

**REGLAMENTO (CE) Nº 1009/2004 DE LA COMISIÓN****de 19 de mayo de 2004****por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India**

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<sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 461/2004<sup>(2)</sup> (en lo sucesivo denominado «el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

**A. PROCEDIMIENTO****1. CONSIDERACIONES GENERALES**

- (1) El 21 de agosto de 2003, la Comisión comunicó, mediante un anuncio («anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea*<sup>(3)</sup>, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India.
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada en julio de 2003 por la «European Carbon and Graphite Association (ECGA)» en nombre de productores que representan un porcentaje elevado, en este caso más del 50 %, de la producción comunitaria total de determinados sistemas de electrodos de grafito. La denuncia contenía pruebas de la existencia de dumping en relación con dicho producto y del consiguiente perjuicio importante. Estas pruebas se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento antidumping.
- (3) En la misma fecha se publicó en el *Diario Oficial de la Unión Europea*<sup>(4)</sup> el inicio de un procedimiento antisubvenciones paralelo referente a las importaciones del mismo producto originario de la India.
- (4) La Comisión informó oficialmente del inicio del procedimiento al denunciante y a los otros productores comunitarios conocidos, a los productores exportadores, importadores, usuarios y proveedores notoriamente afectados, así como a los representantes de la India. Se dio a las partes directamente afectadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (5) Presentaron sus opiniones por escrito los dos productores exportadores de la India y el Gobierno de la India, así como productores, usuarios e importadores/operadores comerciales comunitarios. Se concedió la oportunidad de ser oídas a todas las partes que así lo solicitaron en el plazo anteriormente mencionado e indicaron la existencia de razones particulares por las que debía concedérseles una audiencia.

**2. MUESTREO**

- (6) Habida cuenta del gran número de importadores independientes en la Comunidad, se consideró apropiado examinar si procedía recurrir al muestreo, conforme al artículo 17 del Reglamento de base. Conforme al apartado 2 de dicho artículo, al objeto de poder decidir si el muestreo era efectivamente necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión invitó a todos los importadores independientes a darse a conocer en el plazo de dos semanas a partir del inicio del procedimiento y a proporcionarle la información solicitada en el anuncio de inicio, para el período comprendido entre el 1 de abril de 2002 y el 31 de marzo de 2003. Sólo dos importadores independientes aceptaron ser incluidos en la muestra y proporcionaron la información básica solicitada dentro del plazo establecido. Por consiguiente, el muestreo no se consideró necesario en este procedimiento.

<sup>(1)</sup> DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

<sup>(2)</sup> DO L 77 de 13.3.2004, p. 12.

<sup>(3)</sup> DO C 197 de 21.8.2003, p. 2.

<sup>(4)</sup> DO C 197 de 21.8.2003, p. 5.

## 3. CUESTIONARIOS

- (7) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes que sabía interesadas, a los dos importadores independientes antes mencionados y a las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos indicados en el anuncio de la apertura.
- (8) Se recibió respuesta de dos productores exportadores indios, de los dos productores comunitarios denunciados, de ocho empresas usuarias y de los dos importadores independientes antes mencionados. Además, presentaron alegaciones por escrito una empresa usuaria, que aportó información cuantitativa, y dos asociaciones de usuarios.
- (9) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación preliminar del dumping, del perjuicio resultante y del interés comunitario. Se llevaron a cabo inspecciones en los locales de las siguientes empresas:

*Productores comunitarios:*

- SGL Carbon GmbH, Wiesbaden y Meitingen, Alemania,
- SGL Carbon SA, A Coruña, España,
- UCAR SNC, Notre Dame de Briançon, Francia y su empresa vinculada, UCAR SA, Etoy, Suiza,
- UCAR Electrodo Ibérica SL, Pamplona, España,
- Graphtech Spa, Caserta, Italia.

*Importadores independientes en la Comunidad:*

- Promidesa SA, Madrid, España,
- AGC-Matov Allied Graphite & Carbon GmbH, Berlín, Alemania.

*Usuarios:*

- ISPAT Hamburger Stahlwerke GmbH, Hamburgo, Alemania,
- ThyssenKrupp Nirosta GmbH, Krefeld, Alemania,
- Lech-Stahlwerke, Meitingen, Alemania,
- Ferriere Nord, Osoppo, Italia.

*Productores exportadores de la India:*

- Graphite India Limited (GIL), Calcuta y Nasik,
- Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited, Bhopal.

- (10) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2002 y el 31 de marzo de 2003 (el «período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde 1999 hasta el final del período de investigación (el «período considerado»).

**B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

## 1. PRODUCTO AFECTADO

- (11) El producto afectado está constituido por electrodos de grafito y/o los soportes utilizados para tales electrodos, importados juntos o por separado. Un electrodo de grafito es una barra de grafito obtenida por moldeado cerámico o extrusión. Los dos extremos de este cilindro se mecanizan para formar un estrecho «casquillo» roscado que permite empalmar dos o más electrodos y así formar una columna. Para juntar dos electrodos se utiliza un elemento de empalme o «conector», también de grafito. El electrodo de grafito y el conector generalmente se suministran ensamblados como «sistema de electrodos de grafito».

- (12) Los electrodos de grafito y sus conectores se fabrican a base de coque de petróleo (subproducto de la industria petrolera) y brea de alquitrán de hulla. El proceso de fabricación comprende seis pasos, a saber, formado, horneado, impregnación, segunda cocción, grafitización y mecanizado. Durante la fase de grafitización el producto se calienta eléctricamente por encima de 3 000 °C y se transforma físicamente en grafito, forma cristalina del carbono: un material único de baja conductividad eléctrica pero de alta conductividad térmica, de gran resistencia y rendimiento a temperaturas elevadas, que lo hace apto para la utilización en hornos de arco eléctrico. La fabricación de un sistema de electrodos de grafito requiere unos dos meses. No hay productos que sustituyan los sistemas de electrodos de grafito.
- (13) Las acerías utilizan los sistemas de electrodos grafito en hornos de arco eléctrico («miniacerías») como conductores de corriente para producir acero a partir de chatarra reciclada. En la presente investigación se examinan únicamente los electrodos de grafito y correspondientes conectores con una densidad aparente igual o superior a 1,65 g/cm<sup>3</sup> y una resistencia eléctrica igual o inferior a 6,0 µΩ.m. Los sistemas de electrodos de grafito que satisfacen estos parámetros técnicos tienen capacidad para permitir el paso de una corriente eléctrica enorme.
- (14) Un exportador indio declaró que, en algunos casos, ha fabricado el producto afectado sin utilizar coque de tipo aguja, un coque de petróleo de calidad superior que, según esta empresa, los denunciantes consideraban imprescindible para fabricar el producto según las especificaciones mencionadas en los considerandos 11 a 13. Este exportador alegó que por este motivo debían excluirse del ámbito de la investigación los electrodos de grafito, así como los conectores utilizados para estos electrodos, fabricados sin coque de tipo aguja. Es cierto que pueden utilizarse diversas calidades de coque de petróleo para fabricar sistemas de electrodos de grafito. Sin embargo, la definición de producto se determina por las características físicas y técnicas básicas del producto acabado y de sus usos finales, con independencia de las materias primas utilizadas. Si los electrodos y los conectores de grafito utilizados para estos electrodos originarios de la India e importados en la Comunidad resuelven las características físicas y técnicas básicas según lo descrito en la definición de producto, se consideran producto afectado. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.

