

**DECISIÓN N° 284/2000/CECA DE LA COMISIÓN
de 4 de febrero de 2000**

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

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

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

Vista la Decisión n° 1889/98/CECA del Consejo, de 3 de septiembre de 1998, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero ⁽¹⁾, y en particular sus artículos 13, 14 y 15,

Previa consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 8 de enero de 1999, la Comisión comunicó, mediante un anuncio (en lo sucesivo el «anuncio de inicio») publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones en la Comunidad de determinados productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, sin chapar ni revestir, enrollados, simplemente laminados en caliente, originarias de la India, Sudáfrica y Taiwán.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada por EUROFER en nombre de productores comunitarios que representan una proporción importante de la producción comunitaria total del producto afectado, en el sentido del apartado 1 del artículo 9 y el apartado 7 del artículo 10 de la Decisión n° 1889/98/CECA de la Comisión (en lo sucesivo la «Decisión de base»). La denuncia incluía pruebas de las subvenciones a dicho producto y del importante perjuicio derivado de ello que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

2. Investigación

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

tantes de los países exportadores y a los productores comunitarios denunciadores. La Comisión envió cuestionarios a dichas partes y a los interesados que se dieron a conocer en el plazo establecido en el anuncio de inicio. De conformidad con el apartado 5 del artículo 11 de la Decisión de base, la Comisión también dio a las partes directamente afectadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas.

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

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

- (5) Se informó a todas las partes acerca de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar:

- i) la imposición de derechos antidumping definitivos sobre las importaciones procedentes de la India y Taiwán,
- ii) la aceptación de un compromiso ofrecido por productores exportadores en la India y
- iii) la conclusión del procedimiento contra las importaciones procedentes de Sudáfrica.

También se concedió a las partes un período en el cual podían presentar observaciones subsiguientes a esta comunicación.

- (6) Se consideraron las observaciones orales y escritas presentadas por las partes interesadas y, en su caso, se modificaron en consecuencia las conclusiones definitivas.

- (7) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para sus conclusiones definitivas.

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

- *Productores comunitarios denunciadores:*
- Aceralia Corporación Sid., Madrid, España
- British Steel Plc, Londres, Reino Unido
- Cockerill Sambre SA, Bruselas, Bélgica

⁽¹⁾ DO L 245 de 4.9.1998, p. 3.

⁽²⁾ DO C 5 de 8.1.1999, p. 2.

- Hoogovens Steel BV, Ijmuiden, Países Bajos
- ILVA Spa, Génova, Italia
- Sidmar NV, Gante, Bélgica
- Salzgitter AG, Salzgitter, Alemania
- Stahlwerke Bremen GmbH, Bremen, Alemania
- SOLLAC, París, Francia
- Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Alemania
- *Productores exportadores:*
 - a) La India
 - Essar Steel Ltd, Hazira
 - Tata Iron & Steel Company Ltd, Calcuta
 - Steel Authority of India Ltd, Nueva Delhi
 - b) Sudáfrica
 - Iscor Ltd, Pretoria
 - Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd, Witbank
 - c) Taiwán
 - China Steel Corp, Kaohsiung
 - Yieh Loong Enterprise Corp., Ltd, Kaoshiung
- *Empresa usuaria — importadora no vinculada en la Comunidad*
 - Marcegaglia SpA, Gazoldo degli Ippoliti, Italia
- *Importadores vinculados con los productores exportadores:*
 - Sudáfrica: Macsteel International UK Ltd, Londres, Reino Unido
 - Macsteel International Belgium NV, Amberes, Bélgica
 - Macsteel International Stahlhandel GmbH, Düsseldorf, Alemania

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

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (9) El producto afectado son determinados productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, sin chapar ni revestir, enrollados, simplemente laminados en caliente (en lo sucesivo «bobinas laminadas en caliente»), actualmente clasificables en los códigos 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90 ⁽¹⁾, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 y 7208 39 90 de la nomenclatura combinada.
- (10) Las bobinas laminadas en caliente se suelen obtener en acerías laminando en caliente productos de acero semiacabados después de la pasada final de laminación o después del decapado o el recocido continuo. Las

bobinas laminadas en caliente se enrollan para formar bobinas normales.

En las acerías, que fabrican una amplia gama de productos planos de acero, se utilizan las bobinas laminadas en caliente como material básico para fabricar otros productos de acero (flejes anchos y estrechos, todos los productos laminados en frío, tubos, etc.). Las bobinas laminadas en caliente pueden ser de distintos tipos y dimensiones. La gran mayoría de las importaciones procedentes de terceros países en la Comunidad consiste en «aceros estructurales» (por ejemplo, S235 y S275 según la norma europea EN 10025) y «aceros dulces» (por ejemplo DD11, DD12 y DD 13 según la norma europea EN 10011 y la norma industrial alemana DIN 1614/1). Las bobinas suelen tener un espesor de entre 1,5 y 15 mm y una anchura de 600 a 2050 mm. Cada uno de los códigos NC enumerados más arriba corresponde a un tipo específico de producto según lo distinguido por la anchura y el grosor en las gamas anteriormente mencionadas.

- (11) El producto afectado se clasifica también en dos categorías distintas según su acabado: bobinas laminadas en caliente negras (en lo sucesivo «bobinas negras»), que son el producto básico, y bobinas laminadas en caliente decapadas (en lo sucesivo «bobinas decapadas») que, después de haber sido laminadas en caliente, sufren un tratamiento de superficie adicional llamado «decapado». La distinción entre bobinas negras y bobinas decapadas también se refleja en la estructura de la nomenclatura combinada, ya que las bobinas clasificadas en las dos categorías pertenecen a códigos NC específicos y separados.
- (12) Aunque las importaciones procedentes de los países afectados sean principalmente bobinas negras, la investigación ha mostrado que las importaciones abarcan todos los códigos NC y, por lo tanto, todos los productos enumerados anteriormente. A pesar de que cada código NC corresponde a un tipo distinguible de bobina laminada en caliente, se constató que todas tienen características y aplicaciones físicas y técnicas idénticas o similares. Por consiguiente, todos los tipos de bobinas laminadas en caliente forman un solo producto clasificado en los códigos NC enumerados anteriormente en el considerando 9.

2. Producto similar

- (13) La investigación ha mostrado que las bobinas laminadas en caliente importadas de los países afectados son idénticas o comparables a los productos fabricados en la Comunidad, sobre todo en términos de tipos y dimensiones disponibles.
- (14) Algunos productores exportadores alegaron que el producto afectado que producen y venden no es intercambiable ni comparable al producto fabricado en la Comunidad. Adujeron que el proceso de producción de los fabricantes comunitarios estaba más avanzado e incluso utilizaba tecnología diferente, con lo que fabricaba un producto de calidad más elevada. Indicaron que, a veces, los usuarios tenían que volver a laminar los

⁽¹⁾ Véase rectificativo publicado en DO C 107 de 16.4.1999, p. 6.

productos importados antes de que pudieran seguir elaborándose. Por lo tanto, alegaron que su producto no era un producto similar al de la industria de la Comunidad.

- (15) Obviamente, cualquier diferencia en el proceso de producción que traiga consigo defectos químicos o en la superficie puede llevar a un valor de mercado más bajo. Sin embargo, la investigación mostró que, en general, tanto el producto fabricado en la Comunidad como el producto importado siguen teniendo las mismas características físicas y aplicaciones básicas, aunque los productos no sean idénticos, en especial en términos de calidad, entre los proveedores y entre los envíos de un determinado proveedor. Por lo tanto, no se puede llegar a la conclusión de que las bobinas laminadas en caliente importadas de los países afectados no son un producto similar a las fabricadas y vendidas en la Comunidad.
- (16) La investigación dio como resultado asimismo que los tipos y las dimensiones del producto en cuestión importado de los países afectados son idénticos o comparables a los productos vendidos en el mercado interior de estos países.
- (17) Por consiguiente, se concluyó que las bobinas laminadas en caliente fabricadas en los países afectados y vendidas en sus mercados interiores, las bobinas laminadas en caliente exportadas a la Comunidad procedentes de esos países y las bobinas laminadas en caliente fabricadas y vendidas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario son similares de acuerdo con la definición del apartado 5 del artículo 1 de la Decisión de base.

C. SUBVENCIONES

1. INDIA

a) Introducción

- (18) Sobre la base de la información contenida en la denuncia y las respuestas al cuestionario de la Comisión, esta última investigó los cinco sistemas siguientes que se alega implican la concesión de subvenciones a la exportación:
- Sistema de cartilla
 - Sistema de cartilla de derechos
 - Sistema de bienes de capital para fomentar la exportación
 - Zonas de tratamiento de las exportaciones/unidades orientadas a la exportación
 - Sistema del impuesto sobre la renta
- (19) Los cuatro primeros sistemas están basados en la Ley de comercio exterior de 1992 (desarrollo y reglamento) (efectiva desde el 7 de agosto de 1992) que derogó la Ley para el control de las importaciones y exportaciones de 1947. La Ley de comercio exterior autoriza al Gobierno de la India a expedir notificaciones sobre la política de exportación e importación. Esas notifica-

ciones se resumen en los documentos de «Política de exportación e importación» que se publican cada cinco años y se actualizan anualmente. Dos de estos documentos son pertinentes para el período de investigación de este caso, a saber, los planes quinquenales correspondientes a 1992-1997 y a 1997-2002.

- (20) El último sistema, de exención del impuesto sobre la renta, está basado en la Ley del impuesto sobre la renta de 1961, modificada anualmente por la Ley de finanzas.

b) Sistema de cartilla (Passbook Scheme-PBS)

- (21) El PBS, que entró en vigor el 30 de mayo de 1995, es un instrumento de la política de exportación e importación que implica ayudas a la exportación.

Criterios de concesión

- (22) El PBS está disponible para determinadas categorías de exportadores, es decir, los que fabrican en la India y posteriormente exportan («productores exportadores») y de exportadores, tanto productores como, simplemente, operadores comerciales, que hayan obtenido un certificado de «Export House», «Trading House», «Star Trading House» o «SuperStar Trading House». Esta última categoría de exportadores, que se define en el documento de política de exportación e importación, tiene que proporcionar en particular pruebas de sus actividades anteriores de exportación.

Puesta en práctica

- (23) Ningún productor exportador del producto afectado solicitó o utilizó el PBS. Por lo tanto, no es necesario que la Comisión evalúe esta parte del sistema en el contexto de la investigación.

c) Sistema de cartilla de derechos (Duty Entitlement Passbook Scheme DEPB)

- (24) Otro instrumento de la política de importación y exportación que implica ayudas a la exportación es el DEPB, que entró en vigor el 7 de abril de 1997. Es el sucesor del PBS, que concluyó el 31 de marzo de 1997, y tiene dos variantes:

- DEPB anterior a la exportación
- DEPB posterior a la exportación

i) DEPB anterior a la exportación

Criterios de concesión

- (25) El DEPB anterior a la exportación está disponible para los productores exportadores (es decir, los fabricantes de la India que exporten) o los comerciantes/exportadores (es decir, operadores comerciales) vinculados a fabricantes. Para poder acogerse a este sistema, la empresa debe haber exportado durante un período de tres años antes de presentar una solicitud de permiso.

Puesta en práctica

- (26) Cualquier exportador subvencionable puede solicitar un permiso. El permiso, que se expide automáticamente, concede un crédito que puede utilizarse para compensar derechos de aduana devengados por importaciones futuras de mercancías. El valor del permiso se calcula sobre la base del 5 % del valor anual medio de todas las exportaciones, efectuadas por el solicitante, durante los tres años anteriores.
- (27) El permiso, que es intransferible, es válido durante un período de 12 meses a partir de la fecha de expedición. Una vez que se ha agotado el crédito del permiso, hay que pagar una tasa a la autoridad pertinente. La empresa puede entonces solicitar otro crédito, calculado de nuevo sobre la base del 5 % del valor medio de las exportaciones durante los tres años anteriores.
- (28) El DEPB anterior a la exportación permite importaciones con exención de derechos de los insumos necesarios para la producción de mercancías en la fábrica de la empresa en cuestión. La determinación de qué productos pueden ser importados con exención de derechos se hace con referencia a los insumos enumerados en las normas de importación-exportación (SION) ⁽¹⁾ y varía en función del producto que se vaya a fabricar. La empresa no puede transferir, prestar, vender, enajenar ni desprenderse de estos insumos exentos de derechos, como tales, más que como componente del producto acabado.
- (29) El uso de este sistema también conlleva una obligación de exportación. Cuando el permiso se utiliza para importaciones libres de derechos, el tenedor se compromete a utilizar las mercancías como insumos para productos acabados destinados a la exportación. La exportación atraerá un beneficio basado en el tipo y la cantidad de producto acabado. Este beneficio se calcula con referencia a las normas de importación-exportación SION. Una vez que el tenedor del permiso haya realizado exportaciones por un valor que le dé derecho a un beneficio equivalente al crédito ya concedido en virtud del DEPB anterior a la exportación, habrá cumplido su obligación.

Conclusión sobre el DEPB anterior a la exportación

- (30) El Gobierno de la India afirma que el DEPB anterior a la exportación es un sistema de remisión/devolución o de devolución en casos de sustitución previsto en la letra i) del anexo 1 de la Decisión de base y, como tal, no está sujeto a derechos compensatorios. En los anexos II y III de la Decisión de base se dan directrices para determinar si tales sistemas son subvenciones a la exportación.
- (31) El DEPB anterior a la exportación es un sistema basado en el valor. El programa SION establece cálculos de coste teóricos basados en lo que se considera el valor de los insumos que hay que importar para fabricar un producto determinado. Una vez establecido el índice SION para un producto acabado concreto, se pueden

importar insumos con exención de derechos en virtud de un permiso DEPB anterior a la exportación. No es obligatorio importar todos los insumos de la lista SION. El único límite aplicable a la cantidad de un insumo concreto que pueda importarse con este sistema es el valor del permiso concedido y el correspondiente compromiso de exportar el producto acabado.

- (32) Una empresa que puede obtener sus insumos a un precio más bajo que el establecido en el programa SION u obtener parte de los insumos en el mercado interior podría importar más insumos libres de derechos que podrían utilizarse en su producción nacional. No parece que el programa SION incluya ninguna disposición para evitar que se produzca esa situación. Tampoco hay pruebas de que haya ningún otro sistema o procedimiento para confirmar qué insumos libres de derechos se consumen realmente en el proceso de producción del producto acabado exportado, ni en qué cantidad.
- (33) El punto 5 de la sección II del anexo II y el punto 3 de la sección II del anexo III de la Decisión de base disponen que, cuando se determina que el Gobierno del país exportador no tiene un sistema de verificación, dicho país deberá realizar normalmente un nuevo examen basado en los insumos reales implicados, o transacciones reales, respectivamente, para determinar si se ha realizado un pago excesivo. El Gobierno de la India no llevó a cabo tal examen.
- (34) Sin embargo, el único exportador indio de la presente investigación que utilizó el sistema ha aportado pruebas a la Comisión de que no recibió un beneficio excesivo. La empresa pudo establecer que todos los beneficios conseguidos con el DEPB anterior a la exportación durante el período de investigación fueron compensados por el derecho normalmente pagadero por los insumos utilizados en el producto final exportado. Por consiguiente, no se habría concedido ninguna subvención a la empresa.

ii) DEPB posterior a la exportación

Criterios de concesión

- (35) El DEPB posterior a la exportación está disponible para los productores exportadores (es decir, todos los fabricantes de la India que exportan) o los comerciantes/exportadores (es decir, los operadores comerciales).

Puesta en práctica del DEPB posterior a la exportación

- (36) Con este sistema, cualquier exportador que cumpla los criterios de concesión puede solicitar créditos que se calculan como porcentaje del valor de los productos acabados exportados. Estos tipos de DEPB han sido establecidos por las autoridades indias para la mayoría de los productos, incluidos los productos en cuestión, sobre la base del SION. Se expide automáticamente un permiso que declara el importe del crédito concedido.

⁽¹⁾ Para una explicación del programa SION, véase el Reglamento (CE) n° 1156/98 de la Comisión (DO L 202 de 18.7.1998, p. 40).

- (37) El DEPB posterior a la exportación permite el uso de tales créditos para cualquier importación subsiguiente (por ejemplo, materias primas o bienes de capital) que no figure en la lista negativa de importaciones. Tales mercancías importadas pueden venderse en el mercado interior (sujetas al impuesto sobre las ventas) o utilizarse de otro modo.
- (38) Los créditos DEPB son libremente transferibles. El permiso DEPB es válido durante un período de 12 meses a partir de la fecha de concesión del permiso.
- (39) Cuando se han utilizado todos los créditos, la empresa tiene que pagar una tasa a la autoridad pertinente.

Conclusión sobre el DEPB posterior a la exportación

- (40) Este sistema está claramente supeditado a la cuantía de la exportación. El crédito se calcula automáticamente sobre la base de una fórmula que utiliza los índices SION, con independencia de que los insumos se importen, de que se paguen por ellos derechos de importación, de que los insumos se utilicen realmente para productos de exportación o en qué cantidades. En efecto, una empresa puede solicitar un permiso con independencia de que realice alguna importación o compre mercancías importadas de otras fuentes. Por lo tanto, el sistema no puede considerarse como un sistema de devolución de derechos o de sustitución, pues la remisión de los derechos de importación no se limita a los derechos pagaderos por las mercancías que se utilizan en el proceso de producción y, por consiguiente, se trata de una remisión excesiva de conformidad con el párrafo ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2. Por lo tanto, está sujeta a derechos compensatorios según lo dispuesto en la letra a) del apartado 4 del artículo 3 de la Decisión de base, ya que implica ingresos no percibidos y está supeditada por ley a la cuantía de las importaciones.

