

**REGLAMENTO (CE) Nº 1611/2003 DE LA COMISIÓN
de 15 de septiembre de 2003**

por el que se establecen derechos antidumping provisionales sobre las importaciones de determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de los Estados Unidos de América

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1972/2002 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Investigación actual

Inicio

- (1) La denuncia fue presentada el 4 de noviembre de 2002 por la Confederación Europea de Industrias Siderúrgicas (Eurofer) en nombre de productores que representan un porcentaje elevado, en este caso más del 80 %, de la producción comunitaria total de determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío. La denuncia contiene pruebas de la existencia de dumping en relación con dicho producto y del importante perjuicio derivado de ello. Estas pruebas se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (2) El 17 de diciembre de 2002, la Comisión comunicó por consiguiente, mediante un anuncio («el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽³⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de los Estados Unidos de América (en lo sucesivo, EE UU).

Investigación

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores exportadores, a los importadores y a los usuarios notoriamente afectados, así como a los representantes del país exportador concernido y a los productores comunitarios denunciantes. Se dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (4) La Comisión envió cuestionarios a todos los productores comunitarios, a todos los productores exportadores, a todos los importadores, así como a todos los usuarios y proveedores de materias primas notoriamente afectados

y a todas las partes que se dieron a conocer en el plazo establecido en el anuncio de inicio. Las respuestas a estos cuestionarios se recibieron de seis productores comunitarios, de un productor exportador, de seis importadores vinculados y de siete usuarios de determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío. Ningún importador o proveedor de materias primas independiente respondió al cuestionario.

- (5) La Comisión recabó y comprobó toda la información que consideró necesaria a efectos de la determinación provisional del dumping, del perjuicio y del interés comunitario. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las empresas siguientes:

— Productores comunitarios

- Ugine, SA, Francia,
- ThyssenKrupp, Acciai Speciali Terni, SpA, Italia,
- ThyssenKrupp Nirosta GmbH, Alemania.

— Productores exportadores

- AK Steel Corporation, Middletown, Ohio, Estados Unidos de América.

— Importadores vinculados

- AK Steel Limited, Hertfordshire, Reino Unido.

- (6) La investigación sobre el dumping y el perjuicio cubre el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2002 («el período de investigación», o «el PI»). En lo referente a las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio, la Comisión analizó el período comprendido entre el 1 de enero de 1999 y el final del período de investigación («el período considerado»).

- (7) Al iniciar la investigación, la Comisión advirtió a todas las partes de que, puesto que el inicio tuvo lugar justo antes del final del año civil, resultaba más conveniente seleccionar un período de investigación que coincidiese con el año civil, en vez de los 12 meses inmediatamente anteriores al inicio, lo que facilita tanto la información por parte de las empresas como la comprobación por parte de la Comisión. Ninguna de las partes se opuso a esta decisión.

2. Producto considerado y producto similar

Generalidades

- (8) Los productos planos laminados en frío de acero inoxidable ferrítico se fabrican en plantas de fabricación de acero inoxidable según el siguiente proceso:

- fundición de materias primas en horno eléctrico,

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 305 de 7.11.2002, p. 1.

⁽³⁾ DO C 314 de 17.12.2002, p. 3.

- descarburación y ajuste de la composición,
- colada continua en forma de planos,
- laminación en caliente, recocido y decapado,
- laminación en frío,
- recocido y decapado,
- corte a la anchura requerida,
- embalaje y entrega.

- (9) Los productos planos laminados en frío de acero inoxidable ferrítico se utilizan principalmente para la fabricación de silenciadores y de sistemas de control de emisiones de gases de escape por la industria del automóvil, por lo que la utilización más importante de estos productos está relacionada con la fabricación de componentes de dispositivos de escape. Otras utilidades importantes de estos productos son las aplicaciones domésticas y aplicaciones en el sector automovilístico distintas de los dispositivos de escape mencionados.

Producto considerado

- (10) El producto considerado en el marco de este proceso consiste en determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío, es decir, acero cromo-ferrítico, que contenga menos del 0,15 % de carbono y un 10,5 % o más y un 18 % o menos de cromo, planos, laminados, simplemente laminados en frío, de acero inoxidable que contenga menos del 2,5 % en peso de níquel en los grados estandarizados AISI 409/409L (EN 1.4512), AISI 441 (EN 1.4509) y AISI 439 (EN 1.4510) originarios de los Estados Unidos de América. Debido a sus características, el producto considerado se utiliza sobre todo en la industria del automóvil para la producción de dispositivos de escape. Pertenece a los códigos NC ex 7219 31 00, ex 7219 32 90, ex 7219 33 90, ex 7219 34 90, ex 7219 35 90, ex 7220 20 10, ex 7220 20 39, ex 7220 20 59 y ex 7220 20 99. Todos los tipos de producto tienen las mismas características físicas, técnicas y químicas básicas y constituyen por lo tanto un solo producto.

Producto similar

- (11) Se determina provisionalmente que el producto producido en los Estados Unidos de América y vendido a los primeros clientes independientes en la Comunidad tiene las mismas características físicas, técnicas y químicas básicas que el producto vendido en el mercado interior de los EE UU y que el producido por productores comunitarios y vendido en el mercado comunitario. Todos estos productos se consideran semejantes con arreglo al apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

B. DUMPING

- (12) Una de las empresas, que representa más del 80 % de las exportaciones a la Comunidad del producto considerado originario de los EE UU, respondió al cuestionario desti-

nado a los productores exportadores. Seis empresas comunitarias vinculadas a este productor exportador respondieron también al cuestionario destinado a los importadores vinculados. Otro productor exportador informó a la Comisión de su voluntad de cooperar aunque no respondió al cuestionario, por lo que se considera que no ha cooperado.

1. Valor normal

- (13) A efectos de la fijación del valor normal, la Comisión determinó en primer lugar si las ventas interiores totales de determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío del productor exportador que colaboró eran representativas en comparación con el total de sus ventas de exportación a la Comunidad.

- (14) La empresa informó de ventas interiores del producto considerado efectuadas por dos establecimientos (norte y sur). Sin embargo, se constató que la mayor parte de las ventas efectuadas por la parte sur no eran ventas del producto considerado. Además, la empresa no facilitó información sobre el coste de los productos vendidos por este establecimiento, por lo que no se tuvieron en cuenta las escasas ventas del producto considerado efectuadas por la parte sur, que representaban menos del 0,1 % del total de las ventas interiores del producto considerado. De hecho, las demás ventas en el mercado interior eran suficientemente representativas y, habida cuenta de su escaso volumen, la inclusión de las primeras no hubiese tenido ninguna incidencia en el cálculo relativo al dumping. Por consiguiente, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas interiores se consideraron representativas, ya que el volumen total de ventas del productor exportador en el mercado interior representaba como mínimo el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Comunidad.