## 2. PRODUCTO SIMILAR

- (15) Se constató que el producto exportado de la India a la Comunidad, el producto fabricado y vendido en el mercado interior de la India y el fabricado y vendido en la Comunidad por los productores comunitarios tenían las mismas características básicas físicas y técnicas, así como las mismas aplicaciones, y se consideran por lo tanto productos similares a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

## C. DUMPING

### 1. VALOR NORMAL

- (16) Por lo que respecta a la determinación del valor normal, la Comisión estableció en primer lugar, para cada productor exportador, si sus ventas totales en el mercado nacional eran representativas en comparación con sus ventas totales en la Comunidad. De conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas nacionales se consideran representativas siempre que el volumen total de ventas de cada productor exportador en el mercado interno de su país represente como mínimo el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación en la Comunidad.
- (17) A continuación, la Comisión determinó aquellos tipos de electrodos de grafito vendidos en el mercado interno por las empresas con ventas nacionales representativas idénticas o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad. Los elementos considerados en la definición de los tipos de producto de electrodos de grafito fueron: primero, si se vendían con o sin elemento conector; segundo, su diámetro; y tercero, su longitud. Los tipos de producto con conector vendido aparte se definieron en función de su diámetro y longitud.
- (18) Luego se examinó si las ventas nacionales de cada productor exportador que cooperó eran representativas de cada tipo de producto, es decir, si las ventas nacionales de cada tipo de producto constituían al menos un 5 % del volumen de ventas del mismo tipo de producto en la Comunidad. En estos tipos de productos se examinó, para cada productor exportador, si tales ventas se habían efectuado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (19) Para determinar si las ventas nacionales de cada tipo de producto en cantidades representativas podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, se estableció la proporción de ventas rentables del tipo en cuestión a clientes independientes. Para ambos productores exportadores se constató que, en todos los casos donde las ventas nacionales de un tipo particular de producto representaban cantidades suficientes, más del 80 % en volumen se había vendido en el mercado nacional con beneficio, y que la media ponderada del precio de venta de ese tipo se situaba por encima de su coste unitario medio ponderado. Así pues, para estos tipos de producto el valor normal se basó en el precio efectivo en el mercado nacional, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas nacionales de ese tipo efectuadas durante el período de investigación.
- (20) Para los restantes tipos de producto cuyas ventas nacionales no resultaban representativas, el valor normal se determinó conforme al apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. El valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable de gastos de venta, generales y administrativos («GVGA») y un margen razonable de beneficio, sobre la base de datos reales de producción y ventas del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, proporcionados por los productores exportadores investigados de conformidad con la primera frase del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

## 2. PRECIO DE EXPORTACIÓN

- (21) La investigación puso de manifiesto que todas las ventas de exportación de los dos productores exportadores indios que colaboraron se habían realizado únicamente a clientes independientes en la Comunidad.
- (22) Por lo tanto, los precios de exportación se calcularon de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre los precios de exportación efectivamente pagados o pagaderos.

## 3. COMPARACIÓN

- (23) Se compararon, a precio de fábrica, el valor normal y el precio de exportación. Para que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación fuera ecuánime, se efectuaron ajustes que tuvieran debidamente en cuenta las diferencias de comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (24) Asimismo, se realizaron ajustes para neutralizar las diferencias en los costes de transporte, flete marítimo y seguro, manutención, carga y costes accesorios, costes de crédito, comisiones y descuentos, siempre que fueran pertinentes y demostrados.
- (25) Ambas empresas reclamaron una devolución de derechos conforme a la letra b) del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base porque el producto similar presuntamente tuvo que soportar gravámenes a la importación por ir destinado al consumo dentro el país exportador pero que no fueron devueltos o pagados al venderse para su exportación a la Comunidad. Por esta razón, las empresas hicieron uso del sistema de cartilla de derechos (*Duty Entitlement Passbook Scheme* o «DEPB») posterior a la exportación. A este respecto, la investigación reveló que no podía establecerse ninguna relación directa entre los créditos concedidos por el Gobierno de la India a productores exportadores en el régimen DEPB y las materias primas compradas, ya que los créditos podían utilizarse a cuenta de los derechos pagaderos sobre cualquier mercancía destinada a la importación, salvo los bienes de capital y mercancías sujetas a las restricciones de importación o a prohibiciones. Por otra parte, los créditos también se podían vender en el mercado interior o utilizar de cualquier otra manera, y no existía ninguna restricción para utilizarlos para la importación de materias primas incorporadas en el producto exportado. Así pues, se rechazaron estas alegaciones.
- (26) Como alternativa, las dos empresas reclamaron el mismo ajuste en aplicación de la letra k) del apartado 10 del artículo 2. Sin embargo, no pudo concederse dicho ajuste porque las empresas no pudieron demostrar que el DEPB posterior a la exportación afectaba a la comparabilidad de los precios, y en particular que los clientes pagaban sistemáticamente precios diferentes en el mercado nacional debido a los beneficios del régimen antes mencionado.

- (27) Las dos empresas reclamaron un ajuste por las diferencias en la fase comercial. Como en el mercado interior ambas vendían sólo a usuarios finales, mientras que en la Comunidad lo hacían tanto a usuarios finales como a operadores comerciales, pidieron un ajuste especial conforme al inciso ii) de la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Una de las empresas alegó para ello que sus precios de venta para los distribuidores comunitarios eran más bajos que los precios cobrados a los usuarios finales, lo cual justificaría un ajuste especial. A este respecto, se constató que la empresa no podía demostrar el desempeño de funciones diferentes para categorías de clientes diferentes. Por otra parte, se estableció que los precios cobrados a los distribuidores en comparación con los usuarios finales no eran sistemáticamente más bajos. Por lo tanto, no pudo accederse a este ajuste.
- (28) La otra empresa sostuvo que el margen de beneficio de sus distribuidores al revender el producto afectado a los usuarios finales en el mercado comunitario justificaba un nivel de ajuste comercial. A este respecto, cabe observar que el precio de exportación, según lo descrito en los considerandos 21 y 22 anteriores, se estableció sobre los precios de exportación efectivamente pagados o pagaderos. Por consiguiente, los presuntos precios de reventa de los distribuidores en la Comunidad no se consideraron pertinentes en este caso, y se rechazó esta alegación.

#### 4. MARGEN DE DUMPING

- (29) En aplicación del apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor medio normal ponderado, ajustado por tipo de producto, se comparó con el precio medio ponderado de exportación, ajustado para cada tipo correspondiente del producto afectado.
- (30) Esta comparación puso de manifiesto la existencia de dumping. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad no despachado de aduana, son los siguientes:

Graphite India Limited (GIL)	34,3 %
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited	24,0 %

- (31) Dado el alto nivel de cooperación (100 % de las exportaciones del producto afectado de la India a la Comunidad), el margen residual de dumping provisional se fijó en el nivel del margen de dumping más alto establecido para una empresa cooperadora, es decir, el nivel establecido para Graphite India Limited, a saber, 34,3 %.

### D. INDUSTRIA COMUNITARIA

#### 1. PRODUCCIÓN COMUNITARIA TOTAL

- (32) En la Comunidad, el producto similar es fabricado por SGL AG («SGL») y varias filiales de UCAR SA («UCAR»): UCAR SNC, UCAR Electrodo Ibérica SL y Graftech SpA, en cuyo nombre se presentó la denuncia. Las instalaciones de producción de SGL y UCAR se encuentran situadas en Austria, Bélgica, Alemania, Francia, Italia y España.
- (33) Además de los dos productores comunitarios denunciados, SGL y UCAR, durante el período comprendido entre 1999 y el período de investigación el producto similar era fabricado en la Comunidad por otros dos productores, uno de los cuales se declaró insolvente y tuvo que pedir protección judicial en virtud de la legislación alemana en materia de quiebras. Esta empresa dejó de fabricar el producto similar en noviembre de 2002. Las dos empresas expresaron su apoyo respecto de la denuncia pero declinaron la invitación de la Comisión a cooperar activamente en la investigación. En consecuencia, se considera que los cuatro operadores antes mencionados constituyen la producción comunitaria a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

#### 2. DEFINICIÓN DE INDUSTRIA COMUNITARIA

- (34) Los dos productores comunitarios denunciados respondieron debidamente a los cuestionarios y cooperaron plenamente en la investigación. Durante el período de investigación, representaban más del 80 % de la producción comunitaria.
- (35) Se considera que constituyen la industria comunitaria a efectos del apartado 1 del artículo 4 y del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base, y en lo sucesivo se hará referencia a ellos como la «industria comunitaria».