Cálculo del importe de la subvención para el DEPB posterior a la exportación

- (41) El beneficio de los exportadores se ha calculado de dos maneras diferentes según el uso que la empresa haya hecho de los permisos DEPB.
- (42) En caso de que la empresa utilizara los permisos para efectuar importaciones con franquicia aduanera, el beneficio se calculó sobre la base del importe de los derechos de aduana normalmente devengados por las importaciones efectuadas durante el período de investigación, pero que seguían sin pagarse con arreglo al DEPB.
- (43) En el caso de que la empresa haya vendido sus permisos, el beneficio se ha calculado sobre la base del importe del crédito concedido en el permiso, con independencia del precio de venta del permiso. Los tres productores exportadores y el Gobierno de la India alegaron que el beneficio debería limitarse al precio de venta efectivo del permiso, que suele ser inferior al valor nominal de los créditos del permiso. Sin embargo, esta alegación no pudo aceptarse, puesto que la venta de un permiso a un precio inferior al valor nominal constituye una decisión

comercial pura que no altera la cuantía del beneficio recibido del sistema.

- (44) Para determinar el beneficio total del beneficiario con arreglo a este sistema, este importe se ha ajustado añadiendo el interés durante el período de investigación. La práctica normal consiste en reflejar el beneficio obtenido por el beneficiario de las subvenciones concedidas una sola vez, añadiendo el interés comercial anual al importe nominal de la subvención, ya que se considera que se ha concedido la subvención el primer día del período de investigación. Sin embargo, en el presente caso está claro que las subvenciones individuales pueden concederse en cualquier momento entre el primer y el último día del período de investigación. Por lo tanto, en vez de añadir el interés comercial al importe total, se considera apropiado suponer que se ha recibido una subvención media a mitad del período de investigación, por lo que el interés deberá abarcar un período de seis meses, equivalente a la mitad del índice comercial anual durante el período de investigación en la India, es decir, el 7 %. Esta cantidad se ha aplicado al total de las exportaciones durante el período de investigación.
- (45) El Gobierno de India y tres exportadores alegaron que este sistema había sido evaluado de manera errónea por la Comisión por lo que se refiere al alcance de la subvención y a la cuantía del beneficio sujeto a medidas compensatorias. En particular, alegaron que la evaluación hecha por la Comisión de los beneficios correspondientes a esos sistemas era incorrecta, pues únicamente podía considerarse una subvención con arreglo al artículo 2 de la Decisión de base la devolución excesiva de derechos.
- (46) El inciso ii) de la letra a) del artículo 2 prevé una exoneración para *inter alia*, los sistemas de devolución y devolución en caso de sustitución que se ajustan a las estrictas normas establecidas en la letra i) del anexo I, en el anexo II (definición y normas para la devolución) y en el anexo III (definición y normas para la sustitución/devolución).
- (47) Como el análisis de la Comisión reveló que el sistema de DEPB posterior a la exportación no es un sistema de devolución o de devolución en caso de sustitución propiamente constituido, no se plantea la cuestión de una devolución excesiva de derechos, y la totalidad de los beneficios está sujeta a derechos compensatorios. Como se explica en el considerando 40, la remisión excesiva de derechos de importación es inherente al sistema.
- (48) Durante el período de investigación tres empresas se beneficiaron de este sistema y obtuvieron subvenciones de entre un 4,1 % y un 12,3 %.
- d) **Sistema de bienes de capital para fomentar la exportación («Export Promotion Capital Goods Scheme-EPCGS»)**
- (49) Otro instrumento de la política de importación y exportación que implica ayudas a la exportación es el EPCGS, introducido el 1 de abril de 1990 y modificado el 5 de junio de 1995.

Crterios de concesión

- (50) El EPCGS está disponible para productores exportadores (es decir, todos los fabricantes de la India que exporten) o comerciantes/exportadores (es decir, operadores comerciales). Desde el 1 de abril de 1997, los fabricantes vinculados a exportadores también pueden acogerse al sistema.

Puesta en práctica

- (51) Para beneficiarse del sistema, la empresa debe proporcionar a las autoridades pertinentes detalles sobre el tipo y el valor de los bienes de capital que se van a importar. Dependiendo del nivel de compromiso de exportación que la empresa está dispuesta a aceptar, se le permitirá importar bienes de capital libres de derechos o con un tipo de derecho reducido. Se expide automáticamente un permiso que autoriza la importación a tipos preferenciales.
- (52) Para cumplir con el requisito de exportación, las mercancías exportadas deben producirse utilizando los bienes de capital importados.
- (53) Hay que pagar una tasa para obtener el permiso.

Conclusión sobre el EPCGS

- (54) El EPCGS es una subvención sujeta a derechos compensatorios, ya que el pago por un exportador de un tipo de derechos reducido o nulo constituye una contribución financiera del Gobierno de la India, que renuncia a ingresos, y se confiere un beneficio al beneficiario al reducir los derechos pagaderos o eximiéndolo por completo del pago de derechos de importación.
- (55) La subvención está supeditada por ley a la cuantía de las exportaciones en el sentido de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 de la Decisión de base, puesto que no puede obtenerse sin un compromiso de exportación de mercancías y, por lo tanto, se considera que es específica.

Cálculo del importe de la subvención

- (56) El beneficio para los exportadores se ha calculado sobre la base del importe de los derechos de aduana no pagados devengados por los bienes de capital importados durante un período que refleja la amortización normal de esos bienes de capital en la industria del producto en cuestión. Este período se ha establecido utilizando la media ponderada (sobre la base del volumen de producción de los productos afectados) de los períodos de amortización para los bienes de capital realmente importados en virtud del EPCGS por cada empresa, lo que da como resultado un período normal de amortización de 15,5 años. La cantidad así calculada atribuible al período de investigación se ha ajustado

añadiendo el interés durante el período de investigación para establecer el beneficio completo conseguido por el beneficiario con arreglo a este sistema. Dada la naturaleza de esta subvención, que es equivalente a una subvención pagada una sola vez, se consideró apropiado el tipo de interés comercial durante el período de investigación en la India, es decir, el 14 %. El importe de la subvención se ha asignado al total de las exportaciones realizadas durante el período de investigación.

- (57) El Gobierno de la India y tres exportadores alegaron que cualquier beneficio debería asignarse al volumen de negocios total de la empresa, basándose en que cualquier maquinaria importada con el sistema EPCG se utilizaría tanto para la producción destinada a la exportación como para la destinada al mercado nacional. Se alega, además, que el verdadero propósito del sistema es ayudar a las empresas indias a ponerse al día en tecnología y hacerse más competitivas en el mercado internacional (y también evitar la pérdida de divisas), y que el sistema no debe considerarse una subvención a las exportaciones. Pero este argumento se rechazó. Como se indica más arriba, para poder acogerse al sistema hay que ofrecer un compromiso de exportación. Por lo tanto, se considera que la subvención está supeditada a la exportación y, con arreglo al inciso i) de la letra b) del punto F de las Directrices de cálculo teórico⁽¹⁾, el beneficio se ha asignado, pues, basándose en el volumen de exportación durante el período de investigación.
- (58) Dos empresas se sirvieron de este sistema durante el período de investigación y obtuvieron subvenciones de 0,0 % a 0,8 %.

e) Zonas de tratamiento de las exportaciones («Export Processing Zones-EPZ») y Unidades orientadas a la exportación («Export Oriented Units-EOU»)

- (59) Otro instrumento de la política de importación y exportación que implica ayudas a la exportación es el sistema EPZ/EOU, que se introdujo el 22 de junio de 1994.
- (60) La Comisión comprobó que ningún fabricante del producto en cuestión se encontraba establecido en una EPZ ni era una EOU. No hay, por lo tanto, ninguna necesidad de que la Comisión evalúe este sistema en el contexto de la investigación.

f) Sistema de exención del impuesto sobre la renta («Income Tax Scheme-ITES»)

- (61) La Ley de 1961 relativa al impuesto sobre la renta constituye la base jurídica del ITES. La Ley, que se modifica anualmente mediante la Ley de finanzas, establece la base para la percepción de impuestos, así como las exenciones y deducciones que pueden alegarse. Entre las exenciones a las que se pueden acoger las empresas están las incluidas en las secciones 10A, 10B y 80HHC de la Ley.
- (62) La Comisión estableció que, durante el período de investigación, ningún productor del producto en cuestión había presentado una denuncia en relación con el ITES. No hay, por lo tanto, ninguna necesidad de que la Comisión evalúe este sistema en el contexto de la investigación.

⁽¹⁾ Véase el DO C 394 de 17.12.1998, p. 6.

g) Importe de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios

- (63) A la vista de todo lo expuesto, la cuantía total de las subvenciones sujetas a derechos compensatorios para cada uno de los exportadores investigados es la siguiente:

(%)

	DEBP (Preexport.)	DEBP (Preexport.)	EPCGS	Total
Essar Steel Ltd.	0,0	4,1	0,8	4,9
Steel Authority of India Ltd.	0,0	12,3	0,0	12,3
Tata Iron and Steel Co. Ltd.	0,0	8,7	0,0	8,7

2. SUDÁFRICA

a) Introducción

- (64) Sobre la base de la información contenida en la denuncia y las respuestas al cuestionario de la Comisión, esta última investigó los presuntos sistemas de subvención siguientes:
- exención temporal de impuestos para inversiones en fabricación,
 - préstamos a tipos de interés preferenciales,
 - exención de derechos de importación,
 - regímenes de ayuda para la comercialización de exportaciones,
 - tarifas preferenciales de flete y electricidad,
 - reducción de precios en productos siderúrgicos secundarios exportados.
- (65) Tres programas — «Regional Industrial Development Programme» (RIDP — Programa regional de desarrollo industrial), «Simplified Regional Industrial Development Programme» (SRIDP — Programa regional simplificado de desarrollo industrial) y «General Export Incentive Scheme» (Régimen general de incentivos a la exportación) — no fueron investigados. Al abrirse el procedimiento, el Gobierno de Sudáfrica ya había facilitado pruebas de que esos programas se habían interrumpido entre noviembre de 1996 y julio de 1997. La Comisión, por lo tanto, aceptó que los exportadores afectados no podían haber recibido ningún beneficio de ellos durante el período de investigación.

b) Conclusión

- (66) Respecto a los sistemas que se constató utilizaban las empresas objeto de la investigación, se determinó que el nivel acumulativo de beneficios variaba entre un 0,10 % y un 0,48 %. Como, con arreglo al apartado 5 del artículo 14 de la Decisión de base, ese importe representaría un nivel mínimo de subvención, la Comisión no tuvo que analizar con mayor detalle la sujeción a medidas compensatorias de cada uno de los sistemas. Por el contrario, decidió que se diera por concluido el procedimiento respecto de Sudáfrica sin imposición de derechos.

3. TAIWÁN

a) Introducción

- (67) Basándose en la información incluida en la denuncia y las respuestas al cuestionario de la Comisión, los servicios de la Comisión investigaron los siguientes regímenes de subvenciones:
- créditos y exenciones fiscales,
 - amortización acelerada,
 - exención de derecho de importación,
 - fondos compensatorios,
 - crédito fiscal para la inversión en zonas con escasos recursos naturales,
 - préstamos a tipos de interés preferenciales,
 - subvenciones para empresas establecidas en parques industriales y zonas francas industriales.
- (68) A continuación se describen estos regímenes de forma detallada.
- (69) Los seis primeros sistemas se basan en el Estatuto para la mejora de las industrias. El último régimen está basado en Ley de establecimiento y administración de parques tecnológicos y la Ley de establecimiento y administración de zonas francas industriales.

b) Créditos fiscales para la compra de equipos de control de la contaminación y de automatización

Fundamento jurídico

- (70) El instrumento básico en que se basa el desarrollo económico de la industria taiwanesa es la Ley de Modernización de la Industria (LMI), que entró en vigor el 1 de enero de 1991 y fue modificada en último lugar el 27 de enero de 1995. Complementan esta Ley las Normas de Aplicación de la Ley de Modernización de la Industria, modificadas en último lugar el 27 de enero de 1995. Los créditos fiscales se contemplan en el artículo 6 de la LMI. Además, la ejecución efectiva del sistema está regulada por las medidas que rigen la aplicación de las deducciones impositivas, decretadas el 15 de abril de 1991 por el «Executive Yuan» y cuya última modificación tuvo lugar el 27 de febrero de 1995.

Criterios de concesión

- (71) Todas las empresas de producción pueden optar a los créditos fiscales. No hay ningún requisito específico de exportación ni se exigen determinados tipos de producto o cantidades de producción o volumen de ventas mínimos.

(72) Sin embargo, de conformidad con el artículo 6 de la LMI, la concesión de exenciones fiscales se limita a las inversiones siguientes:

- inversiones en equipos destinados a automatizar la producción,
- inversiones en equipos de control de la contaminación.

(73) La LMI estipula que las inversiones en estos equipos deben ser superiores a 600 000 nuevos dólares taiwaneses (NT\$). Los créditos fiscales para los diversos tipos de inversión pueden acumularse. El importe del crédito fiscal está limitado a un 50 % del importe total del impuesto pagadero en cualquier ejercicio en curso.

Importe del crédito fiscal

(74) Toda empresa subvencionable que invierta en los tipos de equipo previamente mencionados puede deducir del impuesto de sociedades pagadero durante el ejercicio en curso entre un diez y un veinte por ciento del importe de la compra. En caso de que la cantidad debida de impuesto sobre la renta sea inferior a la cantidad deducible, el beneficio puede prorrogarse durante los cuatro años siguientes.

(75) El importe del crédito fiscal se determina del siguiente modo:

Para la compra de equipos automatizados o equipos de control de la contaminación de fabricación nacional, el índice de crédito es del 20 %. Para la compra de equipos automatizados o equipos de control de la contaminación de fabricación extranjera, el índice de crédito es del 10 %. Para la compra de tecnología para la producción automatizada, el índice de crédito permitido es del 10 %.

Puesta en práctica

(76) Para obtener créditos fiscales, las empresas presentan una solicitud de concesión de un certificado de deducción fiscal a la Oficina de Desarrollo Industrial (ODI) del Ministerio de Economía en un plazo de 6 meses a partir de la fecha de entrega del equipo o de la fecha de finalización del proyecto. Antes de expedir el certificado de deducción fiscal, las autoridades tributarias locales verificarán si el equipo corresponde a los criterios del artículo 6 de la LMI y ha sido efectivamente instalado. Una vez expedido el certificado, el crédito fiscal puede deducirse en la declaración fiscal del ejercicio en curso (punto 95 de la declaración de impuestos).

Sujeción a medidas compensatorias

(77) Los créditos fiscales contemplados en el artículo 6 de la LMI constituyen subvenciones sujetas a medidas compensatorias con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 4 del artículo 3 de la Decisión de base. Los créditos fiscales constituyen subvenciones que dependen del uso de mercancías nacionales con preferencia a

mercancías importadas. Aunque el programa establece un crédito fiscal tanto para los equipos importados como para los producidos en el país, la subvención es doble en el caso de compra de equipos nacionales y, por lo tanto, ofrece directamente un incentivo para la compra de equipos de fabricación taiwanesa. La verificación reveló que las autoridades taiwanesas tienden a favorecer la compra de equipos fabricados en el país frente a maquinaria importada ofreciendo un nivel de beneficio diferente (20 % para los equipos nacionales frente a un 10 % para los equipos importados).

(78) El régimen constituye una subvención ya que la contribución financiera del Gobierno de Taiwán confiere un beneficio a los exportadores. Se trata de una subvención supeditada por ley al uso de mercancías nacionales con preferencia a las importadas y por lo tanto se considera específica de conformidad con la letra b) del apartado 4 del artículo 3 de la Decisión de base.

(79) Teniendo en cuenta las razones expuestas, se considera que los créditos fiscales constituyen subvenciones sujetas a medidas compensatorias.

Cálculo del beneficio

(80) El importe de la subvención debe calcularse sobre la base del importe del derecho no pagado durante el período de investigación (el período de investigación en este procedimiento corresponde a un ejercicio presupuestario en Taiwán, es decir, del 1 de enero de 1998 hasta el 31 de diciembre de 1998). El importe total de la subvención debe imputarse al total de las ventas, ya que esta subvención beneficia tanto a las ventas nacionales como a las ventas de exportación.

(81) El Gobierno de Taiwán y una empresa alegan que la Comisión debería haber calculado el beneficio de la subvención como la diferencia entre los dos índices, es decir, 20 % de crédito fiscal para equipo adquirido en el interior, y 10 % para equipo importado. La Comisión aplicó derechos compensatorios a la totalidad de los créditos fiscales, ya que el crédito fiscal del 20 % para el equipo adquirido en el interior no puede considerarse como una desviación del índice de crédito fiscal normal del 10 %. Los dos índices de créditos fiscales deben considerarse como dos programas distintos destinados ambos específicamente a las adquisiciones de equipo en el interior y a las importaciones de equipo, respectivamente. De no existir el crédito fiscal del 20 % para el equipo producido en el interior, una empresa no habría recibido ningún crédito fiscal, ya que el índice del 10 % es aplicable únicamente a la maquinaria importada; no se trata de un índice general. Por lo tanto, la Comisión concluyó que el importe de la subvención es el total de ingresos no percibidos por el Gobierno de Taiwán.

(82) Una empresa se benefició de este sistema y obtuvo un beneficio del 2,19 %.

c) Créditos fiscales para la inversión en determinadas empresas

Criterios de concesión

- (83) De conformidad con el artículo 8 de la LMI, puede acceder al crédito fiscal cualquier inversor que compre acciones registradas emitidas por una empresa con importantes recursos tecnológicos o una empresa con una participación importante designada por el Gobierno (empresa participada). La empresa inversora debe conservar las acciones registradas durante un período de dos años como mínimo. No existe una definición exacta de empresa con importantes recursos tecnológicos. Una empresa con una participación importante puede ser cualquier empresa con un capital de 2000 millones de NT\$ siempre que el Gobierno de Taiwán la haya designado como tal.

Importe del crédito fiscal

- (84) Cualquier empresa subvencionable que haya invertido en las empresas previamente mencionadas puede deducir el 20 % del precio pagado por la adquisición de tales existencias del impuesto de sociedades pagadero.

