptiblemente (del 88 % al 62 %). Por lo tanto, se concluyó que existen significativas capacidades disponibles de hoja de aluminio en la industria comunitaria que podrían dar respuesta a un aumento de la demanda del producto de dicha industria. Sobre esta base, no podría concluirse que los clientes de la Comunidad dependen de las importaciones de hoja de aluminio.

(157) Los derechos no deberían ocasionar una escasez de suministro, puesto que existen fuentes de suministro alternativas de otros terceros países que no pagan derechos.

Asimismo, otros terceros países también experimentaron una disminución de su cuota de mercado, lo cual indica que estos países tienen capacidades disponibles con las que podrían ofrecer suministro al mercado comunitario en caso de que se restaurara la competencia leal.

3.3. Efecto de las posibles medidas en los bobinadores

(158) Estos rollos más pequeños («rollos de consumo») pesan menos de 10 kilogramos y tienen diversos usos como embalaje de corta duración (sobre todo en los hogares, en empresas de restauración y pequeños negocios de alimentación y floristería).

(159) Los bobinadores alegaron que están en una posición vulnerable puesto que se sitúan entre los productores de hoja de aluminio y las principales cadenas de distribución al por menor que les están imponiendo unos márgenes de beneficios muy ajustados. El margen de rentabilidad general de los bobinadores se situaba entre - 2 % y + 2 %.

(160) Aunque los bobinadores sean generalmente proveedores de una amplia gama de productos de embalaje, la hoja de aluminio es una parte importante (de hasta el 70 %) de su volumen de negocios y, dado su bajo nivel de rentabilidad, el impacto de las posibles medidas sería significativo porque no creen que puedan repercutirlo a sus clientes.

(161) Los bobinadores pueden seguir repercutiendo el derecho antidumping a sus clientes, especialmente si los precios de la materia prima principal siguen siendo relativamente bajos en comparación con los niveles de precios tan altos de 2006 y 2007. Además, tal como se menciona en el considerando 149 hay otros países suministradores disponibles.

(162) Sobre la base de lo anterior, se concluye provisionalmente que el impacto sobre los usuarios no sería tal que hubiera de considerarse que las medidas van en contra del interés comunitario general.

4. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

(163) Teniendo en cuenta todos los factores mencionados, se concluye que la imposición de medidas no tendría ningún efecto negativo significativo en la situación de los usuarios y los importadores del producto afectado. Teniendo en cuenta todo lo anterior, se concluye provisionalmente que no hay motivos de peso contrarios a la imposición de medidas antidumping provisionales.

H. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (164) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio resultante, a la causalidad y al interés comunitario, deben imponerse medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping causen más perjuicio a la industria comunitaria.
- (165) A la hora de establecer el nivel del derecho, se han tenido en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la Comunidad. Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping causante del perjuicio, se consideró que las medidas deberían hacer posible que, por una parte, la industria comunitaria cubriera sus costes de producción y, por otra, obtuviera, en general, un beneficio antes de impuestos que pudiese conseguirse razonablemente en una industria de este tipo en el sector y en condiciones normales de competencia, es decir en ausencia de importaciones objeto de dumping, por las ventas del producto similar en la Comunidad. El margen de beneficio antes de impuestos utilizado para los productores fue del 5 %, también propuesto en la denuncia y utilizado en el procedimiento de la investigación original. Este nivel de beneficio fue confirmado durante esta investigación.
- (166) A continuación, se determinó el incremento de los precios necesario comparando la media ponderada del precio de importación, por tipo de producto, según se había establecido en los cálculos de subcotización de los precios –véanse los considerandos 98 a 100–, con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria comunitaria en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido ajustando el precio de venta de la industria comunitaria para tener en cuenta las pérdidas durante el período de investigación, y añadiendo el margen de beneficios mencionado. Toda diferencia resultante de esta comparación se expresó como porcentaje del valor total de importación cif. Para Armenia y Brasil, dado el alto nivel de cooperación, el margen de perjuicio residual se estableció al nivel del margen encontrado para los exportadores que cooperaron afectados. Para China, dado el bajísimo nivel de cooperación, el margen de perjuicio residual se calculó tomando como base las exportaciones más perjudiciales de uno de los productores exportadores que cooperaron al que se concedió el TI.