- (15) La Comisión identificó posteriormente los tipos de productos planos de acero inoxidable laminados en frío vendidos en el mercado interior por la empresa idénticos o directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad.

- (16) Para cada uno de los tipos de productos vendidos por los productores exportadores en su mercado interior que resultaron ser directamente comparables con los vendidos para su exportación a la Comunidad, se estableció si las ventas en el mercado interior eran suficientemente representativas a efectos del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior de un determinado tipo de productos planos de acero inoxidable laminado en frío se consideraron suficientemente representativas, siempre que el volumen total de ventas en el mercado interior de ese tipo de producto durante el PI representara el 5 % o más del volumen total de ventas del tipo comparable de determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío exportados a la Comunidad.

- (17) Se examinó igualmente si las ventas en el mercado interior de cada tipo de producto podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, con arreglo al apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base, mediante la determinación del porcentaje de ventas rentables del tipo de producto en cuestión a clientes independientes. Si el volumen de las ventas de determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío vendidos a un precio neto de venta igual o superior al coste de producción calculado representaba más del 80 % del volumen total de ventas y el precio medio ponderado de ese tipo de producto era igual o superior al coste de producción, el valor normal se determinó sobre la base del precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en el mercado interior efectuadas durante el PI, independientemente de que dichas ventas fueran rentables o no. Si el volumen de las ventas rentables de determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío representaba el 80 % o menos del volumen total de ventas, o el precio medio ponderado de este tipo de producto se situaba por debajo del coste de producción, el valor normal se determinó sobre la base del precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada tan sólo de las ventas rentables, siempre que dichas ventas representaran el 10 % o más del volumen total de ventas.
- (18) Si el volumen de ventas rentables de cualquier tipo de determinados productos planos de acero inoxidable laminados en frío representaba menos del 10 % del volumen total de ventas, se consideró que este tipo concreto se vendía en cantidades insuficientes para que el precio en el mercado interior proporcionara una base adecuada para el cálculo del valor normal.
- (19) En caso de que los precios en el mercado interior de un tipo concreto de producto no pudiesen utilizarse para establecer el valor normal, hubo que aplicar otro método. Teniendo en cuenta que ningún otro productor exportador aceptó colaborar en este procedimiento, la Comisión no disponía de información sobre los precios de otros productores en el mercado interior, por lo que, a falta de otro método adecuado, se recurrió al cálculo del valor normal.
- (20) En todos los casos en que se recurrió al cálculo del valor normal, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos de producto exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y un margen razonable de beneficio.
- (21) A tal fin, la Comisión examinó si los gastos de venta, generales y administrativos incurridos y el beneficio obtenido por cada uno de los productores exportadores afectados en el mercado interior constituían datos fiables. Los gastos de venta, generales y administrativos interiores reales se consideraron fiables, ya que el

volumen de ventas de la empresa considerada en el mercado interior pudo considerarse representativo. El margen de beneficio interior se determinó sobre la base de las ventas realizadas en el mercado interior, en el curso de operaciones comerciales normales.

2. Precio de exportación

- (22) Todas las ventas de exportación del producto considerado a la Comunidad se realizaron a través de un importador vinculado, que revendió el producto tanto a clientes vinculados como a clientes independientes. Dichos clientes vinculados revendieron a su vez el producto considerado a otros clientes independientes. Por lo tanto, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, el precio de exportación se calculó sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron primero a un comprador independiente. Se realizaron ajustes en relación con todos los costes soportados por esos importadores entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, más un margen de beneficio razonable, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base. A falta de cualquier otra información más fiable, el margen de beneficio razonable se calculó provisionalmente en un 5 %, lo cual se consideró adecuado a este tipo de actividad empresarial.

3. Comparación

- (23) Para garantizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, en los ajustes se tuvieron debidamente en cuenta las diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios, de conformidad con las disposiciones del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Se concedieron los ajustes apropiados en todos los casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas verificadas.
- (24) Se solicitó un ajuste del valor normal para descuentos, rebajas, transporte interior, créditos, gastos de postventa, asistencia técnica, I + D de clientes, gastos de venta indirectos y diferencias en los costes variables de producción.
- (25) En cuanto a los ajustes para asistencia técnica, I + D de clientes y gastos de venta indirectos, no pudo llegarse a la conclusión, sobre la base de la información disponible, de que estos factores afectarían a la comparabilidad de los precios, especialmente por lo que respecta a la alegación de que los clientes pagarán sistemáticamente distintos precios debido a estos factores. Además, no pudo demostrarse que estos gastos estuvieran exclusivamente relacionados con ventas del producto considerado en el mercado interior y que no beneficiaran a otros productos o mercados. Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, los ajustes solicitados tuvieron que ser provisionalmente rechazados, al no ajustarse a los requisitos establecidos en el apartado 2 del artículo 10.

- (26) La empresa solicitó también un ajuste por las diferencias en los costes variables de producción entre productos nacionales y productos de exportación. Cabe señalar que los precios de exportación y los del mercado interior se compararon sobre la base de tipos de productos idénticos o comparables, es decir, sobre la base de las mismas características de producto, por lo que el ajuste se consideró injustificado y se denegó provisionalmente.
- (27) Se efectuaron ajustes del precio de exportación para el transporte marítimo, el transporte interno y el crédito.

4. Margen de dumping

- (28) De acuerdo con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 11 del Reglamento de base, el valor medio normal ponderado por tipo de producto se comparó con la media ponderada del precio de exportación. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:
- AK Steel Corporation, Middletown, Ohio, Estados Unidos de América: 69,7 %.
- (29) En el caso de aquellos productores de los EE UU que no respondieron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de otro modo, se estableció un margen de dumping «residual» de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, sobre la base de los datos disponibles.
- (30) En tal caso, puesto que una de las empresas se abstuvo deliberadamente de cooperar, el margen de dumping residual se determinó sobre la base de las exportaciones de cantidades representativas a la Comunidad que fueron objeto del dumping más elevado. Este planteamiento se considera necesario para no fomentar la falta de cooperación. Sobre esta base, el margen de dumping residual provisional, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, se sitúa en un 128,7 %.

C. PERJUICIO

1. Introducción

- (31) Con el fin de establecer si la industria de la Comunidad había sufrido efectivamente un perjuicio y determinar el consumo y los distintos indicadores económicos relativos a la situación de la industria de la Comunidad, se examinó si el uso subsiguiente de la producción del producto considerado de la industria de la Comunidad debía tenerse en cuenta en el análisis, y en qué medida.
- (32) De hecho, la industria de la Comunidad vende el producto considerado tanto a: a) entidades independientes, como a b) entidades pertenecientes al mismo grupo de empresas («entidades vinculadas»). Existen dos clases distintas de entidades independientes: i) las entidades que compran el producto considerado y lo utilizan como materia prima para la fabricación de un producto distinto (principalmente tubos), y ii) las entidades que compran el producto considerado para su posterior

transformación con arreglo a las necesidades del primer cliente independiente sin transformarlo en un producto completamente distinto («centros de servicio»).