Puesta en práctica

- (85) Para obtener los créditos fiscales, la empresa «participada» (es decir, la empresa en la que se invierte) presenta ante la ODI una solicitud para que le sea expedido un certificado de deducción de impuestos. Antes de expedir el certificado fiscal, la ODI verificará si la empresa cumple los requisitos para ser considerada empresa con importantes recursos tecnológicos o si la empresa participada ha sido clasificada como una empresa con una participación importante por las autoridades gubernamentales. Una vez que se concede el certificado a la empresa participada, el inversor puede reclamar el crédito fiscal, que puede deducirse de la declaración de los impuestos del ejercicio en curso (punto 95 de la declaración de impuestos).

Sujeción a medidas compensatorias

- (86) Los créditos fiscales previstos en el artículo 8 de la LMI constituyen subvenciones sujetas a medidas compensatorias con arreglo a la letra a) del apartado 2 del artículo 3 de la Decisión de base. El Gobierno de Taiwán ha limitado el acceso a la subvención a las empresas que efectúen inversiones específicas. En la verificación se comprobó que las autoridades de Taiwán, efectivamente, favorecen la inversión en determinados sectores y empresas.
- (87) El régimen constituye una subvención, ya que la contribución financiera aportada por el Gobierno de Taiwán en forma de créditos fiscales confiere un beneficio a los exportadores. Se trata de una subvención específica para determinadas empresas en Taiwán de conformidad con lo dispuesto en la letra a) del apartado 2 del artículo 3 de la Decisión de base.

- (88) El Gobierno de Taiwán alega que este programa no constituye una subvención puesto que no hay una contribución financiera a las empresas participadas. Esto no es correcto. Como se explica más arriba, cualquier sociedad que invierte en determinadas empresas obtiene un crédito fiscal por valor del 20 % de la suma invertida. Está claro que un crédito fiscal constituye una contribución financiera por parte del Gobierno de Taiwán en forma de ingresos no percibidos según lo dispuesto en el párrafo ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 de la Decisión de base, con lo cual se confiere un beneficio a la empresa participada.

- (89) El Gobierno de Taiwán y una empresa alegan que ese programa está abierto a las empresas en general y, por lo tanto, no es específico puesto que tienen acceso todas las sociedades que invierten en determinadas empresas. La Comisión, no obstante, comprobó que el acceso a este programa está limitado explícitamente a las sociedades que invierten en determinadas empresas, pues no todas las inversiones en valores pueden optar a un crédito fiscal. Únicamente las inversiones en un número limitado de empresas, a saber, empresas con unos recursos tecnológicos importantes o empresas con una participación importante, pueden optar a un crédito fiscal. La Comisión está de acuerdo con el Gobierno de Taiwán en que la definición de las empresas subvencionables es clara y objetiva, pero no es neutral, ni su aplicación horizontal, como se dispone en la letra b) del apartado 2 del artículo 3 de la Decisión de base, ya que limita el número de inversiones que pueden dar lugar a un crédito fiscal, utilizando como criterio la actividad de las empresas de que se trate. Si la sociedad inversora quiere obtener la subvención, su libertad de elección está restringida sobre una base específica por sectores. El artículo 2 de los Criterios para determinar el ámbito de las principales empresas de tecnología con respecto a la industria manufacturera y la industria de servicios técnicos limita los créditos fiscales a 11 tipos específicos de inversiones. En consecuencia, el acceso a este programa está supeditado a la realización de una inversión en determinadas empresas; no está disponible en general y, por lo tanto, está sujeto a medidas compensatorias con arreglo a la letra a) del apartado 2 del artículo 3 de la Decisión de base.

- (90) Teniendo en cuenta las razones expuestas, se considera que los créditos fiscales constituyen subvenciones sujetas a medidas compensatorias.

Cálculo del beneficio

- (91) El beneficio para los exportadores debe calcularse sobre la base del crédito fiscal que se les haya concedido efectivamente durante el período de investigación. El importe del beneficio debe imputarse sobre el volumen de ventas total de la empresa durante el período de investigación.
- (92) Una empresa se benefició de este sistema y obtuvo un beneficio del 1,34 %.

d) Créditos fiscales para investigación y desarrollo y formación de personal

Fundamento jurídico

- (93) Los créditos fiscales para investigación y desarrollo y formación de personal se rigen por el artículo 6 de la LMI. Además, la puesta en práctica del sistema se rige por las Medidas que regulan la aplicación de deducciones fiscales para la inversión de las empresas en investigación y desarrollo, formación de personal y creación de una imagen de marca internacional (en lo sucesivo denominadas «las medidas») promulgadas el 15 de abril de 1991 por el «Executive Yuan» y modificadas en último lugar el 28 de mayo de 1997.

Criterios de concesión

- (94) Pueden acceder a los créditos fiscales todas las industrias productoras y también los sectores de la agricultura y los servicios. No existen requisitos específicos de exportación y su disponibilidad no está subordinada a determinados tipos de producto o a un volumen de ventas o de producción mínimos.

Importe del crédito fiscal

- (95) Por lo que se refiere a las inversiones en investigación y desarrollo, si el gasto total en investigación 2 000 000 NT\$ o a un 2 % de los ingresos empresariales netos en el mismo ejercicio fiscal, el 15 % de este gasto puede deducirse del impuesto de sociedades pagadero durante ese año. Si el gasto total alcanza 2 000 000 NT\$ y excede del 3 % de los ingresos empresariales netos, el 20 % de la cantidad excedente puede deducirse del impuesto de sociedades.
- (96) De conformidad con el artículo 6 de las Medidas, si el gasto total invertido por una empresa en la formación de personal alcanza 600 000 NT\$ el ejercicio fiscal, el 15 % de la inversión puede deducirse del impuesto de sociedades.
- (97) Para ambos tipos de crédito fiscal, si la cantidad de impuesto de sociedades para el ejercicio en curso es inferior a la cantidad deducible, el beneficio puede prorrogarse durante los próximos cuatro años.

Puesta en práctica

- (98) Para obtener los créditos fiscales, las empresas adjuntan una solicitud especial a su respectiva declaración fiscal de ingresos. Las autoridades tributarias locales verificarán si los gastos corresponden a los criterios del artículo 6 de la LMI y los artículos 2 y 3 de las Medidas y determinarán la cantidad que puede deducirse. Una vez que las autoridades tributarias locales aprueban la cantidad, el crédito fiscal puede deducirse en la declaración de impuestos para el ejercicio en curso.

Sujeción a medidas compensatorias

- (99) Los créditos fiscales para investigación y desarrollo y formación de personal de conformidad con el artículo 6 de la LMI no constituyen subvenciones sujetas a medidas compensatorias. En general, los créditos fiscales están a disposición de todas las industrias de producción, agrí-

colas y de servicios que invierten en investigación y desarrollo y en formación de personal. Además, los gastos subvencionables se describen detalladamente en el artículo 2 (investigación y desarrollo) y el artículo 3 (formación de personal) de las Medidas, y las actividades subvencionables pueden ser emprendidas por empresas de todos los sectores de la industria. Las autoridades fiscales no pueden determinar de manera discrecional qué inversiones son subvencionables y cuáles no. Por último, la verificación reveló que, de hecho, los créditos fiscales han sido utilizados por todos los sectores de la industria.

e) Otros créditos fiscales

- (100) Se concluyó que existían los siguientes créditos fiscales y exenciones, si bien no habían sido utilizados por los productores exportadores del producto afectado:
- crédito fiscal para el establecimiento de marcas internacionalmente reconocidas,
 - exención fiscal de cinco años para ciertas empresas designadas de conformidad con el artículo 8 de la LMI,
 - exención de cinco años del impuesto de sociedades de conformidad con los artículos 15 y 17 de la Ley de Establecimiento y Administración de Parques Tecnológicos.
- (101) Como se comprobó que estos programas no habían sido utilizados, no se ha examinado la sujeción a derechos compensatorios de estos créditos.

f) Amortización acelerada

Criterios de concesión

- (102) El artículo 5 de la LMI prevé la posibilidad de amortización acelerada si una empresa productora invierte en determinados tipos de capital fijo. El capital fijo subvencionable son los equipos destinados a investigación y desarrollo, inspección de productos experimentales, ahorro de energía o fuentes de energía alternativas.

Puesta en práctica

- (103) Una empresa que haya invertido en equipos subvencionables debe presentar una solicitud que incluya una descripción de la maquinaria y una copia del catálogo de la maquinaria. La ODI o la Comisión de Energía verifican si la maquinaria es subvencionable y expide un certificado. Cuando se entrega a la administración fiscal una declaración de ingresos de una empresa, la empresa presenta el(los) certificado(s) y una lista de todas las partidas que han sido aceptadas para beneficiarse de la amortización acelerada. Las autoridades tributarias locales verificarán de nuevo si la maquinaria corresponde a los criterios del artículo 5 de la LMI y si se ha aplicado correctamente la amortización acelerada.

Importe del beneficio

(104) De conformidad con el artículo 51 del Código fiscal, una empresa puede utilizar 3 métodos para amortizar sus activos: el método de amortización a cuotas constantes, el método de porcentaje fijo en la disminución del valor contable o el método de horas de trabajo. La verificación reveló que todos los productores exportadores de los productos afectados utilizaron el método de amortización a cuotas constantes que prevé la amortización de una cantidad fija durante la vida útil del equipo. Según el cuadro de vida útil de los bienes de equipo, cada tipo de maquinaria tiene una vida útil fija de entre 2 y 50 años. Para la maquinaria utilizada en la industria del acero, el período de amortización es de 7 años por término medio.

(105) El beneficio que confiere la amortización acelerada consiste en un período reducido de amortización de 2 años en vez del período normal (es decir, 7 años por término medio en la industria del acero) establecido en el cuadro de vida útil de los bienes de equipo.

Sujeción a medidas compensatorias

(106) Las disposiciones relativas a la amortización acelerada de conformidad con el artículo 5 de la LMI constituyen una subvención sujeta a medidas compensatorias. La verificación demostró que, a pesar de los criterios objetivos del artículo 5 de la LMI, una empresa utilizó las disposiciones relativas a la amortización acelerada para amortizar toda la maquinaria y los equipos de una nueva línea de producción y también los edificios. Estas máquinas se utilizan para la fabricación de productos siderúrgicos y no tienen ningún efecto directo en la investigación, los productos experimentales o el ahorro de energía. La ODI y las autoridades tributarias locales aprobaron esta petición. Al parecer, estas inversiones no se ajustan a los criterios del artículo 5 de la LMI, que se refiere al equipo para ahorro de energía, los productos experimentales o las inversiones en I&D. Por lo tanto hay que concluir que la autoridad que concede estos beneficios puede decidir a discreción conceder el beneficio de la amortización acelerada y, de ese modo, favorecer a algunas empresas antes que a otras.

(107) Después de la divulgación, el Gobierno de Taiwán alega que el certificado para la amortización acelerada lo concedió la Comisión de Energía y no la ODI. Una vez verificado este punto, los servicios de la Comisión están de acuerdo con el Gobierno de Taiwán en que el certificado fue concedido por la Comisión de Energía supuestamente para la compra de equipo destinado a ahorrar energía. No obstante, la Comisión todavía concluye que la subvención en cuestión está sujeta a medidas compensatorias, tal como dispone la letra a) del apartado 2 del artículo 3 de la Decisión de base, dado que la autoridad que la concede no parece cumplir los criterios en todos los casos y que el acceso a la subvención está por lo

tanto limitado, de manera discrecional, a determinadas empresas. La empresa que utilizó este programa aceleró su amortización de una gran cantidad de productos que claramente no se pueden clasificar entre los equipos destinados a ahorrar energía, por ejemplo los edificios. Por consiguiente, la Comisión concluye que este programa confiere un beneficio al producto concernido y está sujeto a medidas compensatorias.

(108) Una empresa alega que, a pesar de haber aplicado la amortización acelerada, no se benefició del programa ya que el importe global de amortización con arreglo a la amortización acelerada durante el período de investigación fue menor de lo que habría sido con arreglo al método normal de amortización. Para establecer si se había conferido un beneficio a esa empresa, la Comisión, siguiendo su metodología habitual, tuvo en cuenta únicamente el ahorro fiscal realizado por todos los productos que todavía estaban amortizándose durante el período de investigación, comparando las cantidades amortizadas con arreglo a los planes normal y acelerado. Se excluyeron del cálculo del beneficio todos los productos que, según la contabilidad de la empresa, ya estaban anulados y que no tienen valor contable con arreglo a los principios normales de contabilidad. Por lo tanto, el argumento de la empresa no tiene fundamento.

(109) Se considera, pues, que el beneficio de la amortización acelerada constituye una subvención específica y, por lo tanto, está sujeto a medidas compensatorias de conformidad con lo dispuesto en la letra a) del apartado 2 del artículo 3 de la Decisión de base.

Cálculo del beneficio

(110) Como se explicaba anteriormente, el beneficio para los exportadores debe calcularse como la diferencia entre el importe del impuesto pagadero durante el período de investigación si se hubiera utilizado el índice de amortización normal y el importe del impuesto pagado efectivamente al amparo del régimen de amortización acelerada. El cálculo de la diferencia se realizó sobre la base de todos los bienes de equipo (edificios y maquinaria) que aún estaban siendo amortizados durante el período de investigación. La cuantía del beneficio debe imputarse sobre el volumen de ventas total de la empresa.

(111) Una empresa hizo uso de este programa y obtuvo un beneficio del 0,60 %.

g) Exención de derechos de importación*Fundamento jurídico*

(112) Capítulos 84, 85 y 90 del Arancel Aduanero de Importación y Clasificación de Mercancías de Importación y Exportación de la República de China (en adelante «el Código Aduanero»).

Criterios de concesión

- (113) De conformidad con las disposiciones previamente mencionadas del Código Aduanero, una empresa fabril que importa maquinaria que todavía no se fabrica localmente para desarrollar nuevos productos, modernizar la calidad, aumentar la producción, ahorrar energía, promover el reciclaje o mejorar las técnicas de producción está exenta de derechos de importación.

Puesta en práctica

- (114) Las empresas que pretenden importar maquinaria o equipos presentan una solicitud a la ODI antes de la importación de la maquinaria. Si la ODI está convencida de que la maquinaria no se produce en Taiwán, expide un certificado que se envía al candidato y al departamento aduanero. Los servicios aduaneros verifican si la maquinaria importada es idéntica a la maquinaria descrita en el certificado de la ODI. Esta verificación se efectúa de forma aleatoria.

Importe de la exención del derecho

- (115) El importe de la subvención es la cantidad del derecho de importación que se debería pagar normalmente sin el beneficio de la exención. El tipo del derecho normal para la maquinaria oscila entre el 2 % y el 20 %.

Conclusión

- (116) La exención de derechos de importación de conformidad con el Código Aduanero constituye una subvención sujeta a medidas compensatorias. Debido a la naturaleza de la subvención, el programa, tal y como está establecido, será automáticamente utilizado de forma desproporcionada por determinados sectores industriales. Los sectores industriales cuya maquinaria se produce en Taiwán no podrán acogerse a este programa. Por lo tanto, la posibilidad de exención del derecho de importación queda limitada a las industrias que están obligadas a importar maquinaria puesto que la maquinaria no está disponible en el mercado local. Las industrias que importan maquinaria que también se produce en Taiwán no pueden acogerse a este beneficio.
- (117) El Gobierno de Taiwán alega que la exención del derecho de importación para la maquinaria importada no constituye una subvención con arreglo a la letra a) del apartado 1 del artículo 2 de la Decisión de base. Para la Comisión, sin embargo, está claro que una exención de impuestos equivale a unos ingresos no percibidos por el Gobierno de Taiwán y, por consiguiente, a un beneficio conferido al importador de la maquinaria. Esto constituye una subvención con arreglo al inciso ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 de la Decisión de base. El Gobierno de Taiwán alega, además, que si el programa es una subvención, no está sujeto a medidas compensatorias con arreglo a la letra a) del apartado 2 del artículo 3 de la Decisión de base. En opinión de la Comisión, una exención del derecho de importación para determinado tipo de maquinaria importada no producida en el interior, por definición, proporciona un beneficio a determinadas empresas que operan en una industria en la que la maquinaria no es de fabricación

taiwanesa. Si el Gobierno de Taiwán decidiera suprimir el derecho de importación para esas máquinas, el asunto sería diferente. Sin embargo, mientras se trate de un derecho «devengado» y las empresas estén exentas de pagarlo, esto constituye una subvención con arreglo al inciso ii) de la letra a) del apartado 1 del artículo 2 de la Decisión de base.

- (118) Una empresa alega que este programa queda fuera del ámbito de la investigación dado que no se había mencionado específicamente en la denuncia que dio lugar al inicio de la investigación. La Comisión observa que el denunciante incluyó en la denuncia la exención del derecho de importación para maquinaria y equipo (página 9, sección B.2.2.2). Aunque el denunciante declaraba que a ese programa tienen acceso las empresas o fábricas localizadas en las zonas francas o parques tecnológicos industriales, la Comisión considera que esta información constituye una prueba suficiente para iniciar una investigación respecto de la exención del derecho de importación para la maquinaria. Por añadidura, corresponde a la autoridad de investigación determinar el fundamento jurídico y la aplicación práctica adecuados de cualquier programa que se mencione en la denuncia. Por estas razones, la Comisión ha incluido este programa en la investigación, y no puede aceptarse la alegación del exportador.
- (119) Por lo tanto, se considera que la exención de derechos de importación para maquinaria constituye una subvención sujeta a medidas compensatorias conforme a la letra a) del apartado 2 del artículo 3 de la Decisión de base.