## E. PERJUICIO

## 1. OBSERVACIÓN PRELIMINAR

- (36) Dado que sólo hay dos productores exportadores indios del producto afectado, y dado que la industria comunitaria también comprende sólo dos productores, fue necesario indexar los datos relativos a las importaciones del producto afectado en la Comunidad originarios de la India y los relativos a la industria comunitaria al objeto de preservar la confidencialidad conforme al artículo 19 del Reglamento de base.

## 2. CONSUMO COMUNITARIO

- (37) El consumo comunitario se estableció partiendo de los volúmenes de ventas de la industria comunitaria en el mercado comunitario, los volúmenes de ventas de los otros productores comunitarios en el mercado comunitario estimados a partir de las pruebas disponibles, los volúmenes de ventas que los dos productores indios cooperadores exportaron al mercado comunitario, los volúmenes de ventas importados de Polonia obtenidos con la cooperación de SGL, y datos de Eurostat para las restantes importaciones a la Comunidad, debidamente ajustadas en su caso.
- (38) Este cálculo puso de manifiesto que, entre 1999 y el período de investigación, el consumo comunitario del producto afectado aumentó un 9%. Concretamente, aumentó un 14% entre 1999 y 2000, disminuyó en 7 puntos porcentuales en 2001 y otro 1 punto porcentual más en 2002, antes de volver a aumentar en 3 puntos porcentuales durante el período de investigación. Como el producto afectado se utiliza fundamentalmente en la siderurgia eléctrica, la evolución del consumo debe contrastarse con las tendencias económicas de este sector particular, que presenta una fuerte aceleración en 2000, seguida de un descenso a partir de 2001.

	1999	2000	2001	2002	PI
Consumo comunitario (toneladas)	119 802	136 418	128 438	126 623	130 615
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	114	107	106	109

## 3. IMPORTACIONES PROCEDENTES DEL PAÍS AFECTADO

## a) Volumen

- (39) El volumen de las importaciones del producto afectado en la Comunidad procedentes de la India aumentó un 76% entre 1999 y el período de investigación. Concretamente, las importaciones procedentes de la India aumentaron un 45% entre 1999 y 2000, en otros 31 puntos porcentuales en 2001, para mantenerse prácticamente estable en este nivel en 2002 y durante el período de investigación.

	1999	2000	2001	2002	PI
Volumen de las importaciones objeto de dumping	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	145	176	176	176
Cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	127	164	166	161

## b) Cuota de mercado

- (40) La cuota de mercado de los exportadores en el país afectado aumentó 3,4 puntos porcentuales (61%) durante el período examinado, para alcanzar un nivel del 8 al 10% durante el período de investigación. Empezó aumentando 1,5 puntos porcentuales entre 1999 y 2000 y otros 2 puntos porcentuales en 2001, para permanecer relativamente estable en este nivel hasta 2002 y el período de investigación. Cabe señalar que, entre 1999 y el período de investigación, el aumento de las importaciones y cuotas de mercado del país afectado coincidió con un aumento del 9% en el consumo.

c) *Precio*i) *Evolución de los precios*

- (41) Entre 1999 y el período de investigación, el precio medio de las importaciones del producto afectado originario de la India aumentó un 2 % en 2000, 8 puntos porcentuales más en 2001 y luego disminuyó 9 puntos porcentuales en 2002, nivel en el que se estabilizó durante el período de investigación. Durante el periodo de investigación, el precio medio de importación del producto afectado originario de la India era un 1 % más alto que en 1999.

	1999	2000	2001	2002	PI
Volumen de las importaciones objeto de dumping	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	102	110	101	101

ii) *Subcotización*

- (42) Se realizó una comparación de modelos comparables del producto afectado entre los precios medios de venta de los productores exportadores y los de la industria comunitaria para las ventas efectuadas en la Comunidad. Con este fin, los precios en fábrica de la industria comunitaria a clientes independientes, netos de toda rebaja e impuesto, se compararon con los precios cif en la frontera de la Comunidad de los productores exportadores de la India, debidamente ajustados a los costes post-importación. La comparación mostró que, durante el período de investigación, el producto afectado originario de la India y vendido en la Comunidad se vendió a precios del 6,5 % al 12,2 % más bajos que los de la industria comunitaria.
- (43) Cabe observar que estos márgenes de subcotización de precios no ilustran por entero el efecto de las importaciones objeto de dumping en los precios de la industria comunitaria, puesto que se observó tanto descenso como contención de precios, como pone de manifiesto la rentabilidad relativamente baja alcanzada por la industria comunitaria durante el período de investigación, cuando en ausencia de dumping podía haber esperado un beneficio razonablemente más alto.

## 4. SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA COMUNITARIA

- (44) De conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los factores económicos e índices pertinentes que influyen en el estado de la industria comunitaria.

a) *Observaciones preliminares*

- (45) Para llegar a una evaluación significativa de determinados indicadores de perjuicio, era necesario consolidar adecuadamente algunos datos referentes a UCAR y a sus filiales de producción en la Comunidad (véase el considerando 32).
- (46) La Comisión prestó atención particular a todas las consecuencias que el comportamiento anticompetitivo de los dos productores comunitarios denunciantes en el pasado pudiera tener para los indicadores de perjuicio. La Comisión se aseguró especialmente de que el punto de partida para la evaluación del perjuicio (1999) estuviera libre de cualquier práctica anticompetitiva (véanse los considerandos 77, 78, 80 y 81). Además, al establecer los costes y la rentabilidad para la industria comunitaria, la Comisión pidió y verificó explícitamente la exclusión clara del coste directo de los pagos, o cualquier coste indirecto relacionado con éstos (incluidos los gastos de financiación), vinculado a las sanciones impuestas por las autoridades de competencia, a fin de llegar a una idea del beneficio, del rendimiento del capital invertido y del flujo de tesorería exenta de cualesquiera de estos gastos extraordinarios.

b) *Producción*

- (47) La producción de la industria comunitaria aumentó un 14 % en 2000, disminuyó 16 puntos porcentuales en 2001, otros 4 puntos porcentuales más en 2002 y volvió a aumentar 5 puntos porcentuales durante el período de investigación. El fuerte aumento observado en 2000 obedeció a la favorable coyuntura económica, que también se tradujo en un aumento del índice de utilización de la capacidad.