- (33) En este contexto, las ventas del producto considerado para su utilización como materia prima para la fabricación de otros productos para empresas del mismo grupo se considerará como «uso interno», siempre que se cumpla al menos una de las dos condiciones siguientes: i) las ventas no deben realizarse a precios de mercado, o ii) el cliente no puede elegir libremente el proveedor dentro del mismo grupo de empresas. Por otro lado, las ventas a clientes independientes se consideran provisionalmente como constituyentes del «mercado libre». Durante la investigación se comprobó provisionalmente que las ventas a entidades vinculadas que compran el producto considerado como materia prima para la fabricación de un producto distinto debían considerarse como ventas internas; de hecho, aunque las ventas posiblemente se realizaran a precios de mercado, se comprobó que, debido a la política comercial de las empresas, estas entidades vinculadas no podían elegir libremente su proveedor.
- (34) Esta distinción es importante a efectos del análisis del perjuicio, ya que se comprobó que los productos destinados al uso interno sólo se veían afectados de forma indirecta por las importaciones, dado que los clientes internos no están expuestos a la competencia directa con las importaciones estadounidenses. En cambio, en el caso del mercado libre, se comprobó que las ventas entran en competencia directa con las importaciones del producto considerado.
- (35) A fin de presentar un panorama lo más completo posible de la situación de la industria de la Comunidad, se recopilaron y analizaron, en la medida de lo posible, los datos relativos al mercado libre y al mercado interior en conjunto, determinándose a continuación si los productos se destinaban al mercado interior o al mercado libre. De hecho, datos tales como la producción, la capacidad, los índices de utilización de la capacidad, las inversiones, los precios, la rentabilidad, el flujo de caja, el rendimiento del capital invertido, la capacidad de atraer capital, las existencias, el empleo, la productividad, los salarios y la magnitud del margen de dumping se analizaron con arreglo a la actividad completa relativa al producto considerado. Sobre la base de la investigación, se decidió provisionalmente que los indicadores económicos antes citados podían analizarse de forma más adecuada en relación tanto con los mercados libres como con los internos, ya que, en el marco del presente procedimiento, la evolución de los citados indicadores no se verá afectada por el hecho de que las ventas se destinen al mercado libre o al mercado interno.
- (36) Sin embargo, por lo que se refiere a los demás indicadores de perjuicio relativos a la industria de la Comunidad (es decir, las ventas, las cuotas de mercado y el consumo), se constató provisionalmente que un análisis adecuado sólo es posible por lo que se refiere a la situación en el mercado libre, ya que estos indicadores sólo pueden analizarse de forma adecuada en un entorno competitivo.

2. Definición de la industria de la Comunidad

- (37) De los seis productores del producto considerado de la Comunidad Europea, los siguientes tres han apoyado la denuncia:
- Ugine, SA, Francia (UGINE),
 - ThyssenKrupp Acciai Terni, SpA, Italia (TKAST),
 - ThyssenKrupp Nirosta GmbH, Alemania (TKN).
- (38) Dado que estos tres productores comunitarios denunciantes que cooperaron representan el 85 % de la producción comunitaria del producto considerado, dichos productores constituyen la industria de la Comunidad de acuerdo con el apartado 1 del artículo 4 y el apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base.

3. Consumo comunitario

- (39) El consumo comunitario se estableció añadiendo el volumen de las ventas en el mercado libre comunitario de la industria de la Comunidad, el volumen de las ventas de los restantes productores en el mercado comunitario tal como figura en los cuestionarios presentados por los citados productores y el volumen de las importaciones. Éste se determinó sobre la base de los datos de Eurostat correspondientes a los códigos NC pertinentes en el marco del presente procedimiento. Teniendo en cuenta que estos códigos NC también incluyen productos distintos del producto considerado, en algunos casos se procedió al prorrateo de los datos relativos a las importaciones sobre la base de los criterios establecidos en la denuncia.
- (40) Aparte de las empresas que constituyen la industria de la Comunidad y los demás productores comunitarios, el papel más importante en el mercado de la Unión Europea en el caso del producto considerado corresponde a las empresas estadounidenses y japonesas. Las importaciones procedentes de Japón representaban el 3 % del mercado libre durante el PI.
- (41) Sobre esta base, el consumo comunitario pasó de 157 099 toneladas en 1999 a 182 679 en el PI, lo que supone un aumento del 16 %.

4. Importaciones procedentes del país considerado

Volumen y cuota de mercado ⁽¹⁾

- (42) El volumen de las importaciones del producto considerado originarias de EE UU aumentó notablemente, concretamente un 95 %, a lo largo del período en cuestión. En 2001 y 2002 se registró un notable aumento de las importaciones (un 85 % en 2000 y un 43 % en 2001). A lo largo del período de investigación, las importaciones se redujeron un 14 %, aunque seguían representando más del doble del volumen de 1999, por lo que la cuota del mercado libre aumentó entre un 12 y un 14 % a lo largo de ese mismo período.

Cuadro 1

	1999	2000	2001	PI
Cuota de mercado importaciones EE UU	4-6 %	9-11 %	15-17 %	12-14 %
Índice	100	154	251	195

Precios

- (43) Los precios medios ponderados de las importaciones originarias de EE UU disminuyeron un 19 % entre 1999 y el PI.

Subcotización

- (44) La Comisión examinó si el productor exportador del país considerado que prestó su colaboración había presionado a la baja los precios de la industria de la Comunidad durante el PI.

⁽¹⁾ Por motivos de confidencialidad, se facilita una horquilla de datos.