Cálculo del beneficio

- (120) El beneficio para los exportadores debe calcularse como la cantidad de derechos de importación pagaderos sin el beneficio de la exención bajo este régimen. Esta cantidad debe imputarse a lo largo de la vida útil normal de la maquinaria en esta industria, es decir, durante 7 años.
- (121) Dos empresas hicieron uso de este programa y obtuvieron beneficios del 0,27 % y el 0,32 %.

h) Otras subvenciones

- (122) El denunciante alegó que los productores exportadores del producto afectado se beneficiaron de otros programas de subvenciones. Las respuestas al cuestionario y las inspecciones *in situ* al Gobierno de Taiwán y a los exportadores revelaron que los programas enumerados a continuación no fueron utilizados por los productores exportadores.
- (123) Préstamos a tipos de interés preferenciales — Durante la inspección *in situ* se comprobó que los préstamos los habían proporcionado el Banco Chiao Tung y el Banco Empresarial de Taiwán a un exportador, pero en condiciones comerciales normales.
- (124) Beneficios para empresas en zonas francas industriales (ZFI) y parques industriales — Ninguna de las empresas investigadas (ni sus empresas vinculadas) estaba situada en una ZFI o un parque industrial.

(125) Beneficios para empresas establecidas en zonas de desarrollo lento o con recursos naturales escasos — La verificación reveló que ninguna de las empresas estaba situada en una zona de desarrollo lento o con recursos naturales escasos.

(126) No se proporcionó ningún «fondo compensatorio» a las empresas afectadas.

Exención del derecho de importación para materias primas — Se consideró que ninguno de los exportadores concernidos había obtenido beneficios con este programa.

i) Importe total de las subvenciones

(127) El importe de las subvenciones se calculó según la metodología establecida anteriormente. Además, para abarcar la totalidad del beneficio de las empresas implicadas, se añadió un interés al tipo de interés comercial medio de Taiwán durante el período de investigación, es decir, el 8 %.

(128) Un exportador alega que, al añadir una cantidad de interés, se sobrevalora el importe de la subvención. Respecto a este argumento, el elemento de interés se añade para reflejar el beneficio obtenido por el beneficiario al no tener que conseguir una suma equivalente de dinero de fuentes comerciales. En efecto, el artículo 6 de la Decisión de base establece claramente que la referencia para el cálculo de la subvención es el coste equivalente de los fondos en el mercado. Asimismo, hay que observar que el método de cálculo del importe de las subvenciones no excluye que se añada un importe en concepto de intereses a efectos de calcular el importe total del beneficio obtenido por un beneficiario de un plan de subvenciones. Efectivamente, la práctica comunitaria habitual en este ámbito desde la adopción de la legislación revisada a raíz de la conclusión de la Ronda Uruguay ha consistido en añadir una suma en concepto de interés al calcular el beneficio total en esos casos. Por consiguiente, la denuncia debe considerarse inadmisibles.

(129) Se establecieron los siguientes índices de subvención para las empresas cooperantes

	(%)	
	China Steel Corporation	Yieh Loong Enterprise Co Ltd
Crédito fiscal (equipos de control de la contaminación y de automatización)	2,19	0
Crédito fiscal (inversiones en determinadas empresas)	1,34	0
Amortización acelerada	0,60	0
Exención de derechos de importación	0,27	0,32
Importe total de las subvenciones	4,40	0,32

(130) A título informativo, debe tenerse en cuenta que la media ponderada del margen nacional de subvención para los dos productores exportadores investigados, que supone alrededor de la mitad de las exportaciones hacia la Comunidad originarias de Taiwán, expresado como porcentaje del precio CIF en frontera de la Comunidad, es del 2,77 %. Este porcentaje se sitúa sensiblemente por encima del nivel mínimo para Taiwán (es decir, el 1 %). Además, no puede excluirse que el margen nacional sería más alto si se tienen en cuenta posibles beneficios recibidos por empresas que no cooperaron.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

1. Determinación del mercado comunitario pertinente

(131) Para establecer si la industria de la Comunidad había sufrido un perjuicio y para determinar, en ese contexto, el consumo y los diversos indicadores económicos relacionados con la situación de la industria de la Comunidad, hubo que examinar si la producción de esta industria destinada al mercado cautivo interno debía excluirse a efectos de este análisis o si el perjuicio y el consumo debían evaluarse en relación con toda la producción de la industria de la Comunidad.

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

(133) A este respecto, el denunciante alegó que había que distinguir dos mercados separados. Adujo que las bobinas laminadas en caliente destinadas a un mercado cautivo no entraban en competencia directa con importaciones objeto de dumping. Por lo tanto, las importaciones sujetas a la investigación no podían afectar a este mercado. Paralelamente, el denunciante ha reivindicado que la producción restante se vendió en el mercado libre, donde se produce la competencia con importaciones objeto de dumping. Los principales compradores en el mercado libre son laminadores independientes para

laminado en frío, como por ejemplo fabricantes de tubos, centros de servicio siderúrgico (en lo sucesivo «CSS»), mayoristas y comerciantes de productos de acero. La denuncia sólo se refiere a las bobinas laminadas en caliente vendidas en este último mercado comunitario.

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

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

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

(136) Algunos productores exportadores alegaron que, habida cuenta del juicio anterior, no se reunían las condiciones legales para separar los mercados en el presente caso. Consideraron que los productores comunitarios podían elegir, dependiendo de las condiciones de mercado, vender a los mercados libres y cautivos alternativamente, puesto que la producción comunitaria de las dos categorías de bobinas laminadas en caliente es semejante. Se adujo que los supuestos movimientos entre los dos segmentos del mercado impedían legalmente que se excluyera parte de la producción comunitaria del examen del perjuicio, y en especial del consumo comunitario.

(137) A este respecto, la Comisión alcanzó las siguientes conclusiones:

- a) Dado el alto nivel de integración que existía en la industria del acero en general y en la fabricación del producto afectado en especial, los fabricantes comunitarios de este producto simplemente transfirieron físicamente, sin facturarlas, bobinas laminadas en caliente destinadas al mercado cautivo. No se extendió ninguna factura, puesto que las partes implicadas no tenían identidades legales separadas. Por consiguiente, no hay en el mercado cautivo precios para transferencias comparables a los del mercado libre.

b) La industria de la Comunidad no produjo para su almacenamiento las bobinas laminadas en caliente, que podían en consecuencia suministrarse para uso interno o venderse posteriormente en el mercado libre. Esto es así porque todos los usuarios de bobinas laminadas en caliente, incluidos los procesos integrados de la industria comunitaria, tienen problemas técnicos para fabricar productos transformados en una fase posterior. Como consecuencia, los movimientos de bobinas laminadas en caliente entre los dos mercados son insignificantes.

c) La investigación mostró que los productores comunitarios no compraron el producto afectado para el mercado cautivo a partes independientes dentro o fuera de la Comunidad. Como consecuencia, las bobinas laminadas en caliente destinadas al mercado cautivo no entraban en competencia con otras bobinas laminadas en caliente disponibles en la Comunidad. Por lo tanto, el mercado cautivo puede distinguirse claramente del mercado libre.

(138) Sobre esta base, la Comisión considera que la separación entre el mercado libre y cautivo coincide plenamente con las exigencias de la Decisión de base y la práctica en el pasado de las instituciones comunitarias.

(139) A fin de establecer los indicadores económicos pertinentes para el análisis del perjuicio, tales como la evolución de las ventas, de la rentabilidad, etc., la Comisión consideró si las ventas de productores comunitarios a partes relacionadas con personalidad jurídica separada debían en general incluirse en la determinación del mercado libre. Se constató que tales ventas se realizaron a precios más o menos iguales a los facturados a partes independientes. Además, la investigación confirmó, de acuerdo con las alegaciones de algunos productores exportadores, que las partes vinculadas podían comprar el producto a proveedores vinculados o no vinculados, tanto dentro como fuera de la Comunidad. Por lo tanto, se concluyó que las ventas de productores comunitarios a partes relacionadas con personalidades jurídicas separadas entraban en competencia con ventas de proveedores independientes, tales como los situados en los países afectados, y que estas deberían por lo tanto incluirse en la determinación de las ventas en el mercado libre.

(140) Un productor comunitario alegó, sin embargo, que sus ventas a partes vinculadas debían considerarse como pertenecientes al mercado cautivo. Se adujo que los precios facturados a sus partes vinculadas no eran precios de mercado y eran sensiblemente diferentes a los aplicados a clientes independientes. El productor añadió que la sociedad matriz no permitió a ninguna parte vinculada comprar bobinas laminadas en caliente a partes independientes en el mercado libre. Por lo tanto, las bobinas laminadas en caliente vendidas a partes vinculadas no se vieron afectadas por ninguna competencia directa de otras bobinas laminadas en caliente. Por consiguiente, deben excluirse de la determinación del mercado libre.

⁽¹⁾ Caso nº C-315-90 de 27.11.1991.

(141) La investigación confirmó que la política de esta sociedad no permitía a sus partes vinculadas comprar bobinas laminadas en caliente en el mercado libre. Además, el análisis de los precios de venta mostró que los precios facturados a estas partes vinculadas eran en muchos casos sensiblemente diferentes a los precios de mercado facturados a las partes independientes. Por otra parte, todas las ventas se realizaron a usuarios vinculados que utilizaron los productos para su transformación sin revenderlos después como tales. Por lo tanto, la Comisión concluyó que las ventas de bobinas laminadas en caliente afectadas no podían considerarse como ventas en el mercado libre, y no debían por lo tanto incluirse en la determinación de este mercado.

(142) Por lo tanto, se consideró que las bobinas laminadas en caliente utilizadas por los productores comunitarios como materiales de base para su posterior transformación en un proceso integrado dentro de una única entidad jurídica formaban parte de un mercado cautivo. Lo mismo ocurría con las ventas del productor comunitario antes mencionado, que demostró que sus ventas a clientes vinculados se realizaron efectivamente en un mercado cautivo. Se consideró que las demás ventas de los productores en la Comunidad formaban parte del mercado libre. Por lo tanto, la situación de la industria de la Comunidad en términos de desarrollo de los diversos indicadores económicos, tales como producción, ventas, cuota de mercado y rentabilidad se examinó en relación con el mercado libre.

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

2. Definición de la industria de la Comunidad

a) *Producción comunitaria total*

(144) Varios productores exportadores alegaron que una serie de productores en la Comunidad debían excluirse de la definición de producción comunitaria, ya que habían importado bobinas laminadas en caliente de los países afectados.

(145) La Comisión constató que ninguno de los productores investigados había importado bobinas laminadas en caliente de los países afectados durante el período examinado. Sin embargo, algunos CSS y fabricantes de tubos vinculados a estos productores efectuaron tales importaciones durante ese período.

(146) Conforme a las conclusiones sobre la definición de los mercados comunitarios pertinentes resumidas en los considerandos (131) a (143), la investigación confirmó, sin embargo, que estas partes vinculadas habían actuado independientemente de los productores vinculados a

ellas en sus operaciones en el mercado libre. Por lo tanto, las compras no podían afectar al estatuto de estas empresas como productores comunitarios del producto afectado.

(147) Por consiguiente, se consideró que no había razones para excluir de la definición de producción comunitaria a ningún productor de bobinas laminadas en caliente. De conformidad con el apartado 1 del artículo 9 de la Decisión de base, los dieciséis productores que actúan en el mercado comunitario representan la producción comunitaria total.

b) *Industria de la Comunidad*

(148) La denuncia se presentó en nombre de once de los dieciséis productores comunitarios de bobinas laminadas en caliente, con el apoyo de los cinco restantes.

(149) La Comisión recibió diez respuestas de las empresas denunciadas a los cuestionarios. Un pequeño productor decidió no responder a la Comisión.

(150) Dos de los diez productores comunitarios que contestaron al cuestionario de la Comisión fueron incapaces de proporcionar todos los datos pedidos durante la investigación en un formato que permitiera agregarlos a los datos disponibles para los otros productores comunitarios.

(151) Algunos productores exportadores alegaron que por lo menos un productor comunitario incluido en la definición de industria de la Comunidad establecida más arriba recibió un trato preferente en relación con los requisitos impuestos a las partes interesadas durante las investigaciones antidumping. En especial, sostuvieron que dicho productor comunitario no suministró a la Comisión una respuesta a su cuestionario en los plazos estatutarios para la imposición de derechos provisionales. Consideraron que esto constituye un tratamiento discriminatorio y viola el apartado 2 del artículo 11 de la Decisión de base.

(152) Debe señalarse que todos los productores comunitarios incluidos en la definición de industria de la Comunidad contestaron al cuestionario de la Comisión en los plazos estipulados en la Decisión de base y, por lo tanto, dentro del plazo para la imposición de medidas provisionales. La Comisión considera que se concedió igualdad de trato a todas las partes interesadas en este procedimiento en una situación similar. Por lo tanto, carece de fundamento toda alegación que sugiera una infracción al apartado 2 del artículo 11 de la Decisión de base y un tratamiento discriminatorio por parte de la Comisión.

(153) En conclusión, los ocho productores comunitarios que cooperaron plenamente en la investigación constituyen la industria de la Comunidad a efectos de este procedimiento. Cumplen el requisito del apartado 7 del artículo 10 de la Decisión de base, puesto que durante el período de investigación supusieron alrededor del 65 % de la producción comunitaria total del producto afectado.

(154) Se considera en consecuencia a estos productores como la industria de la Comunidad y se hace referencia a ellos como tal industria en adelante, puesto que representan una proporción importante de la producción comunitaria total en el sentido del apartado 1 del artículo 9 de la Decisión de base.

E. PERJUICIO

1. Consumo aparente

(155) El consumo aparente de bobinas laminadas en caliente en la Comunidad se determinó tomando como base las ventas totales efectuadas por los 16 productores comunitarios en el mercado libre y las importaciones totales del producto afectado en la Comunidad, tal como se indica en las estadísticas de importación de Eurostat y en las respuestas de los productores a los cuestionarios.

(156) A partir de 1995, y hasta el período de investigación, el consumo aparente en la Comunidad aumentó un 9 %, a saber, de 18,4 millones de toneladas a 20,1 millones. En 1995, el mercado libre se caracterizó por precios de venta excepcionalmente altos y una buena demanda, particularmente de bobinas laminadas en caliente producidas en la Comunidad. El siguiente año, sin embargo, el volumen del mercado disminuyó un 11 %.

(157) Entre 1996 y el período de investigación, el consumo aparente aumentó constantemente. El principal incremento se produjo entre 1996 y 1997, en que el mercado aumentó un 22 %. Entre 1997 y el período de investigación, aumentó solamente un 0,4 %.

2. Importaciones procedentes de los países afectados

a) Importaciones insignificantes

(158) Basándose en lo dispuesto en el apartado 10 del artículo 10 de la Decisión de base, se evaluó si las importaciones eran «insignificantes» en relación con el consumo aparente del producto afectado en el mercado comunitario.

(159) Según las estadísticas de Eurostat, las importaciones de la India estaban ligeramente por encima del mínimo del 1 % contemplado en el apartado 10 del artículo 10 de la Decisión de base. Los productores exportadores en la India alegaron que sus importaciones eran insignificantes y que debían excluirse del ámbito de la investigación. Puesto que la India es un país en vías de desarrollo, la Comisión también examinó, de conformidad con el apartado 4 del artículo 14 de la Decisión de base, si las importaciones procedentes de ese país representaban menos del 4 % de las importaciones totales, el mínimo para los países en vías de desarrollo. De hecho, las importaciones de la India representaban el 5,4 % de las importaciones totales.

(160) A este respecto, debe señalarse que las pruebas facilitadas por los productores exportadores indios no presentaban ninguna prueba que llevara a considerar sus importaciones en la Comunidad como insignificantes, sobre todo si tenemos en cuenta la metodología utilizada para determinar el mercado comunitario pertinente, establecida en los considerandos (131) a (143). De hecho, los datos correspondientes de Eurostat y las respuestas al cuestionario de la Comisión no mostraban unas importaciones que estuvieran por debajo del mínimo establecido. En consecuencia, se consideró que las importaciones de la India estaban por encima del mínimo contemplado en el apartado 10 del artículo 10 y en el apartado 4 del artículo 14 de la Decisión de base.

b) Evaluación acumulativa de las importaciones

(161) Los servicios de la Comisión analizaron si las importaciones de bobinas laminadas en caliente originarias de la India y de Taiwán debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con el apartado 4 del artículo 8 de la Decisión de base.

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

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

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

c) *Volumen de las importaciones afectadas*

- (164) Basándose en las estadísticas de importación de Eurostat, entre 1995 y el período de investigación, las importaciones en la Comunidad de los países afectados experimentaron un incremento, pasando de 8 millones de toneladas a 844 millones de toneladas. El principal aumento se produjo entre 1997 y el período de investigación (+797 millones de toneladas).
- (165) El análisis de los progresos durante el período de investigación indicaba que las importaciones procedentes de todos los países afectados se realizaron principalmente durante la primera mitad del período de investigación (551 millones de toneladas); descendieron posteriormente un 47 % en la segunda mitad del período de investigación, pero aún eran sensiblemente más altas que en la segunda mitad de 1997.
- (166) Según lo mencionado anteriormente en el considerando (11), los diversos tipos de bobinas laminadas en caliente se clasifican comúnmente en dos categorías distintas: bobinas negras y bobinas decapadas. La investigación mostró que las bobinas negras supusieron aproximadamente el 90 % de todas las bobinas laminadas en caliente importadas de los países afectados.

d) *Cuota de mercado de las importaciones*

- (167) La cuota de mercado de los productores exportadores aumentó de un 0,01 hasta un 4,2 % entre 1995 y el período de investigación. Los aumentos reales del volumen de importación permitieron a los países afectados ganar 4,2 puntos porcentuales de cuota de mercado comunitario.
- (168) Los principales aumentos de la cuota de mercado se produjeron entre 1997 y el período de investigación, cuando los países afectados ganaron 4 puntos porcentuales.

e) *Subcotización de precios*

- (169) Para evaluar cualquier posible subcotización de precios, se cotejaron los precios de los tipos de bobinas laminadas en caliente comparables, siempre que fue posible, en condiciones similares de venta en el mercado comunitario, en el mismo Estado miembro y a los mismos clientes. Los precios franco frontera de la Comunidad del productor exportador se compararon con los precios en fábrica de la industria comunitaria. En caso necesario, los precios de venta de los países exportadores se ajustaron, hasta un nivel franco frontera de la Comunidad, con los derechos de aduana pagados y los costes de importación pertinentes incluidos. Del mismo modo, estos precios también se ajustaron para facilitar la comparación en la misma fase comercial que la de la industria comunitaria. Todos los ajustes se basaron en las pruebas recogidas y verificadas por la Comisión durante la investigación.