	1999	2000	2001	2002	PI
Producción (toneladas)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	114	98	94	99

c) *Capacidad y utilización de la capacidad*

- (48) La capacidad de producción disminuyó en 2000 en torno al 2 % y se mantuvo en ese nivel en 2001. En 2002 y durante el período de investigación, la capacidad de producción siguió disminuyendo, respectivamente en 5 y 2 puntos porcentuales. Durante el período de investigación, la capacidad de producción era un 9 % más baja que en 1999, principalmente a consecuencia de la situación de inactividad de la instalación de un productor comunitario, efectiva durante todo el período de investigación.
- (49) La utilización de la capacidad empezó desde un nivel del 70 % en 1999, antes de aumentar al 81 % en 2000 en respuesta a la fuerte demanda, en especial de la siderurgia eléctrica. En 2001 y 2002 retrocedió al 70 %, antes de aumentar al 76 % durante el período de investigación.
- (50) La investigación reveló que los problemas económicos de la citada instalación en suspensión de actividad obedecían a varias causas, entre las cuales las dos más obvias eran: i) los elevados precios de coste ligados al precio de la electricidad en este país particular, y ii) la competencia de las importaciones objeto de dumping originarias de la India. Dada la dificultad de disociar una causa de la otra, la Comisión estudió cuál habría sido la tendencia en la capacidad y utilización de la capacidad en 2002 y el período de investigación si esta instalación hubiera proseguido su actividad. El volumen de producción no se modificaba en esta simulación, puesto que este productor comunitario aumentó su producción en otras instalaciones al objeto de colmar la brecha. Tal y como se muestra en el cuadro siguiente, si esta instalación no hubiera suspendido su actividad, tanto la capacidad de producción como la utilización de la capacidad para la industria comunitaria en su conjunto habrían alcanzado durante el período de investigación un nivel muy próximo al de 1999.

	1999	2000	2001	2002	PI
Capacidad de producción (toneladas)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	98	98	93	91
Utilización de la capacidad	70 %	81 %	70 %	70 %	76 %
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	115	99	100	108
Capacidad de producción (toneladas) de haber continuado la actividad	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	98	98	100	101
Utilización de la capacidad de haber continuado la actividad	70 %	81 %	70 %	65 %	69 %
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	115	99	93	98

d) *Existencias*

- (51) Durante el período de investigación, las existencias de producto acabado representaron alrededor del 3 % del volumen de producción total de la industria comunitaria. El nivel de existencias finales de la industria comunitaria aumentó globalmente durante el período considerado y, en comparación con 1999, fue unas cinco veces más alto durante el período de investigación. Sin embargo, la investigación constató que la evolución de las existencias no se considera como indicador particularmente pertinente de la situación económica de la industria comunitaria porque los productores comunitarios suelen fabricar sobre pedido y, por lo tanto, las existencias generalmente son mercancías en espera de envío a los clientes.



	1999	2000	2001	2002	PI
Existencias finales (en toneladas)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
Índice 1999 = 100	100	235	700	663	515

e) *Volumen de ventas*

- (52) Entre 1999 y el período de investigación, las ventas de la industria comunitaria de su propia producción en el mercado comunitario a clientes independientes disminuyeron por término medio un 1 %. En concreto, aumentaron de manera súbita un 16 % en 2000, cayeron 17 puntos porcentuales en 2001 y otros 5 puntos porcentuales en 2002, antes de aumentar de nuevo en 5 puntos porcentuales durante el período de investigación. La evolución del volumen de ventas refleja de cerca las tendencias económicas en la siderurgia eléctrica que, tras el auge observado en 2000, sufrió un descenso en 2001 y 2002.

	1999	2000	2001	2002	PI
Volumen de ventas comunitarias a clientes independientes (toneladas)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
Índice 1999 = 100	100	116	99	94	99

f) *Cuota de mercado*

- (53) Tras un pequeño aumento inicial de 1 punto porcentual en 2000, la cuota de mercado de la industria comunitaria disminuyó sustancialmente hasta 2002. Perdió 6,5 puntos porcentuales de su cuota de mercado en 2001 y más de 2,8 puntos porcentuales en 2002, antes de recuperar 1,9 puntos porcentuales durante el período de investigación. Comparado con 1999, la cuota de mercado de la industria comunitaria durante el período de investigación disminuyó en 6,3 puntos porcentuales (9 % en cifras indexadas).

	1999	2000	2001	2002	PI
Cuota de mercado de la industria comunitaria	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
Índice 1999 = 100	100	102	93	89	91

g) *Crecimiento*

- (54) Entre 1999 y el período de investigación, en un momento en que el consumo comunitario aumentó un 9 %, el volumen de ventas de la industria comunitaria retrocedió un 1 %. La industria comunitaria perdió 6,3 puntos porcentuales de cuota de mercado, según se ha visto antes, mientras que la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping progresaron 3,4 puntos porcentuales durante el mismo período.

h) *Empleo*

- (55) El volumen total de ventas de la industria comunitaria disminuyó alrededor del 17 % entre 1999 y el período de investigación. La mano de obra disminuyó un punto porcentual en 2000 y 5 puntos porcentuales en 2001. En 2002 y durante el período de investigación se produjeron caídas de 9 y 3 puntos porcentuales, respectivamente, debido sobre todo al cese de actividad de la instalación de un productor comunitario y a la reasignación de una parte de la mano de obra a segmentos de negocio más rentables.

	1999	2000	2001	2002	PI
Empleo	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	99	95	86	83

i) *Productividad*

- (56) La productividad de la mano de obra de la industria comunitaria, medida como producción/trabajador/año, primero subió 15 puntos porcentuales entre 1999 y 2000, luego bajó 12 puntos en 2001 y aumentó de nuevo en 5 puntos en 2002, y más del 11 puntos durante el período de investigación. Al final del período considerado, la productividad era un 19 % más alta que al comienzo del período, lo que refleja los esfuerzos de racionalización realizados por la industria comunitaria para mantener su competitividad. En comparación, el aumento medio de la productividad laboral en la economía comunitaria general (todos los sectores económicos) fue tan sólo del 1,5 % anual durante el mismo período.

	1999	2000	2001	2002	PI
Productividad (t/trabajador)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	115	103	108	119

j) *Salarios*

- (57) Entre 1999 y el período de investigación, el salario medio por trabajador aumentó un 13 %. Esta cifra está ligeramente por debajo del coeficiente de incremento de la compensación nominal media por trabajador (14 %) observado durante el mismo período en la economía comunitaria general (todos los sectores).

	1999	2000	2001	2002	PI
Coste mano de obra/año/trabajador (000 EUR)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	104	105	111	113

k) *Precios de venta*

- (58) Los precios unitarios para ventas comunitarias de la propia producción de la industria comunitaria a clientes independientes disminuyó un 6 % entre 1999 y 2000, aumentó 9 puntos porcentuales en 2001, disminuyó 12 puntos porcentuales en 2002 y volvió a subir 1 punto porcentual durante el período de investigación. En total, entre 1999 y el período de investigación, la disminución de los precios de venta unitarios fue del 8 %. Esta evolución relativamente irregular se explica por lo siguiente.
- (59) Los precios obedecen a dos fuerzas importantes: los costes de producción y la situación de la oferta y la demanda en el mercado. Mientras que los precios de venta unitarios bajaron un 8 % entre 1999 y el período de investigación, los costes de producción unitarios subieron un 2 %. Esta evolución de costes relativamente plana oculta un salto de 10 puntos porcentuales registrado en 2001 debido a la consecuencia retardada del aumento en los precios de la materia prima en 2000. Las dos principales materias primas en la fabricación de sistemas de electrodos de grafito, a saber, el coque de petróleo y la brea, suponen en torno al 34 % de los costes totales de producción. La energía, cuyo precio está también muy ligado a las fluctuaciones en el precio del petróleo, representa más del 13 % de los costes de producción totales. El conjunto de estos tres elementos clave de coste con un precio directamente determinado por las variaciones de precio del petróleo, supone cerca del 50 % de los costes totales de producción del producto similar. Como los precios de la industria comunitaria no pudieron correr parejos con la subida de los costes de producción debido a la contención de precios ligada a las importaciones objeto de dumping, la industria comunitaria sufrió un descenso de rentabilidad.