- (45) La comparación entre los precios de la industria de la Comunidad y los precios de exportación se basó en las transacciones de ventas a los mismos clientes en la misma fase de comercialización, es decir que los precios de entrega de la industria de la Comunidad se compararon con los de los importadores, relativos al productor exportador estadounidense, tal como se indica en el considerando 22, al primer cliente independiente de la Comunidad, incluidos todos los derechos de aduana abonados, sobre la base de tipos de producto comparables. Este planteamiento se consideró justificado a causa de las características específicas del mercado para este tipo de producto, debido especialmente a que los clientes pueden cambiar fácilmente de proveedor, el mercado es muy transparente y los precios pueden fluctuar a la baja rápidamente. Por consiguiente, en caso de que los precios fueran presionados a la baja por las importaciones, este factor sólo se podría identificar normalmente durante un período de tiempo muy corto, ya que los precios de la industria de la Comunidad deben seguir la tendencia con el fin de no perder al cliente. Parece adecuado por consiguiente centrarse en los ámbitos en que existe una competencia directa, siendo el único modo centrarse en los clientes que compran productos tanto a una empresa estadounidense como a la industria de la Comunidad, de modo que puedan compararse directamente las ofertas de precios. En este sentido, tal como se indica más adelante, es muy sintomático el hecho de que, durante el período en cuestión, algunos usuarios ⁽¹⁾ incrementaran notablemente sus compras a la única empresa estadounidense que ha colaborado y redujeran sus compras a la industria de la Comunidad hasta niveles insignificantes.
- (46) De acuerdo con este planteamiento, ha sido posible proceder a una comparación de precios basada en el 8 % del volumen de las exportaciones efectuadas por la empresa estadounidense, teniendo en cuenta la designación de grados normalizada europea y del AISI (American Iron and Steel Institute), el espesor, la anchura, los bordes y el acabado del producto considerado.
- (47) El margen de subcotización provisional registrado de este modo, expresado como porcentaje de los precios de la industria de la Comunidad, se sitúa en un 13,2 %.

5. Situación de la industria de la Comunidad

Efectos de las prácticas de dumping o de la concesión de subvenciones en el pasado

- (48) No se impusieron derechos antidumping ni derechos compensatorios al producto considerado durante el período en cuestión, por lo que este indicador no es pertinente en este caso.

Producción

- (49) La producción correspondiente a la totalidad del mercado (es decir, el mercado libre y el mercado interno) aumentó de 188 633 toneladas en 1999 a 219 282 toneladas durante el PI, es decir un 16 %, con cierta disminución en el año 2001.

Cuadro 2

	1999	2000	2001	PI
Producción	188 633	218 369	194 304	219 282
Índice	100	116	103	116

Capacidad e índices de utilización de la capacidad

- (50) Dos de los productores comunitarios utilizaban las mismas líneas de producción para fabricar el producto considerado y para la producción de varios otros productos de acero inoxidable: una de estas empresas está actualmente construyendo nuevas instalaciones de producción. La tercera empresa, que utilizó una línea de producción casi exclusivamente para el producto considerado, registró un aumento de su capacidad de producción, cuyo índice pasó de 100 en 1999 a 141 durante el PI. El índice de utilización de la capacidad de este productor se redujo de aproximadamente un 75 % en 1999 a aproximadamente un 50 % en el PI. Mientras que la información disponible, relativa a los dos productores, no permite asignar claramente la capacidad al producto considerado, la información no presenta ninguna prueba que permita invalidar la conclusión de que la utilización de la capacidad ha disminuido.

⁽¹⁾ Durante el PI, éstos representaron el 13 % del consumo total y el 47 % de las exportaciones de la única empresa estadounidense que ha colaborado.

Inversiones

- (51) El desarrollo de la capacidad productiva se refleja en el desarrollo de las inversiones. Sobre esta base, las inversiones globales aumentaron de 55 millones de euros a 125 millones en 2001, alcanzando 79 millones de euros en el PI. Globalmente, aumentaron un 43 % a lo largo del período considerado. Las inversiones se efectuaron en activos fijos tales como nuevas líneas de producción y una nueva fábrica, con objeto de aumentar la eficacia de la producción.

Ventas y cuota de mercado

- (52) Entre 1999 y el PI, la industria de la Comunidad aumentó sus ventas al mercado libre de la Comunidad de 110 115 a 116 768 toneladas, lo que supone un 6 %. No obstante, este aumento porcentual se sitúa muy por debajo del aumento del consumo total registrado en la Comunidad. Las ventas durante el PI se situaron por debajo del nivel correspondiente al año 2000. Las ventas en el mercado interno aumentaron un 15 %, frente a sólo un 6 % en el mercado libre. Dado que los clientes internos no pueden elegir al proveedor, este aumento parece reflejar el aumento potencial en el mercado libre, en ausencia de dumping.

Cuadro 3

Ventas mercado libre

	1999	2000	2001	PI
Ventas en el mercado CE (toneladas)	110 115	129 895	105 364	116 768
Índice	100	118	96	106

Cuadro 4

Ventas mercado interno

	1999	2000	2001	PI
Ventas en el mercado CE (toneladas)	60 647	69 555	63 547	69 630
Índice	100	115	105	115

- (53) La cuota del mercado libre correspondiente a la industria de la Comunidad se redujo en 6 puntos porcentuales durante el período considerado, de un 70 % a un 64 %, lo que demuestra que la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse plenamente del desarrollo positivo del mercado. La pérdida de cuotas de mercado corresponde al aumento de las cuotas de mercado de las importaciones originarias del país considerado (véase el considerando 42).

Cuadro 5

	1999	2000	2001	PI
Cuota de mercado industria de la Comunidad	70 %	69 %	64 %	64 %

Precios

- (54) El precio medio de venta de la industria de la Comunidad para la totalidad del mercado (mercado libre e interno) aumentó un 12 % durante el período considerado. Aunque aumentaron un 5 % en 2000 y un 8 % en 2001, permanecieron estables e incluso disminuyeron ligeramente entre el año 2001 y el PI. Los precios del mercado libre y del mercado interno se situaron al mismo nivel (véase el considerando 33).

Rentabilidad

- (55) La rentabilidad media ponderada de la industria de la Comunidad aumentó de un 4,4 % en 1999 a un 7,5 % en el PI.

- (56) Aunque la evolución de la rentabilidad parece positiva a primera vista, un examen más detenido revela que de hecho los niveles de rentabilidad son insatisfactorios. Debe prestarse atención a las peculiaridades del producto considerado. Éste pertenece a un mercado en el que los beneficios son generalmente mucho más elevados que los de la industria del acero inoxidable en general. Los niveles de rentabilidad normalmente más elevados para el producto considerado son el resultado de los siguientes factores:
- El mercado al que se destina el producto considerado (principalmente el mercado de dispositivos de escape del sector del automóvil) se caracteriza por una demanda muy estable y está protegido de las fluctuaciones habituales del ciclo económico. Efectivamente, el producto contiene como máximo un porcentaje muy bajo de níquel, por lo que resulta más barato que otros tipos de acero inoxidable con un mayor porcentaje del citado elemento de aleación. Debido a su bajo coste con respecto a otros tipos de acero inoxidable, el producto considerado constituye un producto de sustitución especialmente adecuado en períodos de tendencia a la baja del ciclo económico. Aunque la producción automovilística total se ha estancado en la Unión Europea durante el período considerado (16 978 400 unidades producidas en 1999, frente a 16 943 700 unidades en 2002), el consumo del producto considerado aumentó un 16 %, según lo indicado en el considerando 41, lo que señala que los usuarios del producto considerado, y sus clientes subsiguientes, han aumentado sus compras de dicho producto, disminuyendo por lo tanto las compras de otros tipos de acero inoxidable más costosos. Esta conclusión fue confirmada por las empresas de la industria de la Comunidad en el curso de la investigación.
 - Tal como se ha indicado ya, al contrario de la mayoría de los demás productos de acero inoxidable, el producto considerado contiene como máximo un porcentaje muy bajo de níquel, siendo éste un componente del coste muy variable que fluctúa notablemente, dando lugar a márgenes de beneficio más bajos.
- (57) La diferencia en el modelo de rentabilidad antes citado es confirmada por las actuales tendencias divergentes en términos de rentabilidad señaladas por las empresas de la industria de la Comunidad para la producción de acero inoxidable en general, por un lado, y, por otro, para el producto considerado (véase el cuadro 6 a continuación).