- (170) Según lo mencionado en el considerando (14), algunos productores exportadores sugirieron que las bobinas laminadas en caliente que produjeron y vendieron en el mercado comunitario no eran de una calidad comparable a la de la industria de la Comunidad.
- (171) La Comisión constató que, en general, no estaba justificado un ajuste de precios por diferencias de calidad, en particular porque estas diferencias no eran evidentes para los usuarios y porque se desprendió de la investigación que cualquier supuesta diferencia de calidad no afectaba necesariamente al uso del producto afectado.
- (172) Por consiguiente, los resultados de la comparación de precios, expresados como porcentaje de los precios de la industria de la Comunidad, son los siguientes:
- India: 6,7 %
 - ESSAR: 6,1 %
 - Tata: 6,1 %
 - SAIL: 19,1 %
 - Taiwán: 4,3 %
 - Yieh Long: 3,9 %
 - CSC: 7,5 %

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

a) *Producción*

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

b) Capacidad y utilización de la capacidad

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

c) Pedidos recibidos y volumen de ventas

i) Pedidos recibidos

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

ción en el nivel de la actividad económica, que se examinará más abajo.

ii) Ventas

- (182) Durante el período examinado, el volumen de ventas aumentó de 9,6 millones de toneladas hasta 9,7 millones de toneladas, es decir, un 1 %.
- (183) En ese período, la tendencia del volumen de ventas reflejó ampliamente la evolución del consumo. Sin embargo, entre 1997 y el período de investigación, las ventas de la industria de la Comunidad disminuyeron un 12 %, mientras que el consumo aumentó ligeramente.
- (184) La industria de la Comunidad afirmó que el indicador de perjuicio referente a las ventas establecido más arriba se había determinado sobre la base de las transacciones entregadas y facturadas durante los períodos especificados. En este contexto, es importante señalar que la industria de la Comunidad ha organizado su proceso de producción de manera que los pedidos de los usuarios realizados en una fecha determinada se les entreguen, facturen y vendan con un desfase de por lo menos tres meses. Por lo tanto, para poder realizar una valoración significativa de la evolución acaecida durante un período determinado, no sólo hay que analizar las ventas reales, sino también los pedidos recibidos durante tal período. Se considera que cualquier cambio observado en cuanto a estos pedidos tiene que traducirse forzosamente después en una evolución correspondiente de las ventas con un desfase temporal.

iii) Diferenciación según los tipos de ventas

- (185) La industria de la Comunidad sostuvo que, para evaluar el perjuicio real que sufrió, debían analizarse por separado la evolución de las ventas de los diversos tipos de bobinas laminadas en caliente investigadas, a saber, las bobinas negras y las bobinas decapadas. Alegó que, dada la elevada proporción de bobinas negras importadas objeto de dumping dentro de las importaciones totales, la evolución del volumen de ventas de la industria de la Comunidad y de los precios de venta para ese tipo de bobinas indicaba una situación especialmente perjudicial.
- (186) La investigación sobre este problema particular mostró que, a partir de 1995 y hasta el período de investigación (1998), el volumen de bobinas negras vendidas por la industria de la Comunidad en el mercado libre disminuyó un 13 %, mientras que el volumen de bobinas decapadas vendidas aumentó un 34 %. En términos absolutos, esto representa una disminución de alrededor de 1 millón de toneladas en las ventas de bobinas negras y un aumento en torno a 0,5 millones de toneladas en las ventas de bobinas decapadas.
- (187) También confirmó que la proporción entre las ventas de bobinas negras y bobinas decapadas para la industria de la Comunidad estaba más equilibrada que en el caso de los productores exportadores. A partir de 1995 y hasta 1997, la proporción en el volumen de ventas era del 70 % para las bobinas negras frente al 30 % para las

bobinas decapadas. Durante el período de investigación, esta proporción se convirtió en el 60 % y el 40 %, respectivamente, para las bobinas negras y decapadas. Esta evolución de las ventas totales muestra claramente que durante el período de investigación se produjo un viraje comercial de las bobinas negras a las bobinas decapadas, es decir, de una categoría de productos en que las importaciones estaban más presentes a una en la que eran menos importantes.

d) *Evolución de los precios*

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

e) *Cuota de mercado*

- (189) A partir de 1995 y hasta el período de investigación, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó un 3,7 %, pasando del 52 % en 1995 al 48,3 % en ese período.
- (190) Entre 1995 y 1996 y entre 1996 y 1997, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad aumentó el 1,1 % y el 1,8 %, respectivamente.
- (191) Entre 1997 y el período de investigación, sin embargo, la industria de la Comunidad perdió toda la cuota de mercado previamente ganada e incluso se situó en un nivel más bajo que el de 1995. Las pérdidas ascendieron al 6,6 %. El análisis ulterior de esta situación indicaba que la pérdida de cuota de mercado se produjo tanto en relación con las ventas a clientes vinculados como no vinculados en el mercado libre comunitario.

f) *Rentabilidad*

- (192) Los beneficios medios obtenidos en las ventas del producto afectado realizadas por la industria de la Comunidad desde 1995 hasta el período de investigación disminuyeron un 39 %. Los elevados beneficios (20,7 %) logrados en 1995 eran el resultado de los altos precios del mercado en aquella época. En 1996, a pesar de una recesión del mercado y una reducción de los precios de venta (-15 %), la industria de la Comunidad siguió siendo rentable. Sin embargo, la recuperación del volumen de ventas en 1997 no permitió que la industria aumentara su margen de beneficio, puesto que los precios de venta disminuyeron de nuevo un 3 %.
- (193) Durante el período de investigación, la rentabilidad recuperó ligeramente su nivel de 1997. El aumento en los precios de venta durante el período de investigación (el 9 %, comparado con 1997) permitió a la industria de la Comunidad obtener un margen de beneficio del 12,9 %. La industria de la Comunidad alegó que este nivel de beneficio era razonable.

- (194) Algunos productores exportadores sugirieron que la industria de la Comunidad había logrado un nivel sumamente alto de rentabilidad durante el período de investigación y que la evolución de este indicador autorizaba por sí sola la conclusión inmediata del procedimiento. Declararon que tal beneficio era sensiblemente más alto que lo considerado razonable por la Comisión en los últimos casos antidumping que implicaban productos siderúrgicos.

- (195) A este respecto, debe señalarse que las disposiciones pertinentes de la Decisión de base y del Acuerdo de la OMC estipulan que la determinación del perjuicio se basará en pruebas manifiestas:

- (a) del volumen de importaciones objeto de dumping y del efecto de estas importaciones en los precios de productos similares en el mercado comunitario y
- (b) de la incidencia consiguiente de esas importaciones en la industria de la Comunidad. Por otra parte, especifican que se considerará si ha habido un aumento significativo en el volumen de importaciones objeto de dumping, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo en la Comunidad. Además, también especifican que se tendrá en cuenta si se ha producido una subcotización de precios significativa por culpa de las importaciones objeto de dumping o si el efecto de tales importaciones fue rebajar los precios de manera significativa o evitar incrementos de precios. Ninguno de estos factores puede proporcionar una orientación decisiva. Finalmente, declaran que el examen del efecto de las importaciones objeto de dumping en la industria nacional incluirá una evaluación de todos los factores económicos e índices pertinentes que influyen en el estado de la industria, incluida la magnitud de los márgenes reales de dumping, el descenso real y potencial de las ventas, el beneficio, la producción, la cuota de mercado, la productividad, la utilización de la capacidad, factores que afectan a los precios, etc. La Decisión de base declara específicamente que esta lista no es exhaustiva, y que ninguno de estos factores puede proporcionar una orientación decisiva.

- (196) En el presente caso, la investigación ha mostrado que las importaciones objeto de dumping han aumentado sensiblemente en términos absolutos y relativos. Además, se constató que las importaciones objeto de dumping a bajo precio subcotizaban sensiblemente los precios de la industria de la Comunidad. Por añadidura, se constató que existían márgenes significativos de dumping para la mayoría de los productores exportadores afectados. Dadas las circunstancias, la Comisión ha evaluado en su investigación los progresos potenciales y reales de varios factores económicos pertinentes antes de alcanzar sus conclusiones definitivas. Por consiguiente, se considera que la sugerencia de algunos productores exportadores de que el nivel de rentabilidad autoriza por sí solo la conclusión del procedimiento va claramente en contra de las disposiciones de la Decisión de base.

- (197) Además, la situación económica de la industria de la Comunidad durante el período de investigación, en especial su precio y rentabilidad, debe considerarse teniendo en cuenta la estructura del mercado de las bobinas laminadas en caliente y los progresos en la situación económica de la industria comunitaria durante el período de investigación, según se establece más adelante en el punto 4.
- (198) Finalmente, se considera que la comparación de un indicador económico específico referente a la industria de la Comunidad con el mismo indicador a escala internacional no es pertinente en el contexto de los procedimientos antidumping.

g) *Inversiones y empleo*

- (199) La investigación mostró que las inversiones se realizaron principalmente en sustitución de maquinaria y equipos. Durante el período de investigación, el nivel de inversión fue similar al de 1995. Las inversiones aumentaron un 32 % con respecto a ese año, de acuerdo con la alta demanda en 1997.
- (200) Por lo que se refiere al empleo, ya se ha indicado anteriormente que la industria de la Comunidad fabrica diversos productos, en especial bobinas laminadas en caliente, en el mismo lugar y con la misma maquinaria. La investigación mostró que, durante el período examinado, el empleo para la fabricación del producto afectado disminuyó un 4 %.

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

- (201) Algunas partes interesadas sugirieron que no podía llevarse a cabo una determinación del perjuicio durante el período de investigación comparando la situación de la industria de la Comunidad en los años 1995 y 1997. Constataron, en especial, que los niveles de precios y de rentabilidad en 1995, la producción, la utilización de la capacidad, el volumen de ventas y la cuota de mercado en 1997 no eran representativos de lo que debían ser sus niveles en condiciones de competencia leal. Sostenían por lo tanto que, sobre la base de las otras conclusiones alcanzadas durante todo el período examinado, no podía llegarse razonablemente a la conclusión de que la industria de la Comunidad sufriera un perjuicio importante.
- (202) A este respecto debe señalarse que, en la alegación anteriormente mencionada, las partes interesadas no han declarado en qué sentido no podían considerarse representativos algunos indicadores económicos establecidos en 1995 y 1997. Declararon simplemente que los precios y beneficios en 1995 y la producción, la utilización de la capacidad, el volumen de ventas y la cuota de mercado no eran representativos. Es decir, esta alegación sugiere que una parte significativa de los datos establecidos durante la investigación llevada a cabo por la Comisión no debe tenerse en cuenta en el presente procedimiento sin aportar ninguna prueba o explicación que indique que las condiciones de competencia normal

no se cumplieron en 1995 y 1997. Dado que la Comisión no encontró durante su investigación ninguna prueba que corroborase la alegación de que no se había producido una competencia normal en el mercado comunitario durante los años 1995 y 1997, se considera que no hay argumentos para desatender tal información.

- (203) La Comisión analizó la evolución anual de la situación económica de la industria de la Comunidad en el período examinado y su situación económica global entre 1995 y el período de investigación.
- (204) La investigación mostró que, entre 1997 y el período de investigación, con un ligero incremento en el consumo aparente, la industria de la Comunidad aumentó sus precios de venta un 9 %, pero no fue capaz de mantener su volumen de ventas, que disminuyó un 12 %. Por consiguiente, la industria perdió un 6,6 %, o el 14 % de su cuota de mercado. Además, la producción de la industria de la Comunidad disminuyó alrededor del 9 %, lo que llevó a una reducción de la utilización de la capacidad. A pesar de estos progresos negativos, la rentabilidad aumentó de un 6,3 % hasta un 12,9 %.
- (205) La investigación también demostró que, entre 1997 y el período de investigación, las importaciones de los países afectados aumentaron de manera significativa en términos de volumen (+797 millones de toneladas), lo cual llevó a un importante incremento de su cuota de mercado (+4 puntos porcentuales). Aunque los países afectados aumentarían sus precios de venta un 10 %, se constató que subcotizaban los precios de la industria de la Comunidad en un 6 % por término medio durante el período de investigación.

4. *Análisis de la situación de la industria de la Comunidad durante el período de investigación*

a) *Observaciones preliminares*

- (206) La industria de la Comunidad alegó que los precios y, por lo tanto, los beneficios seguían siendo elevados en la primera mitad del período de investigación porque el consumo aparente y, en consecuencia, la demanda eran excepcionalmente altos, aunque ello no se acompañaba de un consumo real proporcional. Esto llevó, en la primera mitad del período de investigación, a unas existencias excesivas alimentadas en gran parte por las importaciones afectadas y, en la segunda mitad del período de investigación, a una reducción de reservas significativa.
- (207) Además, la industria de la Comunidad indicó que sería necesario en el presente caso un análisis más detallado de las ventas por tipos de producto, así como de los canales de ventas en los que existe una competencia directa entre la industria y las importaciones comunitarias, para mostrar el perjuicio real sufrido. Esto implica un análisis diferenciado de las ventas de bobinas negras, en comparación con las bobinas decapadas, y de los canales de ventas cuando se hayan firmado contratos a más largo plazo en comparación con otras ventas.

(208) Finalmente, la industria de la Comunidad alegó que era necesario un análisis más detallado de los cuatro trimestres del período de investigación, dada la existencia de un desfase entre los pedidos de los compradores y el momento de las entregas. Se alegó que tales desfases retrasaban efectivamente el impacto negativo de las importaciones afectadas. La industria de la Comunidad adujo que era por lo tanto necesario investigar más a fondo la evolución de los pedidos recibidos durante el período de investigación.

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

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

b) *Carácter cíclico de la industria siderúrgica*

(211) Según el denunciante, hay fluctuaciones estacionales en el mercado del acero, dado que los primeros dos trimestres de cada año civil suelen ser mejores que los últimos dos trimestres. Tales fluctuaciones estacionales se observan principalmente en la actividad de ventas. Según el denunciante, las ventas resultaban afectadas en el tercer trimestre del año debido al período de vacaciones de las industrias usuarias, pero volvían a aumentar en el cuarto trimestre. Dado que algunas de las alegaciones anteriormente mencionadas realizadas por la industria de la Comunidad precisaron un análisis trimestral, era importante asegurarse de que los cambios observados no fueran un mero reflejo de fluctuaciones trimestrales normales. Este análisis era de especial importancia, puesto que el denunciante alegó que las tendencias observadas en el período de investigación se apartan ampliamente de los ciclos normales.

(212) A fin de evaluar el carácter cíclico del sector de las bobinas laminadas en caliente, la Comisión constató que las tendencias de la producción y las ventas de la industria de la Comunidad desde 1996 hasta el período de investigación (PI) fueron las siguientes:

(%)

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

(213) Por lo que se refiere a la producción, se constató que en el tercer trimestre no se produjo necesariamente el nivel más bajo de actividad. En 1996 y 1997, la mayor diferencia observada fue del 7 % entre el primer y el cuarto trimestres de 1996 y la tendencia de la producción fue lineal en esos años. No obstante, durante el período de investigación los niveles de producción en el tercer y cuarto trimestres fueron mucho más bajos respecto al nivel del primer trimestre, lo que pone de manifiesto que las fluctuaciones observadas en dicho período se apartaron ampliamente de las fluctuaciones estacionales normales.

(214) En cuanto al volumen de ventas, el descenso observado en el tercer y cuarto trimestres fue todavía más acentuado durante el período de investigación. La actividad de venta fue extraordinariamente baja en el segundo

semestre del período de investigación y se apartaba ampliamente de las fluctuaciones estacionales normales.

(215) El análisis trimestral, que abarca los años 1996 y 1997 y el período de investigación, muestra que las tendencias observadas durante este último período se apartan ampliamente de las fluctuaciones normales derivadas del carácter cíclico del sector de las bobinas laminadas en caliente.

c) *Consumo aparente y exceso de existencias*

(216) Como se indica en el considerando (155), el consumo aparente anual fue muy estable, en especial entre 1997 y el período de investigación. Conviene subrayar que, por definición, el consumo aparente no refleja el uso real, es

decir, el consumo real del producto considerado por parte de sus usuarios. La diferencia entre el consumo aparente y el consumo real consiste, fundamentalmente, en las existencias almacenadas a diversos niveles de la cadena de distribución, es decir, en el presente caso por los importadores, los operadores comerciales, los distribuidores, los CSS y los usuarios.

- (217) El examen de este problema particular mostró que el consumo aparente fue notablemente más alto en los dos primeros trimestres del período de investigación que en los últimos dos trimestres. Además, la evolución comparativamente constante del consumo aparente observada durante 1997 no se produjo durante el período de investigación. Esta diferencia de tendencia es especialmente obvia si se compara el final de 1997 con el principio del período de investigación, ya que hubo un considerable aumento del consumo aparente entre ambos períodos, lo que indica que las existencias aumentaron, mientras que, si se compara el cuarto trimestre de 1997 con el cuarto trimestre del período de investigación, ocurrió lo contrario, es decir, una disminución significativa de existencias en los dos últimos trimestres del período de investigación.
- (218) Al haberse alegado que estas existencias influyeron especialmente en la evolución del mercado durante el período de investigación, se consideró necesario establecer el consumo aparente trimestral no sólo durante el período de investigación sino también durante 1997.
- (219) Para confirmar estas conclusiones, hubiera debido determinarse también la evolución correspondiente del consumo real. Sin embargo, esa determinación se vio obstaculizada por el hecho de que no había una cooperación completa de las distintas partes interesadas de la cadena de distribución ni de los usuarios. A pesar de ello, con la información de Eurostat recopilada en el marco del Tratado CECA, la Comisión pudo determinar las existencias almacenadas en la fase correspondiente a los operadores comerciales.
- (220) Conforme a las conclusiones anteriormente mencionadas sobre el consumo aparente, esta información mostró que se produjo un considerable aumento de existencias en la fase de los operadores comerciales entre finales de 1997 y el principio del período de investigación. Se observó un aumento del 29 % entre el cuarto trimestre de 1997 y el primer trimestre del período de investigación y un aumento posterior del 11 % entre el primer trimestre del período de investigación y el segundo trimestre de dicho período.
- (221) Esta información también confirmó una considerable disminución de existencias hacia el final del período de investigación (- 22 %). La utilización de las existencias se observó claramente al comparar el nivel de existencias existente al final del primer semestre y del segundo semestre del período de investigación. Una comparación de la evolución trimestral de las existencias en 1997 con la evolución trimestral durante el período de investigación también confirma las conclusiones anteriormente mencionadas.