	1999	2000	2001	2002	PI
Precio unitario mercado comunitario (EUR/tonelada)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
Índice 1999 = 100	100	94	103	91	92
CP de unitarios (EUR/tonelada)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
Índice 1999 = 100	100	101	111	101	102

l) Factores que afectan a los precios en la Comunidad

- (60) La investigación puso de manifiesto que, durante el período de investigación, los precios de las importaciones objeto de dumping se situaron del 6 al 12 % por debajo del precio de venta medio deprimido de la industria comunitaria (véase el considerando 42). Sin embargo, al examinar cada tipo particular, se constató que en algunos casos los precios aplicados por los productores exportadores en cuestión eran perceptiblemente inferiores a esta subcotización media de los precios de la industria comunitaria. No cabe duda de que los precios internos de la industria comunitaria se vieron afectados por la combinación de esta subcotización, establecida en un nivel de tipo de producto más individual, con el crecimiento de la cuota mercado de las importaciones objeto de dumping.

m) Rentabilidad y rendimiento de las inversiones

- (61) Durante el período considerado, la rentabilidad de las ventas en la Comunidad de la producción propia a clientes independientes, expresada en rendimiento de las ventas netas antes de impuestos, disminuyó un 50 % en 2000, otros 3 puntos porcentuales en 2001, 18 puntos porcentuales más en 2002, y finalmente recuperó 4 puntos porcentuales durante el período de investigación. Entre 1999 y el período de investigación, las pérdidas de rentabilidad fue del 66 %, es decir, del 12-15 % en 1999 al 3-6 % durante el período de investigación.
- (62) El rendimiento de las inversiones, expresado en porcentaje del valor contable neto de las inversiones, siguió una tendencia similar a la de la rentabilidad en el conjunto del período considerado. Disminuyó un 34 % en 2000, 23 puntos porcentuales en 2001, 26 puntos en 2002 y otros 8 puntos durante el período de investigación. Comparado con la situación reinante en 1999, el rendimiento de las inversiones disminuyó alrededor del 90 % durante el período de investigación, es decir, del 45-55 % en 1999 al 3-10 % durante el período de investigación.
- (63) La Comisión aisló el impacto de la antes mencionada suspensión de actividad (véase el considerando 50) en la rentabilidad agregada de la industria comunitaria durante el período de investigación. Se constató que la rentabilidad de la industria comunitaria se habría superado en 0,8 puntos porcentuales en 2002 y 0,5 puntos porcentuales durante el período de investigación, lo que no habría alterado sustancialmente la tendencia de la rentabilidad desde 1999.

	1999	2000	2001	2002	PI
Rentabilidad de las exportaciones comunitarias a independientes (% de las ventas netas)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
Índice 1999 = 100	100	51	48	30	34
Rendimiento del capital invertido (beneficio en % del valor contable neto de las inversiones)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
Índice 1999 = 100	100	66	43	17	9
Rentabilidad de las exportaciones comunitarias a independientes (% de las ventas netas) sin suspensión actividad	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
Índice 1999 = 100	100	51	48	35	39

n) *Flujo de tesorería y capacidad para reunir capital*

- (64) El flujo neto de tesorería de las actividades en funcionamiento disminuyó un 40 % en 2000, recuperó 24 puntos porcentuales en 2001, volvió a bajar 12 puntos en 2002 y otros 7 puntos durante el período de investigación. Durante el período de investigación el flujo de tesorería fue un 35 % más bajo que al comienzo del período considerado.

	1999	2000	2001	2002	PI
Flujo de tesorería (000 EUR)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	60	84	72	65

- (65) Los dos productores comunitarios denunciados han sido multados por diversas autoridades de competencia nacionales y regionales en el mundo por concertación de precios y mercados en los años 90. Además de estas sanciones, los dos han incurrido en otros gastos por pleitos de acción popular con clientes y accionistas en EE.UU. y Canadá, y por la financiación de estos gastos extraordinarios. Esto ha provocado un drástico aumento del endeudamiento de los dos grupos, así como el deterioro de sus índices de solvencia crediticia y de su capacidad para reunir capital. La consecuencia práctica de esta situación es que no se puede efectuar ninguna evaluación particular de la capacidad para reunir capital limitándose al sector de fabricación y venta del producto similar y aislándola del contexto antimonopolístico. Sin embargo, las antes citadas pruebas recopiladas en cuanto a la rentabilidad, al ROCE y a la tesorería, así como las que se presentan a continuación en cuanto a las inversiones, que se refieren meramente al producto similar y para las cuales se ha eliminado cuidadosamente cualquier efecto de este comportamiento anticompetitivo, pueden considerarse ciertamente como elemento agravante que viene a añadirse a la situación financiera ya muy difícil antes descrita.

o) *Inversiones*

- (66) Entre 1999 y el período de investigación, las inversiones anuales de la industria comunitaria en el producto afectado aumentaron en torno al 50 %. Específicamente, disminuyeron un 27 % en 2000, se recuperaron 4 puntos porcentuales en 2001, disminuyeron de nuevo 18 puntos porcentuales en 2002 y otros 8 puntos porcentuales durante el período de investigación.

	1999	2000	2001	2002	PI
Inversiones netas (000 EUR)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	73	77	59	51

p) *Magnitud del margen de dumping*

- (67) Por lo que respecta al impacto causado en la industria comunitaria por la magnitud del margen de dumping efectivo, dado el volumen y los precios de las importaciones de los países afectados, dicho impacto no puede considerarse desdeñable.

q) *Recuperación del dumping o de la subvención sufrida en el pasado*

- (68) A falta de cualquier información sobre la existencia de dumping o subvención con anterioridad a la situación evaluada en el presente procedimiento, se considera que este problema no hace al caso.

## 5. CONCLUSIÓN SOBRE EL PERJUICIO

- (69) Entre 1999 y el período de investigación, el volumen de las importaciones objeto de dumping del producto afectado originarias de la India aumentó considerablemente (76 %) y su cuota en el mercado comunitario aumentó 3,4 puntos porcentuales. Los precios medios de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India fueron sistemáticamente inferiores a los de la industria comunitaria durante el período considerado. Por otra parte, durante el período de investigación los precios de las importaciones de este país subcotizaron a los de la industria comunitaria. La media ponderada de la subcotización de precios durante el período de investigación fue del 6-12 %, aproximadamente. En el caso de algunos tipos individuales de producto, la subcotización de precios fue perceptiblemente mayor.

- (70) Se ha constatado un deterioro de la situación de la industria comunitaria durante el período considerado. Entre 1999 y el período de investigación, prácticamente todos los indicadores de perjuicio registraron un desarrollo negativo: el volumen de producción retrocedió un 1 %, la capacidad de producción un 9 %, los volúmenes de ventas en la Comunidad un 1 %, y la industria comunitaria perdió 6,3 puntos porcentuales de su cuota de mercado. El precio de venta unitario bajó un 8 % mientras que el coste unitario de producción aumentó un 2 %, la rentabilidad bajó un 66 %, el rendimiento del capital invertido y el flujo de tesorería procedente de las actividades de explotación siguió la misma tendencia negativa. El empleo retrocedió un 17 % y la inversión, un 50 %.
- (71) Algunos indicadores experimentaron progresos positivos aparentes: durante el período considerado, los salarios aumentaron un 13 %, lo que puede considerarse como un coeficiente de incremento normal, y la productividad aumentó un 19 %. Unidos a la antes citada disminución del empleo, estos últimos ilustran el esfuerzo realizado por la industria comunitaria para mantenerse competitiva a pesar de la competencia de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India.
- (72) En vista de lo anterior, se concluye con carácter provisional que la industria comunitaria ha sufrido un perjuicio importante a efectos del artículo 3 del Reglamento de base.