2. Medidas provisionales

- (167) Teniendo en cuenta lo anterior, se considera por lo tanto que de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base debe imponerse un derecho antidumping provisional al nivel más bajo entre los márgenes de dumping y de perjuicio, de conformidad con la regla del derecho inferior.
- (168) Los tipos del derecho antidumping de cada empresa especificados en el presente Reglamento se han establecido

a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Estos tipos del derecho (en comparación con los del derecho residual aplicable a «todas las demás empresas» de Armenia, Brasil y China) solo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y producidos por las empresas y entidades jurídicas específicamente mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no específicamente mencionada en la parte dispositiva del presente documento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas expresamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».

- (169) Cualquier alegación relativa a la aplicación de estos tipos del derecho antidumping de cada empresa (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽⁷⁾ junto con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de denominación o de la creación de entidades de producción o venta. La Comisión, cuando así proceda, y tras consultar al comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de los tipos de derecho individuales.
- (170) En vista de lo anteriormente expuesto, los derechos provisionales son los siguientes:

País	Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Tipos de derecho provisionales
Brasil	Companhia Brasileira de Aluminio	27,6 %	25,9 %	25,9%
	Todas las demás empresas	27,6 %	25,9 %	25,9%
China	Alcoa Bohai y Alcoa Shangai	23,9 %	10,7 %	10,7 %
	Shandong Loften	31,6 %	28,3 %	28,3%
	Zhenjiang Dingsheng	31,9 %	33,3 %	31,9%
	Todas las demás empresas	42,9 %	52,%	42,9%
Armenia	Rusal Armenal	37,0 %	20,0 %	20,0%
	Todas las demás empresas	37,0 %	20,0 %	20,0%

⁽⁷⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, Bélgica.

I. DISPOSICIÓN FINAL

(171) En aras de una buena gestión, debe fijarse un período en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio podrán dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar audiencia. Además, se debe hacer constar que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos antidumping formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier derecho definitivo.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Por la presente se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de hoja de aluminio de un grosor no inferior a 0,008 mm y no superior a 0,018 mm, sin soporte, simplemente laminada, presentada en rollos de anchura no superior a 650 mm y de un peso superior a 10 kg, clasificada en el código NC ex 7607 11 19 (código TARIC 7607 11 19 10), originaria de Armenia, Brasil y la República Popular China.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, de los productos fabricados por las empresas que a continuación se indica, será de:

País	Empresa	Derecho anti-dumping	Código TARIC adicional
Armenia	Closed Joint Stock Company Rusal-Armenal	20,0 %	A943
	Todas las demás empresas	20,0 %	A999
República Popular China	Alcoa (Shanghai) Aluminium Products Co., Ltd y Alcoa (Bohai) Aluminium Industries Co., Ltd	10,7 %	A944
	Shandong Loftan Aluminium Foil Co., Ltd	28,3 %	A945
	Zhenjiang Dingsheng Aluminium Co., Ltd	31,9 %	A946
	Todas las demás empresas	42,9 %	A999
Brasil	Companhia Brasileira de Alumínio	25,9 %	A947
	Todas las demás empresas	25,9 %	A999

3. La aplicación de los derechos individuales especificados para las empresas de la República Popular China mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida, que se ajustará a los requisitos establecidos en el anexo. Si no se presentara dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas.

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

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

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

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

Artículo 3

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

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

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

Hecho en Bruselas, el 7 de abril de 2009.

Por la Comisión
Catherine ASHTON
Miembro de la Comisión

ANEXO

La factura comercial válida a la que se hace referencia en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento, deberá incluir una declaración firmada por una persona competente de la empresa que esté provista del sello oficial de la misma, en el siguiente formato:

- 1) nombre y cargo de la persona competente de la empresa que ha emitido la factura comercial;
 - 2) la siguiente declaración: «El abajo firmante certifica que el [volumen] de hoja de aluminio vendida para su exportación a la Comunidad Europea consignado en esta factura fue fabricado por [nombre y dirección de la empresa] [Código TARIC adicional] en la República Popular China. Declaro que la información facilitada en la presente factura es completa y correcta.».
-