- (222) Esta tendencia al exceso de existencias en los primeros dos trimestres del período de investigación quedó confirmada por la información facilitada por un productor exportador investigado y la información de un usuario importante del producto considerado en el mercado comunitario. Este usuario almacenó existencias que, a mediados del período de investigación, eran más del doble de las mantenidas a principios de dicho período, si bien no había señales de diferencias significativas en la actividad subyacente de este usuario entre el principio y el fin del período de investigación.
- (223) Por tanto, la investigación confirmó la alegación de la industria de la Comunidad de que hubo un considerable exceso de existencias al principio del período de investigación. En los primeros dos trimestres del período de investigación el consumo aparente fue perceptiblemente más alto que el consumo real, mientras que en el tercer y cuarto trimestres de ese período ocurrió lo contrario.
- (224) En términos absolutos, se constató que el consumo aparente durante el primer semestre del período de investigación superó al consumo aparente en el primer semestre de 1997 en alrededor de 1,5 millones de toneladas.
- (225) Algunas partes interesadas alegaron que la industria de la Comunidad contribuyó en gran medida al exceso de existencias observado durante el primer semestre del período de investigación. A este respecto, conviene señalar que, según se señala más adelante, las ventas de la industria de la Comunidad empezaron a disminuir justo desde el principio del período de investigación, lo que indica que la industria de la Comunidad no intervino significativamente en la formación del exceso de existencias observado.

d) Producción y utilización de la capacidad

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

e) Volumen de ventas, precios de venta y rentabilidad

i) Volumen de ventas:

- (229) Como ya se ha indicado, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad disminuyó un 32 % en el tercer trimestre del período de investigación y un 39 % en el cuarto trimestre respecto al primer trimestre.

- (230) Además, según lo mencionado ya en el análisis anual, la industria de la Comunidad alegó que debía realizarse un análisis más preciso y diferenciado de sus diversos tipos y canales de ventas, ya que las ventas que compiten directamente con las importaciones consideradas resultan más afectadas que otras. Además de la diferenciación entre ventas de bobinas negras y de bobinas decapadas, esa industria alegó que una proporción de sus ventas procedía de contratos de entrega y venta a largo plazo, firmados, por ejemplo, con la industria del automóvil. Estos contratos suelen cubrir un período de hasta un año, durante el cual las cantidades por entregar y los precios son fijos. En general, los productores exportadores considerados no suministran a sus clientes con arreglo a ese tipo de contratos.
- (231) Para llevar a cabo un análisis detallado, los tipos de ventas anteriormente mencionados se agruparon y se hace referencia a las mismas como ventas «a largo plazo» para diferenciarlas de «otras» ventas. Del mismo modo, también se analizó la evolución de las ventas, los precios de venta y la rentabilidad de las bobinas negras y las bobinas decapadas durante el período de investigación.
- (232) El volumen de ventas a largo plazo fue mucho más estable durante los trimestres del período de investigación que el resto de la actividad de ventas. Efectivamente, la disminución de ventas a largo plazo fue del 20 % en el tercer trimestre y del 22 % en el cuarto trimestre con respecto al primer trimestre del período de investigación. La disminución de otras ventas fue mucho más acentuada, a saber, del 35 % y el 43 % en el tercer y el cuarto trimestres respecto al primer trimestre del período de investigación.
- (233) Se observó lo mismo al analizar el volumen de ventas de las bobinas negras y de las bobinas decapadas. Durante el período de investigación, el volumen de bobinas decapadas vendidas evolucionó de manera más estable que el de las bobinas negras. La disminución del volumen de ventas de las bobinas negras llegó hasta el 39 % en el tercer trimestre y el 44 % en el cuarto trimestre respecto al primer trimestre del período de investigación, mientras que la disminución de las bobinas decapadas se limitó al 21 % y el 29 % respectivamente.
- ii) Precios de venta:
- (234) Durante los primeros dos trimestres del período de investigación los precios de venta de las bobinas laminadas en caliente fueron generalmente estables, a saber 306 y 308 ecus por tonelada respectivamente. Posteriormente, cayeron hasta los 286 ecus por tonelada durante el tercer trimestre y 254 ecus por tonelada durante el cuarto trimestre del período de investigación, lo que en total representa una disminución del 17 % durante el período de investigación.
- (235) El análisis de precios diferenciados por tipos de venta mostró que los precios relativos a las ventas a largo plazo siguieron siendo en gran parte estables en los tres primeros trimestres del período de investigación, disminuyendo solamente de 320 ecus a 312 ecus por tonelada, a saber una disminución del 2 %. La disminución se limitó al 10 % entre el primer y el cuarto trimestres del período de investigación. Por el contrario, los precios relativos a las otras ventas ya disminuyeron en un 10 % entre el primer y el tercer trimestres del período de investigación y un 21 % entre el primer y el cuarto trimestres de dicho período.
- (236) La comparación entre la evolución de los precios de las bobinas negras y de las bobinas decapadas mostró que los precios de las primeras disminuyeron mucho más que los de las últimas. El resultado de estas tendencias distintas fue que los precios entre categorías fueron bastante más distintos al final del período de investigación que al principio. Efectivamente, los precios de las bobinas decapadas sólo disminuyeron de 328 ecus a 316 ecus por tonelada, es decir una disminución del 4 %. La disminución se limitó al 12 % entre el primer y el cuarto trimestres del período de investigación. Por el contrario, los precios de las bobinas negras disminuyeron un 10 % entre el primer y el tercer trimestres y un 22 % entre el primer y el cuarto trimestres del período de investigación.
- iii) Rentabilidad:
- (237) Trimestralmente, la rentabilidad fue muy buena durante la primera mitad del período de investigación. Dada la caída de los precios durante los trimestres posteriores, la rentabilidad siguió reduciéndose, pasando del 16,8 % durante el primer trimestre del período de investigación a -2,6 % en el cuarto trimestre.
- (238) La diferenciación de las ventas mostró disminuciones significativas de la rentabilidad ya desde el inicio del período de investigación en el caso de las ventas de bobinas negras y las ventas distintas de las ventas a largo plazo.
- (239) La investigación mostró que la rentabilidad de las ventas a largo plazo fue muy buena en la primera mitad del período de investigación (alrededor del 21 %) y siguió siendo positiva durante todo ese período, a saber el 8 % en el cuarto trimestre del período de investigación. Del mismo modo, las otras ventas fueron también rentables, alrededor de 16 % en la primera mitad del período de investigación. Conforme a la evolución de la demanda de bobinas laminadas en caliente, la rentabilidad se redujo drásticamente en el tercer y el cuarto trimestres del período de investigación, siendo negativa (-7 %) en el cuarto trimestre del período de investigación.
- (240) Las mismas observaciones se hicieron respecto a la rentabilidad diferenciada entre las bobinas negras y las bobinas decapadas, dado que la rentabilidad de ambos tipos fue buena en la primera mitad del período de investigación. Posteriormente, la rentabilidad de las bobinas decapadas siguió siendo positiva durante ese período (el 4,5 % en el cuarto trimestre), mientras que la rentabilidad de las ventas de bobinas negras disminuyó perceptiblemente en el tercer trimestre del período de investigación y alcanzó un nivel de pérdidas de hasta el -16,5 % en el cuarto trimestre del período de investigación.

- (241) En conclusión, las ventas, los precios y la rentabilidad globales disminuyeron durante el período de investigación. Esta tendencia fue bastante menos acentuada en el caso de las ventas realizadas en los segmentos de mercado donde se produjeron menos importaciones objeto de dumping. En términos de precios y rentabilidad resultante, la situación de la industria de la Comunidad siguió siendo relativamente estable durante el tiempo de expansión del consumo aparente. La investigación también mostró que la industria de la Comunidad no aumentó su volumen de ventas conforme al aumento del consumo aparente. Por el contrario, los niveles de precios y la rentabilidad se mantuvieron elevados en un período de demanda fuerte y cada vez mayor.
- (242) La investigación mostró que los precios de compra de los principales elementos del coste de producción disminuyeron durante el período de investigación. Especialmente, el precio del mineral de hierro disminuyó hasta un 12 % y el de la chatarra hasta un 40 % y el precio del petróleo disminuyó hasta el nivel de 1970. Por consiguiente, la disminución del coste de las materias primas limitó las pérdidas registradas, sobre todo durante el período de investigación.
- (243) Para acabar el análisis anterior sobre el volumen de ventas, los precios de venta y la rentabilidad, se constató que estos indicadores económicos también disminuyeron respecto a la actividad trimestral correspondiente de 1997. Respecto al tercer y cuarto trimestres de 1997, en el tercer y cuarto trimestres del período de investigación el volumen de ventas disminuyó un 24 % y un 27 % respectivamente y los precios de venta fueron un 6 % y un 19 % más bajos. Por lo que se refiere a la rentabilidad, se constató que en el cuarto trimestre del período de investigación disminuyó un 15 % respecto al cuarto trimestre de 1997.
- (244) Tal y como se muestra en el capítulo siguiente, al evaluar la evolución del volumen de ventas, los precios de venta y la rentabilidad es importante tener en cuenta que hay un desfase entre, por un lado, la negociación de precios con los clientes y la facturación y, por otro, el suministro efectuado por la industria de la Comunidad. Así pues, al considerar en especial la evolución de las otras ventas, conviene tener en cuenta que los precios aplicados durante el primer trimestre del período de investigación fueron negociados durante el cuarto trimestre de 1997 y se produjo un desfase similar durante los trimestres siguientes.
- f) Desfase entre la situación de la industria de la Comunidad y la evolución del mercado**
- (245) Según ya se ha mencionado en el análisis anual anterior, la industria de la Comunidad alegó que, al evaluar la evolución de sus precios y su rentabilidad, debía tenerse en cuenta la existencia de un desfase entre las ventas de las mercancías y la negociación de precios con los clientes de tales ventas. Se alegó que, en la práctica, las negociaciones precedían a las ventas en al menos un trimestre.
- (246) La investigación mostró que, con objeto de planificar la producción de manera adecuada para utilizar la capacidad eficazmente, había un desfase entre los pedidos y las ventas. Se constató que, efectivamente, este desfase era aproximadamente de un trimestre. De ese modo, las ventas del primer trimestre del período de investigación fueron el resultado de pedidos negociados y acordados en el cuarto trimestre de 1997.
- (247) Dada la existencia de dicho desfase, la tendencia trimestral de los pedidos recibidos por la industria de la Comunidad experimentó una disminución significativa durante el período de investigación. Conforme a la alegación de la industria de la Comunidad, esta tendencia negativa se acentuó justo a partir del primer trimestre del período de investigación respecto a la tendencia del volumen de ventas y la producción. Los pedidos recibidos en el segundo trimestre del período de investigación fueron un 17 % menores que los recibidos en el primer trimestre. Además, el nivel de pedidos recibidos en el cuarto trimestre de 1997 fue relativamente elevado, lo que se reflejó en los suministros/ventas efectuados en el primer trimestre del período de investigación.
- (248) Por consiguiente, estas conclusiones respaldan la alegación de la industria de la Comunidad de que la situación económica relativamente positiva de la primera mitad del período de investigación no hace más que reflejar el buen nivel de pedidos recibidos durante el último trimestre de 1997 y el primer trimestre del período de investigación, es decir cuando la demanda todavía era elevada.
- g) Conclusión sobre la situación de la industria de la Comunidad durante el período de investigación**
- (249) El análisis trimestral indicó que la situación económica de la industria de la Comunidad se deterioró considerablemente durante el período de investigación, en especial en la segunda mitad del mismo. Este deterioro fue mucho mayor que las fluctuaciones estacionales observadas trimestralmente durante los años anteriores.
- (250) En especial, se constató que, en comparación con la actividad media del período de investigación, en el tercer trimestre de este período todos los indicadores de perjuicio siguieron una tendencia negativa: la producción disminuyó en un 10 %, la utilización de la capacidad en un 6 %, el volumen de ventas en un 14 %, los precios de venta en un 2,4 % y la rentabilidad en 2,1 puntos porcentuales.
- (251) Además, la evolución observada durante el cuarto trimestre del período de investigación indicó que la situación económica de la industria de la Comunidad se siguió deteriorando: en comparación con la actividad media del período de investigación, la producción disminuyó en un 18 %, la utilización de la capacidad en un 10 %, el volumen de ventas en un 22 % y los precios en un 13 % y la rentabilidad fue negativa (-2,6 % de la facturación neta), con una disminución de 15,5 puntos porcentuales.

5. Evolución posterior al período de investigación

- (252) Como se ha señalado anteriormente, el exceso de existencias acumulado durante la primera mitad del período de investigación trajo consigo una situación del mercado relativamente positiva reflejada en el buen nivel de precios en el mercado comunitario durante dicho período. En consecuencia, la rentabilidad de la industria de la Comunidad siguió siendo buena. Sin embargo, teniendo en cuenta que esta situación no se hallaba respaldada por una evolución positiva en los mercados de usuarios sino que era probable que condujera a una evolución negativa tras un cierto tiempo, se consideró necesario confirmar esta hipótesis analizando la evolución experimentada después del final del período de investigación.
- (253) Según lo señalado por algunos productores exportadores, se constató un cierto grado de recuperación del volumen producido y vendido por la industria de la Comunidad a principios de 1999. Sin embargo, conviene indicar que el nivel de producción y las ventas fueron perceptiblemente más bajos que los del principio del período de investigación y los de 1997. A este respecto, la investigación mostró que la situación económica de la industria de la Comunidad continuó deteriorándose después del período de investigación, en especial en términos de disminución del precio de venta y de la rentabilidad durante los dos primeros trimestres de 1999.
- (254) Ello confirmó el efecto negativo del gran exceso de existencias del principio del período de investigación y la reducción de reservas que comenzó durante el tercer trimestre del período de investigación y continuó, a pesar de una disminución de las importaciones reales, durante el primer semestre de 1999. Aparte del efecto del exceso de existencias, el retraso de la evolución negativa de la industria de la Comunidad se debió al desfase con que la industria de la Comunidad opera con sus clientes, lo que queda de manifiesto al observar no sólo la evolución de indicadores de perjuicio tales como la producción, las ventas, los precios y la rentabilidad sino también la evolución de los pedidos recibidos por la industria de la Comunidad.
- (255) Algunas partes alegaron que la imposición de medidas compensatorias en el presente procedimiento era innecesaria, ya que las importaciones consideradas cesaron después del período de investigación.
- (256) La investigación mostró que, según la información generalmente disponible o no verificada, las importaciones, en especial en el caso de algunos de los países afectados por el presente procedimiento, disminuyeron desde el principio del período de investigación. Sin embargo, no se trata de algo poco frecuente en las investigaciones antisubvenciones y antidumping, puesto que los participantes en el mercado, en especial los importadores, tienen en cuenta el hecho de que las investigaciones requieren una evaluación prudente del mercado en la medida en que pueden llevar a la imposición de medidas antisubvenciones y antidumping. La reacción de los participantes en el mercado puede ser más o menos importante. En cualquier caso, tener en cuenta la dismi-

nución de las importaciones, que pueden estar limitadas en el tiempo, para justificar la no imposición de las medidas daría pie a los productores exportadores afectados a adoptar una política de alternancia rápida de medidas de contracción y expansión en sus exportaciones. Se considera que ello tendría efectos altamente perturbadores en el mercado comunitario para cualquier producto, por lo que, en las actuales circunstancias, no puede servir de justificación para no imponer medidas compensatorias.

- (257) Por último, se alegó que el elevado nivel de importaciones concentrado en el período de investigación era efímero. Mientras tanto, los precios de mercado en la Comunidad han alcanzado niveles que garantizan una recuperación rápida de la situación económica de la industria de la Comunidad.
- (258) Debería considerarse que el análisis detallado demuestra que los precios de la industria de la Comunidad continuaron deteriorándose y alcanzaron niveles muy bajos durante los dos primeros trimestres de 1999. Esta disminución de precios provocó considerables pérdidas financieras de la Comunidad durante un considerable período de tiempo.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (259) Por una parte, el análisis anual de la situación de la industria de la Comunidad en el período comprendido entre 1995 y el período de investigación mostró varios elementos negativos de evolución. Además, el análisis trimestral indicó que la situación económica de la industria de la Comunidad se deterioró perceptiblemente durante el período de investigación. A diferencia de lo apuntado por algunos productores exportadores y teniendo en cuenta las características especiales del mercado de la Comunidad en términos de exceso de oferta y desfase entre los pedidos y las entregas, dichos elementos son representativos de la situación económica de la industria de la Comunidad durante todo el período de investigación.
- (260) La investigación mostró también que esta evolución negativa continuó e incluso empeoró después del final del período de investigación, evolución que es particularmente pertinente teniendo en cuenta el funcionamiento y la situación del mercado comunitario. Se comprobó que este deterioro se apartó ampliamente de las fluctuaciones estacionales observadas trimestralmente en los años anteriores.
- (261) En resumen, se constató que, durante el tercer y cuarto trimestres del período de investigación, todos los indicadores de perjuicio siguieron una tendencia negativa respecto a la actividad media del período de investigación: la producción disminuyó en un 10 % y un 18 % respectivamente, la utilización de la capacidad en un 6 % y un 10 %, el volumen de ventas en un 14 % y un 22 %, los precios de venta se negociaron un 2,4 % y un 13 % por debajo del precio medio del período de investigación y la rentabilidad disminuyó en 2,1 y 15,5 puntos porcentuales respectivamente.