## F. CAUSALIDAD

### 1. INTRODUCCIÓN

- (73) De conformidad con los apartados 6 y 7 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping han perjudicado a la industria comunitaria en un grado calificable de importante. También examinó otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo hubieran podido perjudicar a la industria comunitaria, para asegurarse de 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

- (74) El considerable aumento del volumen de las importaciones objeto de dumping (76 %) entre 1999 y el período de investigación, y de su correspondiente cuota de mercado en la Comunidad (3,5 puntos porcentuales, aproximadamente), así como del nivel de subcotización de precios constatado (en torno al 6-12 % por término medio durante el período de investigación), coincidió con el deterioro de la situación económica de la industria comunitaria. Durante el mismo período, la industria comunitaria sufrió una pérdida de volumen de venta (-1 %) y de cuota de mercado (-6,3 puntos porcentuales), y un deterioro de su rentabilidad (-8,7 puntos porcentuales). Esta evolución debe considerarse en el contexto de un mercado comunitario en crecimiento durante los años comprendidos entre 1999 y el período de investigación. Además, los precios subcotizados se situaron por debajo de los precios de la industria comunitaria durante el período considerado y ejercieron presión sobre ellos. El consiguiente descenso de los precios de la industria comunitaria (8 %), en un momento en que los costes de producción aumentaron casi un 2 %, provocaron el descenso observado en la rentabilidad. Por lo tanto, se llega a la conclusión provisional de que las importaciones objeto de dumping han tenido un efecto negativo en la situación de la industria comunitaria.

### 3. EFECTOS DE OTROS FACTORES

- a) *Disminución de la demanda vinculada a la recesión del mercado siderúrgico*
- (75) Dos partes interesadas alegaron que el perjuicio que pudiera haber sufrido la industria comunitaria estaba relacionado con el bache económico que experimentó el sector siderúrgico, usuario primario del producto afectado, durante 2001 y la primera parte de 2002.

- (76) La recesión de la siderurgia en 2001-2002 queda patente y efectivamente corroborada por la tendencia en el consumo del producto afectado y del producto similar, que alcanzó su punto máximo en 2000 y luego se retrajo en 2001 y 2002. Efectivamente, la rentabilidad de la industria comunitaria disminuyó de manera constante entre 2000 y 2002. Sin embargo, el argumento ciertamente no resulta aplicable al año 2000, durante el cual la industria comunitaria no pudo beneficiarse por completo del auge experimentado en el mercado de acero, como demuestran las importantes caídas de los precios de venta y de la rentabilidad durante ese año. El mismo año, en cambio, se registró un fuerte aumento de los volúmenes importados desde la India (45 %), que hicieron subir su cuota de mercado en 1,5 puntos porcentuales. También se observa que entre 2000 y el período de investigación, el consumo se situó perceptiblemente por encima de su nivel de 1999. Así pues, la recesión en la industria siderúrgica no se tradujo en una reducción global de la demanda del producto afectado y del producto similar, aunque obviamente el nivel tan destacado de 2000 no se alcanzó los años siguientes. Por lo tanto se concluye provisionalmente que la disminución de la demanda vinculada a la desaceleración en el mercado del acero no proporciona una explicación satisfactoria para el perjuicio sufrido por la industria comunitaria, y que contribuyó de manera muy limitada a dicho perjuicio, si es que lo hizo. Por consiguiente, el efecto no alcanzó un grado tal como para alterar la constatación de que existe un nexo causal auténtico y sustancial entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y el perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria.
- b) *Vuelta a las condiciones de competencia normales tras el desmantelamiento del cártel*
- (77) Varias partes interesadas alegaron que cualquier perjuicio que hubiera podido sufrir la industria comunitaria era simplemente consecuencia de la vuelta a las condiciones de competencia normales en el mercado comunitario de los sistemas de electrodos de grafito. Más precisamente, dichas partes atribuyen el descenso de los precios y de la rentabilidad de la industria comunitaria a partir de 1999 al hecho de que el punto de partida fue elevado artificialmente debido a la existencia del cártel.
- (78) En la Decisión 2002/271/CE<sup>(1)</sup>, la Comisión constató que los dos productores comunitarios denunciantes, junto con otros productores, habían practicado un cártel entre mayo de 1992 y marzo de 1998. El período de investigación fijado en el presente procedimiento antidumping abarca el período comprendido entre el 1 de abril de 2002 y el 31 de marzo de 2003, mientras que el período pertinente para la evaluación de las tendencias del perjuicio cubre el período que empieza el 1 de enero de 1999 hasta el fin del período de investigación. Así pues, tanto el período de investigación como el período considerado son bastante posteriores al cártel. La investigación también ha constatado que, aunque existen diversas clases de acuerdos y contratos, los mayores volúmenes de transacciones generalmente están amparadas por un contrato anual para garantizar cierto número de entregas a lo largo del año a un precio determinado. Las negociaciones de los contratos anuales suelen tener lugar en octubre-noviembre del año anterior a la entrada en vigor del contrato. La investigación ha puesto de manifiesto que durante el período 1998-1999, alrededor del 40 % de las transacciones correspondía a contratos anuales, alrededor del 35 % a contratos de seis meses, y alrededor del 25 % a contratos de tres meses o a pedidos aislados. Los contratos de largo plazo (por ejemplo, de tres años) han empezado a ganar terreno de manera relativamente reciente, pero en los años 1997-98 tenían una importancia marginal, por no decir nula, como era lógico en un mercado caracterizado por sus precios elevados. Por lo tanto, se comprobó que prácticamente todas las transacciones efectivamente facturadas y pagadas en 1999, así como los precios posteriores examinados en los considerandos 58 y 59, son resultado de acuerdos entre vendedores y compradores celebrados después del período de concertación de mercados y precios.
- (79) Para apoyar este argumento, las mismas partes interesadas llamaron la atención de la Comisión sobre la evolución de los precios de los electrodos de diámetro superior (más de 700 mm), segmento presuntamente no abastecido por los productores exportadores indios. La investigación constató que, aunque los dos productores exportadores indios no exportaran esta gama de producto a la Comunidad durante el período de investigación, sí desarrollaron su capacidad técnica para fabricarla. La investigación constató, además, que entre 1999 y el período de investigación los precios de la industria comunitaria para esta gama particular de producto habían bajado relativamente más que los precios medios de la industria comunitaria para el producto similar considerado en su conjunto. Esta gama de productos representa una parte limitada (alrededor del 8 %) del volumen total de ventas de la industria comunitaria en el mercado comunitario del producto similar. Este segmento de mercado particular tiene otras dos características. Primero, es un mercado relativamente reciente y en expansión, por lo que se ha hecho cada vez más competitivo de 1999 al período de investigación. En

(1) DO L 100 de 16.4.2002, p. 1.

segundo lugar, se caracteriza por la presencia de un número muy pequeño de clientes grandes, que compran también electrodos de diámetro menor. Como cabría esperar lógicamente, estos clientes de tamaño superior a la media utilizan su mayor poder adquisitivo para obtener descuentos más importantes de los que obtendría un cliente «normal». La evolución de los precios para este segmento particular, por lo tanto, se ve distorsionada por el predominio creciente de estos grandes clientes. Finalmente, aunque durante el período de investigación los productores indios no han exportado esta gama de productos con regularidad, la investigación puso de manifiesto la existencia de ofertas de precios indias para esta gama de productos, que los clientes comunitarios utilizaron como instrumento adicional para negociar con la industria comunitaria.