Cuadro 6

	1999	2000	2001	PI
Margen de beneficio medio antes de impuestos sobre el volumen de negocios — producción total de acero inoxidable	0,8 %	5,6 %	- 2,1 %	3,4 %
Margen de beneficio antes de impuestos sobre el volumen de negocios (producto considerado)	4,4 %	3,2 %	6,4 %	7,5 %

- (58) El mercado del producto considerado se caracteriza por lo tanto por niveles de beneficios y de precios más sólidos.

Flujo de caja, rendimiento del capital invertido y capacidad de atraer capital

- (59) Se facilitó información sobre el flujo de caja y el rendimiento del capital invertido respecto a la producción total de las empresas de la industria de la Comunidad, ya que dos de ellas no pudieron asignar los datos al producto considerado.
- (60) Sobre esta base, el flujo de caja neto acumulado, generado por las actividades operativas, aumentó de - 22 357 710 euros en 1999 a 188 109 683 euros en el PI.

Cuadro 7

	1999	2000	2001	PI
Flujo de caja	- 22 357 710	106 262 747	157 262 838	188 109 683
Índice	- 100	475	703	841

- (61) Esta evolución se ajusta al flujo de caja relativo al producto considerado analizado por separado en el caso de una de las empresas. No obstante, no es posible llegar a una conclusión en cuanto al flujo de caja generado exclusivamente por el producto considerado, ya que dos de las empresas también utilizan sus líneas de producción para la fabricación de una serie de productos de acero inoxidable distintos y la depreciación no puede asignarse a cada uno de los productos. El rendimiento medio del capital invertido por las tres empresas aumentó de un 3,6 % en 1999 a un 6,9 % en el PI.

Cuadro 8

	1999	2000	2001	PI
Rendimiento del capital invertido	3,6 %	20,5 %	1,6 %	6,9 %

- (62) Por último, en relación con la capacidad de atraer capital, cabe señalar que las empresas de la industria de la Comunidad se apoyan en la financiación dentro del grupo como principal fuente de financiación de la deuda, lo que supone que la posibilidad de atraer capital no está directamente relacionada con los resultados anuales de las empresas y la consiguiente situación de solvencia, por lo que la evolución de este indicador no es pertinente a efectos del análisis del perjuicio. En cuanto al capital social como fuente de capitalización de la empresa, cabe señalar que ninguna de las tres empresas se cotiza en bolsa ni en ningún tipo de mercado secundario.

Existencias

- (63) La evolución de las existencias no constituye un indicador válido de perjuicio en el marco del presente procedimiento. De hecho, las empresas de la industria de la Comunidad han declarado que sólo fabrican el producto considerado por encargo y, por lo tanto, no tienen existencias del mismo, salvo para entrega o por razones logísticas, e incluso en tal caso sólo en cantidades muy pequeñas, por lo que toda evolución de las existencias se debe a razones logísticas, no al deterioro del mercado.

Empleo y salarios

- (64) El empleo en la industria de la Comunidad descendió un 12 % durante el período en cuestión. El volumen total de los salarios aumentó un 5 % durante dicho período.

Productividad

- (65) La productividad relativa a la totalidad del mercado aumentó un 31 % durante el período en cuestión; aumentó un 17 % en 2000 y permaneció prácticamente estable en 2001, aumentando un 14 % durante el PI, lo que refleja el importante esfuerzo en materia de inversiones realizado por la industria de la Comunidad (véase el considerando 49).

Crecimiento

- (66) Cabe señalar que, globalmente, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad en el mercado libre descendió un 6 %, lo que indica un crecimiento muy inferior al del mercado global (un 16 %).

Magnitud del margen de dumping

- (67) En cuanto al impacto en la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, teniendo en cuenta el volumen y los precios de las importaciones procedentes del país en cuestión, dicho impacto no se puede considerar desdeñable.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (68) Las importaciones procedentes de EE UU aumentaron considerablemente, tanto en términos absolutos como en términos de cuota de mercado. Efectivamente, durante el período considerado, dichas importaciones adquirieron entre seis y ocho puntos porcentuales de cuota de mercado. Por otra parte, estas importaciones tuvieron una incidencia negativa en los precios, la cual se refleja claramente en la importante subcotización de los precios registrada en áreas en las que tanto el exportador de EE UU como la industria de la Comunidad compiten por los mismos clientes.

- (69) Aunque muchos de estos indicadores económicos relativos al perjuicio reflejan una tendencia positiva (es decir, los precios, la rentabilidad, las ventas, la inversión, el flujo de caja, el rendimiento del capital invertido, la capacidad y la productividad), un análisis más detenido señala sin embargo una situación de perjuicio importante. En primer lugar, la situación de la industria de la Comunidad en el mercado ha resultado notablemente debilitada, lo que se refleja en una pérdida importante de cuota de mercado. Por otra parte, tal como se ha indicado anteriormente, los precios de la industria de la Comunidad disminuyeron entre 2001 y el PI, lo que a su vez ocasionó niveles más bajos de rentabilidad que los registrados en 1997 sin prácticas de dumping, pese al notable aumento de la productividad conseguido a través de la reducción de la plantilla y a través de inversiones. Además, el importante margen de dumping del 69,7 % demuestra que, para eliminar las prácticas de dumping, el productor exportador debería incrementar su precio de exportación en un 69,7 %, lo que daría lugar a una importante reducción de su cuota de mercado. Se puede concluir que la industria de la Comunidad tiene capacidad para cubrir la mayor parte o incluso la totalidad de la cuota de mercado dejada por el productor exportador. Por último, cabe señalar que los precios del mercado interno también se ven afectados por las importaciones objeto de dumping. De hecho, la investigación ha demostrado que los precios destinados a los clientes internos son fijados por contrato de forma que reflejen las condiciones de mercado. Dado que la industria de la Comunidad forma parte integrante de un grupo, se ha comprobado que, para no poner en peligro la competitividad global del grupo, dicha industria aplica precios semejantes a los que practica respecto a sus clientes independientes.
- (70) Por consiguiente, se llega a la conclusión provisional de que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante.

D. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (71) De conformidad con los apartados 6 y 7 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping del producto considerado originarias del país en cuestión habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad en un grado que pudiera clasificarse como perjuicio importante. También se examinaron determinados factores conocidos distintos de las importaciones objeto de dumping, que podrían perjudicar al mismo tiempo a la industria de la Comunidad, con el fin de garantizar que el posible perjuicio causado por esos otros factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

2. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (72) Las importaciones procedentes de EE UU aumentaron considerablemente durante el período en cuestión, concretamente un 127 % en términos de volumen, y entre seis y ocho puntos porcentuales en términos de cuota de mercado. Los precios de las importaciones procedentes de EE UU presionaron considerablemente a la baja los precios de la industria de la Comunidad (véase el considerando 44 y los considerandos siguientes), concretamente un 13,2 %.
- (73) Los efectos de las importaciones objeto de dumping también se reflejan en la decisión de algunos usuarios, que representan el 13 % del consumo total durante el PI, de sustituir las compras a la industria de la Comunidad por compras a productores estadounidenses. Aunque solían comprar tan sólo pequeñas cantidades a productores estadounidenses al principio del período en cuestión, estos consumidores compran ahora hasta un 47 % de las exportaciones a la Comunidad al único productor estadounidense que ha colaborado, lo que pone de manifiesto el hecho de que, a lo largo del período en cuestión, el productor estadounidense aumentó su cuota de mercado en detrimento de la industria de la Comunidad.
- (74) Globalmente, entre 1999 y el PI, la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Comunidad de 6 puntos porcentuales corresponde al aumento de la cuota de mercado de las importaciones de EE UU. Concretamente, en 2001, las ventas de la industria de la Comunidad disminuyeron en 5 puntos porcentuales en términos de cuota de mercado en comparación con el año anterior, mientras que, al mismo tiempo, las importaciones de EE UU aumentaron entre 6 y 7 puntos porcentuales. Al contrario, las ventas de la industria de la Comunidad a clientes internos permanecen estables desde el año 2000.
- (75) La pérdida de cuotas de mercado y los niveles insuficientes de precios también coinciden con la situación perjudicial de la industria de la Comunidad evidenciada por el insuficiente nivel de rentabilidad y la evolución desfavorable de los salarios y del empleo.

3. Efecto de otros factores

Importaciones procedentes de otros terceros países

- (76) El volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países aumentó de 1 425 toneladas en 1999 a 5 893 toneladas en el PI y su cuota de mercado aumentó de un 0,9 % en 1999 a un 3,2 % en el PI. Estas importaciones procedían en su mayor parte de Japón. Sin embargo, según la base de datos de Eurostat, los precios medios del producto considerado importado de terceros países se situaban por encima de los precios correspondientes de las importaciones procedentes de EE UU y de la Unión Europea, por lo que estas importaciones no pueden haber causado ningún perjuicio a la industria de la Comunidad.

Productores comunitarios no denunciados

- (77) Los productores comunitarios del producto considerado no denunciados contaban en el PI con una cuota de mercado en torno al 18 %. Durante dicho período, su volumen de ventas disminuyó un 4 % y su cuota de mercado se redujo en 4 puntos porcentuales. Además, los precios medios de los productores no denunciados se sitúan al mismo nivel que los precios medios de los productores denunciados. Todo ello indica que se encuentran en una situación semejante a la de la industria de la Comunidad, es decir, que se han visto perjudicados por las importaciones objeto de dumping. Por lo tanto, no puede concluirse que otros productores comunitarios causaran un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

Ventajas en términos de calidad y servicio del producto considerado importado de EE UU

- (78) La investigación ha demostrado que el producto considerado importado de EE UU no presenta ninguna calidad sustancial ni ventajas técnicas.
- (79) Por otro lado, tal como han demostrado las empresas de la industria de la Comunidad, el hecho de que ésta no mantenga existencias del producto considerado, dado que lo fabrica por encargo a muy corto plazo, no implica un plazo de entrega más lento que el de las importaciones de EE UU, por lo que nada indica que posibles ventajas en términos de calidad y servicio hayan causado un importante perjuicio.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (80) La coincidencia en términos de tiempo entre el aumento del volumen de las exportaciones y de la cuota de mercado de EE UU y la subcotización registrada, por un lado, y, por otro, el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad, lleva a la conclusión provisional de que las importaciones objeto de dumping originarias de EE UU han causado un importante perjuicio a la industria de la Comunidad.
- (81) Además, el desarrollo insuficiente del mercado libre no se refleja en el mercado interno, lo que ha causado el estancamiento de los precios y la limitación de los coeficientes de rentabilidad. Efectivamente, es en el mercado libre, en el que la industria de la Comunidad se encuentra en competencia directa con las importaciones del producto considerado, donde la situación perjudicial es evidente. Los indicadores del mercado interno, en el que las importaciones no compiten directamente con la industria de la Comunidad, reflejan una tendencia positiva.
- (82) El análisis de las compras efectuadas por dos importantes usuarios demostró que, durante el período en cuestión, estas empresas han sustituido sus compras a la industria de la Comunidad por compras a la empresa estadounidense.
- (83) Asimismo se llega a la conclusión provisional de que los productores no denunciados no pueden ser responsables de la evolución negativa de la industria de la Comunidad, ya que sus respuestas a las preguntas planteadas por la Comisión sugieren que han sufrido perjuicios a causa de las importaciones objeto de dumping. Por último, las investigaciones demostraron que el producto considerado importado de EE UU no presenta ninguna calidad sustancial ni ventajas técnicas en comparación con el producto europeo.
- (84) No se detectó ningún otro factor que pudiese explicar tal deterioro de la situación de la industria de la Comunidad.

- (85) Por consiguiente, dado que la investigación de la Comisión distinguió y analizó adecuadamente todos los factores conocidos, reconociendo provisionalmente que los efectos de ninguno de ellos podían romper el nexo causal entre las prácticas de dumping y el perjuicio, se llega a la conclusión provisional de que las importaciones objeto de dumping procedentes del país en cuestión son la causa del perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

E. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Observación preliminar

- (86) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si la imposición de medidas antidumping iría contra el interés general de la Comunidad. La determinación del interés comunitario se basó en una estimación de los diversos intereses implicados, es decir, los de la industria de la Comunidad, los importadores y los comerciantes, así como los usuarios del producto considerado.
- (87) Para evaluar el efecto probable de la imposición o no imposición de medidas, la Comisión pidió información a todas las partes interesadas notoriamente afectadas o que se dieron a conocer. Sobre esta base, la Comisión envió cuestionarios a la industria de la Comunidad, a tres productores comunitarios, a siete importadores, a diez usuarios y a dieciséis proveedores de materias primas. Respondieron los tres productores de la industria de la Comunidad, otros tres productores comunitarios, seis importadores vinculados, así como siete usuarios.
- (88) Sobre esta base se examinó si, a pesar de las conclusiones sobre el dumping, la situación de la industria de la Comunidad y la causalidad, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Comunidad no le interesaba imponer medidas en este caso concreto.