(262) Del mismo modo, se constató que estos indicadores económicos también disminuyeron respecto a la actividad trimestral correspondiente de 1997. En el tercer y cuarto trimestres del período de investigación con respecto al tercer y cuarto trimestres de 1997, la producción disminuyó un 20 % y un 11 % respectivamente, la utilización de la capacidad un 12 % y un 18 %, los precios de venta un 6 % y un 19 % y la rentabilidad fue positiva tanto en 1997 como durante el período de investigación pero 15 puntos porcentuales más baja en el cuarto trimestre del período de investigación que en el cuarto trimestre de 1997. Todas estas tendencias se confirmaron durante los dos trimestres siguientes al período de investigación.

(263) La investigación puso de manifiesto que las tendencias anteriormente mencionadas habrían sido aún más negativas si no hubiera habido ventas específicas como las correspondientes a contratos a largo plazo o las de bobinas decapadas, que están menos afectadas por las importaciones consideradas. Los pedidos recibidos por la industria de la Comunidad para entrega en el cuarto trimestre del período de investigación fueron un 31 % inferiores a los recibidos para entrega en el primer trimestre del período de investigación.

(264) Por otra parte, el análisis anual mostró que los índices medios de beneficio aumentaron entre 1997 y el período de investigación, alcanzando un nivel del 12,9 %. Los beneficios y los precios de venta siguieron siendo estables durante los primeros trimestres del período de investigación.

(265) En lo que respecta a estas conclusiones, que a primera vista pueden parecer contrarias a una constatación del perjuicio, la investigación mostró que se ajustaban al elevado nivel del consumo aparente durante el primer semestre del período de investigación, que, como confirmó la investigación, no correspondió al consumo real. Por consiguiente, los precios y los beneficios de la industria de la Comunidad (cuyas ventas no evolucionaron conforme al exceso de existencias) siguieron siendo estables pero seguramente iban a deteriorarse más adelante debido a que el consumo real no era adecuado en relación con el significativo consumo aparente. Efectivamente, durante la segunda parte del período de investigación, el consumo aparente cayó a medida que se utilizaban las considerables existencias, lo que, a su vez, provocó una disminución significativa de los precios y los beneficios.

(266) El análisis posterior de la situación económica de la industria de la Comunidad en los dos primeros trimestres de 1999 confirmó que estas tendencias negativas no se limitaron al período de investigación y eran resultado directo de la evaluación experimentada durante el período de investigación. Mientras que la producción y el volumen de ventas aumentaron algo respecto a la segunda mitad del período de investigación, los precios de venta y la rentabilidad continuaron disminuyendo. Debería considerarse que la Decisión de base, como lo ha confirmado la jurisprudencia de los tribunales, permite tener en cuenta la información referente al período de tiempo siguiente al período de investigación,

en especial para determinar si continúan las tendencias observadas durante el período de investigación.

(267) Basándose en la evolución de la situación de la industria de la Comunidad durante el período de 1995 al período de investigación y durante el período de investigación en especial, la Comisión ha concluido que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio durante el período de investigación. A diferencia de lo alegado acerca de que los indicadores económicos que muestran el perjuicio se ven ampliamente compensados por otros indicadores que muestran la inexistencia de perjuicio, la investigación expuesta anteriormente mostró que los indicadores económicos evolucionaron negativamente, en especial los beneficios y los precios de venta, con un desfase de algunos meses. La magnitud del perjuicio sufrido permite considerarlo importante de conformidad con lo previsto en el apartado 6 del artículo 8 de la Decisión de base.

F. CAUSALIDAD

1. Introducción

(268) En el actual análisis debería tenerse en cuenta que el producto considerado es un producto muy sensible al precio. Además, el mercado de este producto, según lo mostrado anteriormente, tiene varias características particulares: la relación entre la industria de la Comunidad y algunos usuarios es a largo plazo, el inicio y la planificación de la producción implica cierto desfase entre los pedidos y las entregas y la industria de la Comunidad opera más en ciertos segmentos de mercado que los productores exportadores afectados. Sin embargo, estas características no ponen en tela de juicio el hecho de que los productos fabricados y vendidos por la industria de la Comunidad y los importados por los países considerados son productos similares. Solamente indica que determinados canales de ventas y tipos de producto son más propensos que otros a la competencia de las importaciones consideradas.

(269) Para alcanzar sus conclusiones sobre la causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, la Comisión examinó el impacto de las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados. Al mismo tiempo, también se analizó el impacto de otros factores conocidos y sus posibles consecuencias en la situación de esa industria. El análisis permite asegurar la determinación de cualquier perjuicio causado por factores distintos a las importaciones subvencionadas y la no atribución de dicho perjuicio a estas importaciones.

(270) Los demás factores considerados fueron los siguientes: evolución del consumo, exceso de oferta del mercado comunitario, impacto de las bobinas laminadas en caliente importadas en la Comunidad procedentes de otros terceros países, comportamiento de otros productores comunitarios no incluidos en la definición de la industria de la Comunidad, resultados de exportación de la industria de la Comunidad y situación del sector siderúrgico a nivel internacional.

2. Efectos de las importaciones subvencionadas

a) *Volumen de importaciones subvencionadas y almacenamiento*

- (271) La investigación mostró que las importaciones afectadas aumentaron considerablemente, en especial entre 1997 y el período de investigación. Mientras que, en 1995, solamente se importaron al mercado comunitario 8 000 toneladas de bobinas laminadas en caliente procedentes de los países afectados, en 1997 esa cantidad se incrementó hasta las 47 000 toneladas.
- (272) Asimismo la investigación mostró que el mayor aumento de las importaciones se produjo en el período comprendido entre 1997 y el período de investigación (797 000 toneladas), en especial durante los dos primeros trimestres del período de investigación. Durante este período, se suministraron al mercado comunitario más de 550 000 toneladas, lo que representa más de diez veces el volumen de importaciones del segundo semestre de 1997. Entre 1997 y el período de investigación, la cuota de mercado de los países afectados aumentó en 4 puntos porcentuales.
- (273) Durante el período de 1995 al período de investigación, mientras que el consumo comunitario aumentó en un 9 %, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad lo hizo en un 1 %, con lo que perdió 3,7 puntos porcentuales de cuota de mercado.
- (274) En cuanto a la industria de la Comunidad, el período del incremento de las importaciones (de 1997 al período de investigación) coincidió con el deterioro de su situación. La producción disminuyó en un 9 % y el volumen de ventas en un 12 %. La pérdida de cuota de mercado fue de 6,6 puntos porcentuales y los pedidos disminuyeron en un 17 %.
- (275) Además, la evolución de los volúmenes de importación, junto con la evolución del consumo aparente señalada anteriormente, indica que las importaciones subvencionadas consideradas se destinaron fundamentalmente a aumentar las existencias, de lo que se derivó el aumento en el consumo aparente en los dos primeros trimestres del período de investigación, mientras que las ventas de la industria de la Comunidad disminuyeron desde el principio del período de investigación.
- (276) La investigación puso de manifiesto que, a diferencia de los productores exportadores en cuestión, la industria de la Comunidad no está muy presente en el canal de ventas de los operadores comerciales. Por lo que se refiere a ciertos grandes operadores, mostró que éstos pidieron pocas o ninguna bobina laminada en caliente a la industria de la Comunidad durante el tercer y el cuarto trimestres del período de investigación, lo que dio como resultado una gran disminución de las ventas en el tercer trimestre (-28 %) y en el cuarto trimestre (-12 %) del período de investigación. Ello influyó bastante negativamente en los precios y en la rentabilidad de la industria de la Comunidad durante los dos últimos trimestres del período de investigación.

(277) Para evaluar completamente esta evolución, debería tenerse en cuenta que la evolución de la situación de la industria de la Comunidad fue particularmente negativa, acentuada e inmediata en los canales de ventas y los tipos de producto en que los productores exportadores están principalmente activos. Efectivamente, dichos productores no están muy activos en los canales de ventas en que los contratos son a largo plazo. La industria de la Comunidad tuvo unos resultados relativos mejores en estos canales de ventas que en otros, en los que la competencia de las importaciones es mayor. También se ha indicado anteriormente que las ventas de bobinas negras de la industria de la Comunidad, que suponen alrededor del 90 % de las importaciones consideradas, evolucionaron muy negativamente durante el período de investigación.

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

- (278) La investigación mostró que la situación de la industria de la Comunidad siguió siendo estable en términos de precios y, por tanto, de rentabilidad total durante los dos primeros trimestres del período de investigación, si bien los precios de las importaciones de los países afectados disminuyeron continuamente durante todo el período de investigación. A este respecto, la investigación mostró que la evolución de los precios y los beneficios de la industria de la Comunidad se debió, por una parte, al funcionamiento general del mercado en términos de desfase entre los pedidos de los clientes y las entregas a los mismos y, por otra parte, a la evolución de las existencias y, por lo tanto, del consumo aparente durante el período de investigación.
- (279) Con respecto al funcionamiento general del mercado, se constató que, dado el desfase existente entre los pedidos y las entregas (como mínimo un trimestre), la situación de la industria de la Comunidad durante el primer trimestre del período de investigación reflejó fundamentalmente la situación de los pedidos realizados durante el cuarto trimestre de 1997, cuando las importaciones empezaron a aumentar.
- (280) En términos de evolución del consumo aparente, se constató que la situación del mercado comunitario en general y de la industria de la Comunidad en particular durante el primer trimestre del período de investigación correspondió a un período de crecimiento espectacular de las existencias (y, por lo tanto, del consumo aparente), lo que trajo consigo que los precios y los beneficios siguieran siendo elevados a pesar del aumento de las importaciones experimentado al mismo tiempo. Por esa razón, las importaciones subvencionadas tuvieron sus mayores efectos sobre la situación económica de la industria de la Comunidad cuando se observó claramente que el crecimiento de las existencias y, por lo tanto, del consumo aparente no fue seguido por un crecimiento del consumo real. Efectivamente, dado el descenso considerable de la demanda de bobinas laminadas en caliente al final del período de investigación, los precios de la industria de la Comunidad disminuyeron un 17 % y la rentabilidad fue negativa.

- (281) La industria de la Comunidad alegó que durante todo el período de investigación los productores exportadores adoptaron una política de disminución sistemática de precios y subcotizaron continuamente los precios de la industria de la Comunidad, lo que precipitó y aceleró la caída de los precios de venta en el mercado comunitario durante ese período.
- (282) La investigación mostró que los productores exportadores de los países afectados redujeron considerablemente sus precios durante el período de investigación, mientras que la industria de la Comunidad trató de mantener su nivel de precios hasta junio de 1998. En julio de 1998, la industria de la Comunidad redujo sus precios de venta, que eran de más de 300 ecus/tonelada en enero de 1998 y cayeron a alrededor de 250 ecus/tonelada en diciembre de 1998.
- (283) Esta fuerte disminución de precios se debió a que los productores exportadores de los países afectados continuaron subcotizando los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación. La subcotización, que era más baja al principio del período de investigación, fue aumentando cada vez más durante dicho período. La industria de la Comunidad tuvo que reducir sus precios a fin de seguir en el mercado, en especial a partir de la mitad del período de investigación.
- (284) A este respecto, conviene señalar que el acero es un producto básico importante y el precio orientativo de base de las bobinas laminadas en caliente se publica diariamente en periódicos especializados y es bien conocido de todos los operadores presentes en el mercado. Los productos fabricados y vendidos por la industria de la Comunidad y los importados por los países afectados son productos muy sensibles a los movimientos de precios, que se transmiten rápidamente en el mercado.

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

c) *Conclusión sobre los efectos de las importaciones subvencionadas*

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

negativamente a la cuota de mercado y la rentabilidad de la industria de la Comunidad.

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

3. Efectos de otros factores

a) *Evolución del consumo*

- (287) Durante el período considerado, el consumo aparente en el mercado comunitario aumentó en un 9 %. Durante el período comprendido entre 1997 y el período de investigación, el consumo aparente aumentó en un 0,4 %.
- (288) Por lo tanto, dada la continua evolución positiva del consumo desde 1996, se considera que no puede vincularse a la situación perjudicial sufrida por la industria de la Comunidad durante el período de investigación.

b) *Exceso de oferta del mercado comunitario*

- (289) También se investigó la alegación de que hubo un exceso de oferta del mercado comunitario a principios del período de investigación. Algunas partes alegaron que la industria de la Comunidad aumentaba constantemente sus entregas al mercado, con lo que era quien más contribuía al exceso de oferta existente. Por consiguiente, sostuvieron que el alto índice de utilización de la capacidad de los productores comunitarios derivado de la gran cantidad de entregas debía excluir que se atribuyera cualquier perjuicio a las importaciones procedentes de los países afectados.
- (290) El análisis detallado de la evolución del consumo aparente en 1997 con respecto al período de investigación mostró que, durante los dos primeros trimestres del período de investigación, el consumo aparente superó en 1,4 millones de toneladas el de los trimestres correspondientes de 1997. Esta comparación debe considerarse teniendo en cuenta el hecho de que 551 millones de bobinas laminadas en caliente subvencionadas se importaron de los países afectados en los dos primeros trimestres del período de investigación, mientras que el volumen correspondiente importado en el mismo período en 1997 fue de alrededor de 4 000 toneladas, lo que representa un aumento de 0,5 millones de toneladas durante la primera mitad del período de investigación.
- (291) Además, se recuerda que los operadores comerciales aumentaron considerablemente sus existencias en la primera mitad del período de investigación, con lo que contribuyeron al exceso de oferta del mercado comunitario. La investigación reveló que la industria de la Comunidad no está muy activa en el canal de ventas de los operadores comerciales, mientras que los productores exportadores vendieron cantidades significativas por medio de los operadores comerciales. Por consiguiente, la industria de la Comunidad no contribuyó a la acumulación de existencias de los operadores comerciales durante el período de investigación.

(292) En conclusión, la investigación mostró que el aumento de las importaciones subvencionadas fue considerable durante el período de investigación, mientras que la industria de la Comunidad perdió ventas y experimentó una disminución de la producción que trajo consigo una reducción de su cuota de mercado. Por consiguiente, el incremento de importaciones subvencionadas de bajo precio contribuyó en gran parte al exceso de oferta.

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

(293) Además de los países afectados por el presente procedimiento antisubvenciones, otros países exportadores, a saber Bulgaria, Irán y la República Federativa de Yugoslavia, estaban afectados por un procedimiento antidumping.

(294) Por otra parte, otros países exportaron bobinas laminadas en caliente al mercado comunitario. Durante el período de investigación, los exportadores principales fueron Rusia, Eslovaquia, Rumania, Hungría, Corea del Sur e Indonesia.

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

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

(297) Durante el período considerado, pese a seguir siendo significativa, la cuota de otros terceros países no sujetos a ningún procedimiento en las importaciones totales del producto afectado al mercado comunitario mostró una tendencia a la baja. El volumen de importaciones disminuyó de 3 millones de toneladas en 1995 a 2,4 millones de toneladas en el período de investigación, es decir una disminución del 20 % en términos de volumen. Dichas importaciones representaron el 99 % del volumen de importaciones totales en 1995 pero solamente el 74 % durante el período de investigación. Así pues, durante el período considerado, la cuota del mercado comunitario de los demás terceros países disminuyó en un 20 %.

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

(299) Basándose en los hechos y las consideraciones anteriormente mencionados, se constató que las importaciones procedentes de otros terceros países no sujetos a ningún procedimiento seguían siendo significativas y tuvieron una presencia continua en el mercado comunitario durante el período considerado. Sin embargo, mientras que la situación de la industria de la Comunidad se deterioró sobre todo desde 1997 hasta el período de investigación, es decir, cuando las importaciones afectadas afluyeron en masa, el aumento de las importa-

ciones procedentes de otros terceros países fue muy limitado.

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

d) Otros productores de la Comunidad

(301) Durante el período de investigación, los productores de la Comunidad no incluidos en la definición de la industria de la Comunidad representaron el 35 % de la producción comunitaria total.

(302) Teniendo en cuenta la información disponible, durante el período considerado, la situación económica de los demás productores de bobinas laminadas en caliente de la Comunidad fue similar a la de la industria de la Comunidad. Durante el período de investigación, su volumen de ventas aumentó un 5 %, es decir un aumento por debajo del aumento del consumo. De ese modo, su cuota de mercado en términos de volumen disminuyó un 4 %. Además, estos productores también sufrieron la bajada de los precios, como lo indica la disminución del valor de las ventas del 6 %, ajustándose sus precios de venta a los de la industria de la Comunidad.

(303) Por lo tanto, los efectos de los demás productores de la Comunidad en la situación económica de deterioro de la industria de la Comunidad fueron limitados.

e) Actividad de exportación de la industria de la Comunidad

(304) Algunos productores exportadores alegaron que la situación de la industria de la Comunidad se deterioró a causa de la disminución de su actividad de exportación durante el período considerado.

(305) La investigación mostró que el volumen de ventas destinado a la exportación a terceros países disminuyó en 536 000 toneladas entre 1995 y el período de investigación y en 299 000 toneladas entre 1997 y el período de investigación, lo que representa una disminución del 4,8 % y el 2,9 % respectivamente de las ventas totales de la industria de la Comunidad. Sobre esta base, la Comisión no excluye que tal disminución de las ventas de exportación afectara a la situación económica global de la industria de la Comunidad. Sin embargo, se recuerda que la presente investigación se ocupó exclusivamente de la situación económica de la industria de la Comunidad por lo que se refiere al libre mercado comunitario. Por consiguiente, los precios y los ingresos de las ventas de exportación se excluyeron del análisis del perjuicio.