(80) La Comisión pidió y obtuvo series de precios de largo plazo (desde mediados de los años 80) de la industria comunitaria, representativas de las ventas del producto similar en el mercado comunitario, que indican cómo los precios aumentaron de manera gradual durante los años 90 y alcanzaron su punto máximo en 1998. Entre 1998 y 1999 se observa una bajada repentina del 14 %, que refleja claramente el fin del período de concertación de mercados y precios.

(81) Además, el argumento de la vuelta a las condiciones de competencia normales tras el desmantelamiento del cártel no ofrece ninguna explicación en relación con la pérdida de cuota de mercado sufrida por la industria comunitaria de 1999 hasta el período de investigación, en contraposición simétrica al aumento de la cuota de mercado registrada por las importaciones objeto de dumping. De esto se deduce que la vuelta a las condiciones de competencia normales tras el desmantelamiento del cártel puede explicar sólo una parte limitada de la tendencia perjudicial experimentada por la industria comunitaria, y que, en consecuencia, su efecto no fue suficiente para modificar la conclusión provisional de que existe un nexo causal real y considerable entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y el perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria.

c) *Situación de los otros productores comunitarios*

(82) En la investigación no cooperó ningún otro productor comunitario no perteneciente a la industria comunitaria. Cabe señalar, sin embargo, que uno de los otros dos productores comunitarios conocidos se declaró insolvente y dejó de producir a partir de noviembre de 2002 (véase el considerando 33). Las pruebas disponibles indican que el volumen de ventas comunitario de los otros dos productores aumentó de unas 15 000 toneladas en 1999 a unas 21 000 toneladas en 2002, antes de disminuir a unas 19 000 toneladas durante el período de investigación. En cuanto a su cuota de mercado, subió del 12,5 % en 1999 al 16,6 % en 2002, antes de disminuir al 14,4 % durante el período de investigación. Si la investigación hubiera abarcado la totalidad de 2003, la cuota de mercado del único productor comunitario restante habría sido del 9,7 %. Si bien es verdad que los otros dos productores comunitarios ganaron 1,9 puntos porcentuales de cuota de mercado entre 1999 y el período de investigación, el hecho de que un productor se declarara insolvente es indicativo, como para la industria comunitaria, de una situación perjudicial. En consecuencia, se concluye provisionalmente que los resultados de los otros productores comunitarios sólo contribuyeron de manera muy limitada, por no decir nula, al perjuicio sufrido por la industria comunitaria y que, en consecuencia, su efecto no fue suficiente para modificar la conclusión provisional de que existe un nexo causal real y considerable entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y el perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria.

d) *Importaciones procedentes de otros terceros países*

(83) Según la información disponible, el volumen total de importación del producto similar originario de terceros países distintos de la India aumentó de unas 13 000 t en 1999 a unas 15 000 t durante el período de investigación (20 %) y su cuota de mercado pasó del 10,7 % en 1999 al 11,8 % durante el período de investigación. Por su parte, los precios cif medios ponderados de estas importaciones se redujeron un 8 % entre 1999 y el período de investigación, pasando de unos 2 400 euros/tonelada en 1999 a unos 2 200 euros/tonelada durante el período de investigación. Por su parte, los precios de las importaciones procedentes de otros terceros países seguían siendo sustancialmente más altos que los precios de las importaciones procedentes del país afectado durante el período considerado.

- (84) Además, se constató que sólo las importaciones originarias de tres países distintos de la India tenían una cuota del mercado comunitario por encima del 1 % durante el período de investigación, a saber, Japón, Polonia y EE.UU. Se constató que durante el período de investigación i) la cuota de mercado de Japón aumentó del 2,1 % en 1999 al 2,6 %; ii) la cuota de mercado de Polonia aumentó del 3,3 % en 1999 al 4,4 %, y iii) la cuota de mercado de EE.UU. disminuyó del 5,3 % en 1999 al 4,7 %. De estos tres orígenes, los precios de importación cif de Japón y EE.UU. parecen ser inferiores a los precios de la industria comunitaria, mientras que los precios de las importaciones originarias de Polonia se situaron por encima de éstos. Por otra parte, los precios de importación cif de estos tres países han sido siempre superiores a los del país afectado. Además, no hay pruebas que indiquen que esas importaciones pudieran haberse realizado a precios subcotizados.
- (85) La investigación estableció que las dos instalaciones que fabricaban el producto similar en Polonia y los exportaban a la Comunidad son ambas filiales de uno de los productores comunitarios denunciante. Por lo tanto, todos los citados volúmenes de importación de Polonia durante el período de investigación han sido hechos en nombre de dicho productor comunitario. La investigación estableció asimismo que aproximadamente un 40 % de los volúmenes del producto similar importado de EE.UU. en realidad fueron importados por el otro productor comunitario denunciante para su venta final en la Comunidad. No se halló ninguna indicación de que las reventas correspondientes fueran perjudiciales para los otros productores comunitarios o que estas actividades de importación se hicieran a expensas de la producción propia en la Comunidad. Los dos productores comunitarios poseen otras instalaciones que fabrican el producto similar en otros terceros países, aunque la investigación estableció que estos volúmenes de importación eran individual y colectivamente insignificantes, es decir, inferiores al 1 % del consumo comunitario.
- (86) Los dos productores comunitarios denunciante son empresas grandes con actividades a escala mundial, no limitadas a la Comunidad. Estas empresas no sólo importan algunas pequeñas cantidades del producto similar para su venta final en la Comunidad, sino que también exportan fuera de la Comunidad una parte sustancial de su producción comunitaria. Estos envíos internacionales se inscriben en la tendencia creciente de especializar las diversas instalaciones por dimensión y categoría del producto similar, con la consecuencia directa de que, para ciertas dimensiones y categorías, los dos productores comunitarios denunciante tienen que recurrir a importaciones sus instalaciones extracomunitarias para completar la gama de productos ofrecidos al cliente en la Comunidad.
- (87) Dadas los precios medios, el pequeño volumen de estas importaciones, su cuota de mercado limitada y las consideraciones anteriormente mencionadas de gama de productos, no pudo hallarse ninguna indicación de que estas importaciones, ya procedieran o no de instalaciones propiedad de los dos productores comunitarios denunciante en terceros países, contribuyeran a la situación perjudicial sufrida por la industria comunitaria especialmente en términos de cuotas de mercado, volúmenes de ventas, empleo, inversión, rentabilidad, rendimiento del capital invertido y flujo de tesorería.
- (88) También se alegó que este procedimiento era discriminatorio porque había pasado por alto la existencia de importaciones del producto similar originarias de la República Popular China («RPC»), según lo que presuntamente indicarían las cantidades relativamente grandes importadas de la RPC consignadas en el código NC 8545 11 00. Debería subrayarse en primer lugar que dicho código comprende no sólo el producto afectado y el producto similar, sino también otros. Por lo tanto, no procede sacar conclusiones basándose únicamente en el código NC. Sin embargo, se prestó una atención especial a este aspecto durante las visitas de inspección realizadas en los locales de los usuarios que cooperaron. Aunque en sus respuestas a los cuestionarios varios usuarios habían declarado volúmenes del producto similar importados de la RPC, la comprobación sobre el terreno reveló que ninguno de estos electrodos chinos respondía a los parámetros que definen el producto afectado. Además, una de las dos asociaciones de usuarios afirmó claramente en una observación por escrito que la RPC no estaba en situación de producir y exportar el producto similar a la Comunidad durante el tiempo comprendido entre 1999 y el período de investigación. Así pues, se rechaza la alegación.
- e) *Comportamiento de las exportaciones de la industria comunitaria*
- (89) Señalando el descenso importante de los precios de exportación de la industria comunitaria, una de las partes interesadas alegó que i) esto indicaba la ausencia de nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria comunitaria en el mercado comunitario y que ii) esto podía considerarse como perjuicio autoinfligido.