2. Industria de la Comunidad

- (89) La industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante, según se explica en el considerando 68 y los considerandos siguientes.
- (90) La imposición de medidas antidumping permitiría a la industria de la Comunidad alcanzar los niveles de rentabilidad que hubiese logrado alcanzar en ausencia de importaciones objeto de dumping y aprovecharse de la evolución del mercado comunitario.
- (91) Sin embargo, en caso de que no se imponga ninguna medida antidumping, es probable que se mantenga la tendencia negativa de la industria de la Comunidad y, concretamente, que sigan disminuyendo las cuotas de mercado y que la rentabilidad se mantenga por debajo de la que hubiese alcanzado el producto considerado a falta de importaciones objeto de dumping.

3. Usuarios

- (92) Los usuarios del producto considerado son sobre todo productores de dispositivos de escape para la industria del automóvil y están ubicados principalmente en el Reino Unido, Italia, Alemania, Francia, los Países Bajos y Bélgica. Los usuarios que cooperaron representaban tan sólo el 24 % del consumo del mercado libre durante el PI, aunque les correspondía el 91 % del total de las importaciones procedentes de EE UU durante dicho período. Así pues, aunque la información facilitada por los usuarios que cooperaron era representativa en gran medida de la situación de los usuarios de productos originarios de EE UU, no fue posible obtener una visión fidedigna de la proporción restante de los usuarios que no compraron el producto procedente de EE UU en la misma proporción. Este análisis debe considerarse por lo tanto a la luz de esta limitación.
- (93) Todos los usuarios que cooperaron se opusieron a la imposición de medidas antidumping, alegando que incurrirían en pérdidas y sugiriendo que posiblemente se viesan obligados a deslocalizar sus actividades fuera de la Unión Europea, en caso de imponerse derechos antidumping.
- (94) El producto considerado representa por término medio el 15 % del coste total de producción de los dispositivos de escape. No obstante, tal como se recoge en el considerando 42, las importaciones procedentes de EE UU durante el PI representan una cuota de mercado de entre un 12 % y un 14 %, por lo que, en el peor de los casos, si los importadores repercuten la totalidad del importe de los derechos en forma de aumento de precio y teniendo en cuenta la cuota de mercado actualmente correspondiente a EE UU, el coste total de producción aumentaría en torno a un 0,4 % para todos los usuarios de dispositivos de escape.

- (95) Además, la imposición de medidas antidumping no crearía una escasez de suministro del producto considerado para los usuarios, ya que las citadas medidas no tienen como objetivo poner fin a las importaciones del producto considerado procedentes de EE UU, sino restablecer condiciones comerciales equitativas. De hecho, tal como se ha mencionado ya, la industria de la Comunidad ha aumentado un 43 % sus inversiones en la instalación y la maquinaria relacionadas con el producto considerado. Concretamente, una de las empresas (la más representativa en términos de volumen de ventas) aumentó su capacidad de producción un 41 % durante el período en cuestión. Además, aun cuando los productores estadounidenses decidieran dejar de exportar el producto considerado, los productores comunitarios constituyen los mayores proveedores de dicho producto a escala mundial y han generado tradicionalmente una capacidad suficiente para cubrir un posible aumento de la demanda.

4. Importadores independientes

- (96) Los cuestionarios se enviaron a varios importadores supuestamente independientes. Ninguno de ellos respondió. Dada la falta de cooperación, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas antidumping no tendría una incidencia negativa importante en los importadores independientes.

5. Competencia y efectos distorsionadores sobre el comercio

- (97) La empresa norteamericana alegó que la industria de la Comunidad se caracteriza por una gran concentración y ha tenido siempre un comportamiento anticompetitivo. Sin embargo, el nivel de concentración no quedaría modificado como consecuencia de la imposición de medidas antidumping. Por otro lado, aun cuando una determinada empresa ocupe una posición fuerte en el mercado, ello no supone automáticamente que abuse de dicha posición.
- (98) Además, cabe subrayar que, a través de las medidas antidumping, se pretende restablecer condiciones comerciales equitativas en el mercado de la Unión Europea, no excluir un determinado número de participantes en el mercado, o limitar dicho número.
- (99) Existen seis productores comunitarios del producto considerado en la Comunidad:
- Ugine, SA, Francia,
 - Ugine & ALZ, Belgium, NV, Bélgica,
 - ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni, SpA, Italia,
 - ThyssenKrupp Nirosta GmbH, Alemania,
 - Acerinox, SA, España,
 - Avesta Polarit Oyj Abp, Reino Unido.
- (100) De las empresas antes citadas, Ugine France y Ugine ALZ Belgium, por un lado, y ThyssenKrupp Terni y ThyssenKrupp Nirosta, por otro, pertenecen al mismo grupo de empresas (Arcelor y Thyssen Krupp Steel, respectivamente).
- (101) Sin embargo, aun suponiendo que no exista ninguna competencia entre las empresas integradas en un mismo grupo, se registra un elevado grado de competencia en la Comunidad, ya que siguen compitiendo entre sí cuatro proveedores del producto considerado.
- (102) Incluso en el caso extremo de que las empresas norteamericanas decidieran abandonar la exportación del producto considerado después de la imposición de medidas antidumping, el nivel de competencia entre los diversos productores comunitarios sería aún suficientemente elevado, ya que seguiría existiendo un considerable número de fuentes de suministro, y, lo que es más importante, podría aumentar el suministro de productos procedentes de Japón.
- (103) Por otra parte, no se presentó ninguna prueba de comportamiento anticompetitivo por parte de las empresas de la industria de la Comunidad durante el período en cuestión.

6. Conclusión relativa al interés comunitario

- (104) Teniendo en cuenta todos estos factores, se concluye provisionalmente que no existen razones de peso para no imponer medidas antidumping.

F. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES**1. Nivel de eliminación del perjuicio**

- (105) El nivel de las medidas antidumping provisionales debe ser suficiente para eliminar el efecto perjudicial que causan las importaciones objeto de dumping a la industria de la Comunidad, sin exceder el margen de dumping registrado. A la hora de calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos de las prácticas perjudiciales de dumping, se consideró que las medidas deberían permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes y obtener en conjunto unos beneficios antes de impuestos equivalentes a los que podrían conseguirse razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones objeto de dumping.
- (106) La investigación ha demostrado que la industria de la Comunidad del acero inoxidable ha logrado niveles adecuados de rentabilidad debido a la reducción de los costes de producción y al aumento de los coeficientes de productividad en los últimos cinco años. Concretamente, el producto considerado ofrece un coeficiente de rentabilidad más estable, más elevado que el que se registra habitualmente en el sector del acero inoxidable, tal como se explica en el considerando 56.
- (107) Se ha comprobado que, en los períodos en los que no se registraron importaciones objeto de dumping (es decir, en 1997), la industria de la Comunidad consiguió un margen de beneficio del 8,35 % para el producto considerado. Sin embargo, según se indica en el considerando 51, después de 1997, la industria de la Comunidad realizó importantes inversiones en tecnología de producción que han dado lugar a una notable reducción de los costes y a un considerable aumento de la productividad (+ 31 % durante el período en cuestión).
- (108) Debido a la especificidad del producto considerado y del mercado en que se utiliza, tal como se indica en el considerando 56 y los considerandos siguientes, en términos generales los beneficios son más elevados que en el caso de otros productos de acero inoxidable, más dependientes del ciclo económico. Por otro lado, tal como se explica en el considerando 69, se puede concluir que, en ausencia de dumping, la industria de la Comunidad se hubiese beneficiado de un aumento de las ventas y, por lo tanto, de un aumento de la producción, con la consiguiente disminución de los costes a través de economías de escala.
- (109) Se ha comprobado que, en los períodos en que no se registraron importaciones objeto de dumping (es decir, 1997), la industria de la Comunidad consiguió un margen de beneficio de un 8,35 % para el producto considerado. No obstante, después de 1997 la industria de la Comunidad llevó a cabo importantes inversiones, incorporando nuevas instalaciones y líneas de producción de alta tecnología, con la consiguiente reducción de los costes de fabricación directos y un notable aumento de la productividad. Tal como se explica en el considerando 65, el aumento de la productividad se cifró en un 31 % durante el período en cuestión, por lo que, en ausencia de prácticas de dumping, cabría esperar el margen de beneficio del 8,35 % conseguido en 1997.
- (110) En vista de lo anteriormente expuesto, la Comisión considera provisionalmente que debe tenerse en cuenta un margen de beneficios del 9 % antes de impuestos para el producto considerado, teniendo en cuenta que, en ausencia de dumping y antes de las importantes inversiones efectuadas, la industria de la Comunidad lograba alcanzar ya un 8,35 %.
- (111) El aumento de precio necesario se determinó por consiguiente a partir de la comparación, en la misma fase de comercialización, entre la media ponderada de los precios de importación utilizada para calcular la subcotización de los precios y el precio no perjudicial del producto similar vendido por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. Tal como en el caso del cálculo de la subcotización de los precios, el cálculo del margen de dumping se realizó sobre la base de tipos comparables de productos vendidos a los mismos clientes.
- (112) El precio no perjudicial se obtuvo mediante un ajuste del precio de venta de la industria de la Comunidad para que refleje el margen de beneficio antes citado del 9 %. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó como porcentaje del valor total cif de importación.

2. Medidas provisionales

- (113) En vista de lo anteriormente expuesto, se considera que, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base, debe establecerse un derecho antidumping provisional aplicable a las importaciones del producto considerado originario de EE UU, al nivel del margen de perjuicio establecido, ya que éste es inferior al margen de dumping.

- (114) En vista de lo anteriormente expuesto, los derechos provisionales son los que se indican a continuación:

Empresa	Base del derecho antidumping (%)
AK Steel Corporation, Middletown, Ohio, EE UU	20,6
Todas las demás empresas	25,0

- (115) El tipo del derecho antidumping especificado en el presente Reglamento aplicable a las distintas empresas se estableció sobre la base de las conclusiones de la actual investigación, por lo que refleja la situación observada durante la investigación en relación con la empresa de que se trate. Este tipo de derecho (al contrario del derecho aplicable a escala nacional a todas las demás empresas) sólo se aplica por lo tanto a las importaciones de productos originarios del país en cuestión, producidos por la empresa y, por lo tanto, por la entidad jurídica específica mencionada. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a todas las demás empresas.
- (116) Cualquier solicitud de aplicación de este tipo de derecho antidumping aplicable a cada empresa (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾, con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas nacionales y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción o venta. Cuando proceda, y previa consulta al Comité consultivo, la Comisión modificará en consecuencia el Reglamento, mediante la actualización de la lista de las empresas que se beneficiarán de los tipos de derecho específicos.

G. DISPOSICIÓN FINAL

- (117) En aras de una correcta gestión, deberá fijarse un plazo en el que las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio puedan exponer su punto de vista por escrito y solicitar una audiencia. Además, debe tenerse en cuenta que las conclusiones referentes a la imposición de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reexaminarse con vistas al establecimiento de medidas definitivas.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados productos planos de acero inoxidable, simplemente laminados en frío, que contengan menos del 0,15 % de carbono, un 10,5 % o más y un máximo del 18 % de cromo y menos del 2,5 % de níquel en los grados estandarizados AISI 409/409L (EN 1.4512), AISI 441 (EN 1.4509) y AISI 439 (EN 1.4510), de los códigos NC ex 7219 31 00 (código TARIC 7219 31 00 10), ex 7219 32 90 (código TARIC 7219 32 90 10), ex 7219 33 90 (código TARIC 7219 33 90 10), ex 7219 34 90 (código TARIC 7219 34 90 10), ex 7219 35 90 (código TARIC 7219 35 90 10), ex 7220 20 10 (código TARIC 7220 20 10 10), ex 7220 20 39 (código TARIC 7220 20 39 10), ex 7220 20 59 (código TARIC 7220 20 59 10) y ex 7220 20 99 (código TARIC 7220 20 99 10), originarios de los Estados Unidos de América.

⁽¹⁾ Comisión Europea
Dirección General de Comercio
J-79 05/16
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruxelles/Brussel.

2. El importe del derecho antidumping provisional, aplicable al producto descrito en el apartado 1, será el siguiente:

Fabricante	Derecho antidumping provisional	Código TARIC adicional
AK Steel Corporation 703 Curtis Street, Middletown, Ohio 45043 EE UU	20,6 %	A470
Todas las demás empresas	25,0 %	A999

3. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto al que se refiere el apartado 1 estará sujeto al depósito de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

4. Salvo que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones del código aduanero comunitario y su legislación vinculada.

Artículo 2

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 20 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, presentar su punto de vista por escrito y solicitar una audiencia de la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

2. De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes interesadas podrán solicitar una audiencia en relación con el análisis del interés de la Comunidad y presentar observaciones sobre la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de su entrada en vigor.

Artículo 3

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

El artículo 1 del presente Reglamento será aplicable durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de septiembre de 2003.

Por la Comisión
Pascal LAMY
Miembro de la Comisión