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

(306) Varios usuarios del producto afectado en el mercado comunitario señalaron que la industria de la Comunidad había intentado aumentar la integración de sus actividades durante el período considerado. A finales de 1997, esa industria, según se alega, había dado prioridad al suministro de las partes vinculadas en el mercado

cautivo respecto a las partes independientes en el libre mercado, lo que obligó a los usuarios a obtener sus suministros fuera de la Comunidad. Por lo tanto, el perjuicio no pudo ser causado por la evolución de las importaciones.

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

g) *Situación del sector del acero a nivel internacional*

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

4. Conclusión sobre la causalidad

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

G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Observaciones preliminares

- (312) La finalidad de las medidas compensatorias es corregir las prácticas comerciales desleales que tienen un efecto perjudicial en la industria de la Comunidad y restablecer una situación de competencia real en el mercado comunitario. Además de las subvenciones, del perjuicio y de la

causa del perjuicio, la Comisión examinó si había alguna razón imperativa que podía llevar a la conclusión de que no redundaba en interés de la Comunidad imponer medidas. Con este fin, y de conformidad con el apartado 1 del artículo 31 de la Decisión de base, se consideraron, sobre la base de las pruebas disponibles, los efectos de las posibles medidas en todas las partes implicadas en el presente procedimiento y las consecuencias de tomar o no medidas.

2. Interés de la industria de la Comunidad

- (313) En caso de que se produzca subvención perjudicial por las importaciones subvencionadas de bajo precio, el interés de la industria de la Comunidad es que se restablezcan las condiciones de competencia real.
- (314) La investigación mostró que el mercado comunitario de bobinas laminadas en caliente se caracterizaba por la presencia de productos originarios de los países afectados que se vendían a precios que subcotizaban los de la industria de la Comunidad. La situación perjudicial resultante pudo contenerse mientras el volumen importado era limitado. Sin embargo, el alto volumen de las importaciones subvencionadas, que inundaron repentinamente el mercado comunitario en un período muy corto durante el período de investigación, causó una bajada de los precios, que tuvo un impacto significativo en la situación financiera de la industria de la Comunidad. Esta situación ha debilitado considerablemente a la industria de la Comunidad, a la cual le interesa que se corrija dicha situación.
- (315) Durante el período considerado, la industria de la Comunidad, así como otros productores establecidos en la Comunidad, iniciaron importantes proyectos de racionalización y reestructuración que aún están en marcha actualmente. La realización de estos proyectos es importante, dada la globalización del mercado del acero. Esta actividad de la industria de la Comunidad a nivel internacional demuestra su adaptabilidad, competitividad y viabilidad.
- (316) Con las medidas en vigor, el empleo, que aumentó durante el período considerado, podría mantenerse y probablemente aumentar, según la evolución del consumo. Los resultados de la investigación han demostrado que la industria de la Comunidad perdió un volumen de ventas significativo y soportó una disminución en sus precios, en especial hacia el final del período de investigación. Los derechos compensatorios propuestos, que ascienden a cerca de un 6 % de media ponderada para los productores exportadores cooperantes, permitirían que la industria de la Comunidad se recuperase de su situación de perjuicio aumentando sus propios precios y/o las cantidades vendidas.

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

3. Interés de los usuarios y actividades relacionadas por la Comunidad

(318) Para evaluar el impacto en los usuarios de tomar o no medidas, la Comisión envió cuestionarios a los usuarios conocidos en el mercado comunitario. Se llevó a cabo una investigación sobre el terreno en los locales de un usuario importante para verificar la información que había presentado. Las siguientes conclusiones están basadas en las respuestas recibidas de los usuarios

(319) Se constató que los propios usuarios habían importado un 40 % del total de las importaciones de bobinas laminadas en caliente de los países afectados. Emplean a 4 000 personas en la Comunidad.

(320) Los usuarios alegaron que, en caso de imposición de medidas, ya no podrían elegir sus fuentes de suministro y que tenían que podían llegar a ser enteramente dependientes de la buena voluntad de los productores comunitarios. Se alegó, en particular, que dichos productores tenían que abastecer un amplio mercado cautivo y que ya poseían una cuota del 75 % del mercado libre comunitario. Recordaron que las ventas de estos productores en el mercado cautivo, así como una parte considerable de sus ventas en el mercado libre, se destinaban a las empresas vinculadas, cuyos productos en fases posteriores de transformación estaban en competencia directa con sus propios productos. Los usuarios en cuestión también indicaron que la industria de la Comunidad sólo suministraba a usuarios independientes una vez que habían quedado satisfechas las necesidades de sus empresas vinculadas. También alegaron que las empresas usuarias vinculadas compraban el producto afectado a un precio inferior al del mercado. En vista de todo ello, los usuarios opinaron que la imposición de medidas compensatorias daría a la industria de la Comunidad una ventaja competitiva decisiva e injustificada en los mercados de fases posteriores, lo cual no podía redundar en interés de la Comunidad.

(321) Finalmente, estos usuarios alegaron que es probable que la imposición de derechos compensatorios origine una escasez de suministro para los compradores independientes, como ocurrió en el mercado comunitario a finales de 1997. Esta situación infringiría claramente el Tratado CECA.

(322) Hay que observar que la finalidad de la imposición de medidas compensatorias no es evitar que los usuarios importen bobinas laminadas en caliente de los países afectados sino, más bien, garantizar que esas importaciones se efectúen a precios no perjudiciales. Aún con la

imposición de medidas compensatorias, estos productos seguirán presentes en el mercado comunitario y garantizarán el mantenimiento de la posibilidad de elección de suministro para las empresas usuarias.

(323) La Comisión calculó que un derecho compensatorio medio ponderado del 6 % sobre las bobinas laminadas en caliente importadas de los países afectados podía provocar, como máximo, un aumento de alrededor del 1,2 % del coste global de las materias primas de las empresas usuarias. Este coste adicional produciría un aumento estimado del coste total de producción de un 0,8 % aproximadamente, dada la diversidad de las fuentes de compra y el valor añadido medio de los productos derivados.

(324) Este coste adicional de producción estimado para las empresas usuarias, independientemente de que se traspase o no a los compradores posteriores, no puede poner en peligro la rentabilidad de las industrias usuarias. Además, este coste debería considerarse teniendo en cuenta la evolución positiva prevista del mercado de las bobinas laminadas en caliente en condiciones de competencia real.

(325) En cuanto al nivel de precios de venta en el mercado libre, se recuerda que no se constató ninguna diferencia significativa entre los precios aplicados por la industria de la Comunidad a los clientes vinculados y a los no vinculados. Por otra parte, la alegación de que la Comunidad no suministró o había establecido prioridades para sus suministros de bobinas laminadas en caliente, según la relación con el comprador durante el período considerado, no puede tomarse en consideración, ya que no se han presentado pruebas al respecto. Por el contrario, se ha constatado que ciertos contratos de venta firmados con la industria de la Comunidad se anulaban.

(326) Basándose en lo anterior, se considera que los efectos negativos que pueda tener sobre los usuarios la imposición de medidas contra las importaciones subvencionadas procedentes de los países afectados no anulan los efectos positivos que se producirán para los operadores activos en el mercado comunitario.

4. Consecuencias en la competencia en el mercado comunitario

(327) Algunas partes alegaron que las medidas compensatorias reducirían la competencia en el mercado comunitario al fomentar la creación de grandes grupos productores de acero. Sostuvieron que, en los últimos años, algunas grandes empresas siderúrgicas, como British Steel y Sollac, habían aumentado de tamaño mediante fusión o adquisición de otras empresas siderúrgicas. Estos grupos compiten también en el comercio de productos derivados con usuarios independientes, en su mayoría pequeñas y medianas empresas. La consecuencia de tal concentración puede ser la desaparición de muchos usuarios independientes, que traería consigo una reducción del empleo en la Comunidad.

(328) Con respecto a la supuesta restricción de la competencia, se señala que hay varias fuentes alternativas de suministro, como Rusia, Indonesia, Hungría, Rumania, Corea del Sur, Eslovaquia, Brasil, etc., que exportan bobinas laminadas en caliente a la Comunidad. Hay también varios centenares de centros de servicio siderúrgico, mayoristas y comerciantes que venden el producto afectado principalmente a pequeños y medianos usuarios. Por otra parte, hay varios productores de acero comunitarios, además de la industria de la Comunidad, situados en Finlandia, Francia, Austria y Grecia.

(329) Además, y dado que el nivel de las medidas propuestas no justifica, desde un punto de vista económico, excluir del mercado comunitario a los países afectados, no parece que exista el riesgo de restringir la competencia en el mercado comunitario.

5. Escasez de oferta en el mercado comunitario

(330) Algunos exportadores de los países citados y usuarios de la Comunidad alegaron que la imposición de medidas compensatorias causaría una escasez de oferta, en especial para las industrias usuarias independientes. Esta alegación se basaba en el hecho de que la industria de la Comunidad, por sí sola, no es capaz de suministrar a todo el mercado libre comunitario, en especial considerando los elevados niveles de utilización de la capacidad que tiene actualmente.

(331) Otras partes interesadas alegaron que la industria de la Comunidad ni siquiera puede abastecer a sus propias empresas vinculadas en el mercado libre y que, por tanto, no está en condiciones de suplir las disminuciones de importaciones que cause la imposición de medidas compensatorias.

(332) A este respecto conviene señalar que, como los productores de la Comunidad no pueden suministrar a todo el mercado libre, se necesitarán siempre importaciones procedentes de terceros países y el mercado comunitario estará siempre abierto a tales importaciones, a condición de que se efectúen respetando las disposiciones de la Decisión de base.

(333) En cualquier caso, la industria de la Comunidad, otros productores de la Comunidad y productores exportadores de otros terceros países podrán continuar abasteciendo el mercado comunitario. Los productores exportadores de los países afectados podrán seguir abasteciendo el mercado comunitario ya que las medidas propuestas no son suficientes para cerrarles dicho mercado.

(334) Tomando como base los hechos y las consideraciones anteriormente expuestos, no se considera fundada la alegación de que la imposición de medidas compensatorias traerá consigo una escasez de oferta.

6. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

(335) La Comisión considera necesaria la imposición de derechos compensatorios para impedir otras importaciones subvencionadas de bajo precio y para evitar que la situación económica de la industria de la Comunidad se deteriore más. Por otra parte, la imposición de medidas compensatorias en el presente caso restablecerá las

condiciones de competencia reales para todos los que operan en la Comunidad. Por lo tanto, habiendo analizado los diversos intereses que intervienen en el presente procedimiento, no se encontraron razones imperiosas contra la imposición de medidas compensatorias definitivas. La imposición de medidas compensatorias definitivas no va, por lo tanto, en contra del interés comunitario.

H. MEDIDAS DEFINITIVAS

(336) Una vez establecido que las importaciones subvencionadas originarias de la India y Taiwán han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad y que no hay razones imperativas para no tomar medidas, se ha decidido adoptar medidas compensatorias definitivas.

1. Nivel de eliminación del perjuicio

(337) Para determinar el nivel del derecho, se tuvieron en cuenta los márgenes de subvención constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio causado por las importaciones subvencionadas a la industria de la Comunidad. El incremento de los precios necesario a tal efecto se determinó sobre la base de una comparación de la media ponderada de los precios de importación, según lo establecido para el cálculo de la subcotización, con el precio no perjudicial de los distintos tipos de bobinas laminadas en caliente vendidas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario.

(338) Se consideró que el importe de derecho requerido para eliminar los efectos de las subvenciones perjudiciales debía permitir a la industria de la Comunidad cubrir los costes de producción y obtener un beneficio razonable de las ventas. A este respecto, se consideró que el margen de beneficio, antes de impuestos, del 12,9 % respecto al volumen de ventas, reclamado por la industria de la Comunidad era una base apropiada, teniendo en cuenta la necesidad de inversiones a largo plazo y de la tasa de rendimiento que la industria de la Comunidad podía razonablemente esperar en caso de que no hubiera subvenciones perjudiciales.

(339) En consecuencia, y dado el índice de beneficio obtenido por la industria de la Comunidad durante el período de investigación, los niveles de eliminación del perjuicio se determinaron para cada tipo de producto como la diferencia entre el precio de venta de la industria de la Comunidad y el precio neto real de venta de los modelos importados comparables. Dicha diferencia se expresó como porcentaje del precio de importación CIF en la frontera comunitaria no despachado de aduana.

2. Nivel de derechos definitivos

(340) Según lo anteriormente expuesto, se considera que debe imponerse un derecho compensatorio definitivo correspondiente al nivel del margen de subvención constatado, pero que no supere el margen de perjuicio establecido anteriormente de conformidad con el apartado 1 del artículo 15 de la Decisión de base.

- (341) Los tipos de derecho aplicables al precio franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, serán:

País/Empresa	Margen de perjuicio	Margen de subvención total	Derecho compensatorio propuesto (%)
La India	23,8	13,1	13,1
— Essar	6,4	4,9	4,9
— Sail	23,8	12,3	12,3
— Tisco	6,4	8,7	6,4
Taiwán	29,3	4,4	4,4
— CSC	8,9	4,4	4,4
— Yieh Loong	3,9	0,3	0,0

- (342) Los tipos de derecho compensatorio de cada empresa especificados en la presente Decisión se establecieron sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante esa investigación en cuanto a las empresas anteriormente mencionadas. Estos tipos de derecho (en comparación con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») son, por lo tanto, exclusivamente aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y fabricados por las empresas y, consiguientemente, por las personas jurídicas específicas mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas con las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de esos tipos y estarán sujetos al tipo de derecho aplicable a «las demás empresas».

- (343) Cualquier petición de aplicación de esos tipos de derecho compensatorio por empresa individualmente (por ejemplo tras un cambio de nombre de la entidad o tras la creación de nuevas entidades de producción o de ventas) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa vinculadas con la producción, las ventas interiores y de exportación asociadas con, por ejemplo, ese cambio de nombre o ese cambio en las entidades de producción y de ventas. En caso necesario, la Comisión, previa consulta al Comité Consultivo, modificará consecuentemente la Decisión poniendo al día la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.

- (344) En el caso de la India, para evitar la concesión de una bonificación por la falta de cooperación, se juzgó apropiado establecer el tipo del derecho para las empresas que no cooperaron como la suma del nivel superior establecido por programa de subvenciones individual para las empresas que cooperaron, es decir el 13,1 %.

- (345) La cooperación limitada de los exportadores taiwaneses puede también haber permitido fijar un derecho residual más alto. No obstante, no es necesario hacer dicho cálculo ya que el margen de dumping residual en el caso

antidumping paralelo contra Taiwán excede el umbral de perjuicio.

3. Compromisos

- (346) Los productores exportadores de la India han ofrecido un compromiso de conformidad con lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 13 de la Decisión de base.
- (347) La Comisión considera que el compromiso ofrecido por los productores exportadores de la India puede ser aceptado. La aceptación del compromiso en materia de precios debería estar condicionada a la presentación a los servicios aduaneros de los Estados miembros de una factura válida de compromiso que identifique claramente al productor y que contenga la información que se enumera en el anexo. En los casos en que no se presente tal factura, deberá pagarse el tipo apropiado de derecho compensatorio.
- (348) Debe advertirse que, en caso de incumplimiento o denuncia del compromiso, se podrá imponer un derecho compensatorio, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 13 de la Decisión de base.

I. CONCLUSIÓN DEL PROCEDIMIENTO

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

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

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

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

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

País	Empresa	Tipo del derecho antisubvenciones (%)	Código Taric adicional
La India	Todas las empresas	13,1	A999
Taiwán	China Steel Corp., 1 Chung Kang Road, Hsiao Kang, Kaohsiung 81233	4,4	A071
	Yieh Loong Enterprise Co., Ltd., 317 Yu Liao Road, Chiao Tou Hsiang, Kaohsiung Hsien	0,0	A072
	Las demás empresas	4,4	A999

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

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

Artículo 2

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

Empresa	País	Código Taric adicional
Essar Steel Ltd, 27th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, Estado: Gujarat	La India	A073
Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, Nueva Delhi — 110 0031	La India	A074
Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chowringhee Road, Calcuta — 700 071	La India	A075

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

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

Artículo 3

De conformidad con el apartado 6 del artículo 24 de la Decisión nº 1889/98/CECA, los informes de los Estados miembros a la Comisión indicarán, para cada despacho a libre práctica, el año y el mes de la importación, el código NC, el código Taric y los códigos Taric adicionales, el tipo de medida, el país de origen, la cantidad, el valor, el derecho antidumping, el Estado miembro de importación y, en su caso, el número de serie del certificado de fabricación.

Artículo 4

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

Artículo 5

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

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

Hecho en Bruselas, el 4 de febrero de 2000.

Por la Comisión

Pascal LAMY

Miembro de la Comisión

ANEXO

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

- 1) El número de código del producto (PRC) (como se establece en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión), incluidos el tipo y el código NC.
 - 2) La descripción exacta de las mercancías, que incluya:
 - el número de la factura,
 - la fecha de la factura,
 - el código de producto de la empresa (CPC),
 - el código Taric adicional con arreglo al cual las mercancías que figuran en la factura pueden ser despachadas de aduana en las fronteras comunitarias (según lo especificado en la Decisión),
 - la cantidad (en kilogramos),
 - el precio mínimo aplicable.
 - 3) La descripción de las condiciones de venta, que incluya:
 - el precio por kilo,
 - las condiciones de pago aplicables,
 - las condiciones de expedición aplicables,
 - los descuentos y rebajas totales.
 - 4) El nombre del importador al que la empresa extiende directamente la factura.
 - 5) El nombre del responsable de la empresa que ha extendido la factura de compromiso y la siguiente declaración firmada:
 - 6) «El abajo firmante certifica que la venta para la exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías cubiertas por esta factura se lleva a cabo en el marco y de acuerdo con el compromiso ofrecido por ... [nombre de la empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión (CE) n° 284/2000/CECA y declara que la información que se recoge en esta factura es completa y exacta».
-