- (90) Según lo antes expuesto, los dos productores comunitarios denunciados ejercen su actividad a escala mundial. La investigación constató que la industria comunitaria exporta en volumen aproximadamente un 15 % más de lo que vende en la Comunidad. Empezando con unas 100 000 toneladas en 1999, el volumen de ventas exportado por la industria comunitaria aumentó un 12 % en 2000, bajó 20 puntos porcentuales en 2001, para aumentar en 2 puntos porcentuales en 2002 y otros 6 puntos porcentuales durante el período de investigación. Durante el período de investigación, el volumen de ventas de exportación fue muy cercano al observado en 1999, por lo que no puede atribuirse ninguna pérdida de economías de escala a la actividad de exportación. La investigación reveló que los precios de las ventas de exportación cayeron en torno al 14 % entre 1999 y el período de investigación. Sin embargo, aislada de otros factores que podrían incidir en el mercado mundial, esta observación no es pertinente a efectos del presente procedimiento, que se refiere al mercado comunitario y no al mercado mundial. Debe considerarse asimismo que la tendencia de la rentabilidad examinada en el marco de la evaluación del perjuicio se refiere exclusivamente a las ventas en la Comunidad de la producción propia de la industria comunitaria. Aunque la rentabilidad de las ventas de exportación evolucionó ligeramente peor que la de las ventas comunitarias, tampoco este hecho se considera pertinente a efectos del presente procedimiento. Por lo tanto, se considera que la actividad de exportación no puede haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria comunitaria.

	1999	2000	2001	2002	PI
Volumen de las ventas de exportación (t)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	112	91	93	99
Precio unitario de las ventas de exportación (EUR/tonelada)	no puede revelarse (véase el considerando 36)				
<i>Índice 1999 = 100</i>	100	96	102	88	86

#### 4. CONCLUSIÓN SOBRE LA CAUSALIDAD

- (91) En conclusión, se confirma que estas importaciones objeto de dumping causaron el perjuicio importante de la industria comunitaria, que se caracteriza principalmente por la disminución de la cuota de mercado entre 1999 y el período de investigación, la disminución del precio de venta unitario (8 %) mientras el coste unitario de la producción aumentó un 2 %; por el consiguiente descenso de la rentabilidad, del rendimiento del capital invertido y del flujo de tesorería de las actividades en funcionamiento, y por el retroceso de la inversión y del empleo.
- (92) En efecto, la disminución de la demanda ligada a la desaceleración del mercado siderúrgico, la vuelta a las condiciones de competencia normales tras el desmantelamiento del cártel, los resultados de los otros productores comunitarios, las importaciones procedentes de otros terceros países, los resultados de las exportaciones de la industria comunitaria no repercutieron, o sólo de forma limitada, y por lo tanto no alteran la constatación provisional de que hay un nexo causal real y sustancial entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y el perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria.
- (93) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que las importaciones objeto de dumping originarias de la India han causado un perjuicio importante a la industria comunitaria a efectos del apartado 6 del artículo 3 de la Decisión de base.

#### G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (94) La Comisión analizó si, a pesar de las conclusiones sobre dumping, perjuicio y causalidad, había razones apremiantes que llevaran a la conclusión de que no redundaba en interés de la Comunidad adoptar medidas en este caso particular. Para ello, y en virtud del apartado 1 del artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión estudió el impacto probable de las medidas para todas las partes afectadas por la investigación.

## 1. INTERÉS DE LA INDUSTRIA COMUNITARIA

- (95) La industria comunitaria está integrada por dos grupos de empresas que, en total, cuentan con nueve instalaciones de producción repartidas por diferentes países comunitarios y 1 800 personas directamente implicadas en la producción, venta y administración del producto similar. Se calcula que una imposición de medidas haría aumentar tanto los volúmenes como los precios de venta de la industria comunitaria en el mercado comunitario. Sin embargo, el nivel de precios de la industria comunitaria no aumentaría al nivel del derecho antidumping puesto que se mantendría la competencia entre los productores comunitarios, las importaciones originarias del país afectado a precios no subcotizados y las importaciones originarias de otros terceros países. En conclusión, se calcula que el incremento de la producción y del volumen de ventas, por una parte, y la disminución suplementaria de los costes unitarios, por otra, combinados con un moderado incremento de los precios, permitiría a la industria comunitaria mejorar su situación financiera.
- (96) Por otra parte, es probable que prosiga la tendencia negativa de la industria comunitaria en caso de no imponerse medidas antidumping. La industria comunitaria probablemente seguirá perdiendo cuotas de mercado y experimentando un deterioro de su rentabilidad. Esto llevará con toda probabilidad a cortes en la producción y en la inversión, al cierre de ciertas capacidades de producción y a la reducción del empleo en la Comunidad.
- (97) En conclusión, la imposición de medidas antidumping permitiría a la industria comunitaria recuperarse de los efectos del perjuicio causado por el dumping constatado.

## 2. INTERÉS DE LOS IMPORTADORES/OPERADORES COMERCIALES INDEPENDIENTES EN LA COMUNIDAD

- (98) Durante el período de investigación, los dos importadores que cooperaron importaron alrededor del 20 % del volumen total comunitario de importación del producto afectado originario del país afectado. De la cooperación de los dos productores exportadores indios se desprende que los importadores/operadores comerciales en la Comunidad (por un lado, los dos importadores que cooperaron y, por otro, los importadores/operadores comerciales que no cooperaron) suponen alrededor del 40 % del volumen total comunitario de importación del producto afectado originario de la India.
- (99) En caso de imponerse medidas antidumping, es posible que disminuya el nivel de las importaciones originarias del país afectado. Además, no puede excluirse que la imposición de medidas antidumping llegue a producir un ligero incremento de los precios del producto afectado en la Comunidad, repercutiendo de este modo en la situación económica de los importadores y operadores comerciales. En lo que respecta a los dos importadores que cooperaron, el comercio del producto afectado originario de la India supone alrededor del 40 % de su volumen de negocios total. En cuanto al empleo, 4 de cada 10 empleados suyos se hallan directamente implicados en el comercio del producto afectado originario de la India. El efecto que tenga en los importadores el aumento del precio de importación del producto afectado dependerá también de su capacidad de repercutirlo en sus clientes. La baja proporción del producto afectado en los costes totales de los usuarios (véase el considerando 103) también podría contribuir a que la repercusión de los incrementos de precio a los usuarios resulte más fácil para los importadores.
- (100) Sobre esta base, se ha concluido provisionalmente que no es probable que la imposición de medidas antidumping tenga un efecto negativo grave en la situación de los importadores de la Comunidad.

## 3. INTERÉS DE LA INDUSTRIA USUARIA

- (101) La siderurgia eléctrica es la principal industria usuaria, que representa alrededor del 80 % del consumo comunitario total del producto afectado y del producto similar. Durante el período de investigación, los ocho usuarios finales que cooperaron consumieron alrededor del 27 % del volumen total comunitario de importación del producto afectado originario del país afectado, importado directamente de los dos productores exportadores indios o a través de importadores/operadores comerciales. De la cooperación de los dos productores exportadores indios se deduce que los usuarios finales en la Comunidad (los ocho usuarios que cooperaron, por una parte, más los usuarios que no cooperaron, por otra) representan alrededor del 56 % del volumen total comunitario de importación directa del producto afectado originario de la India. La parte restante (4 %) fue importada por la industria comunitaria.
- (102) Los usuarios que cooperaron alegan que la imposición de medidas antidumping tendría un efecto adverso sobre su situación financiera, directamente por el precio incrementado de su consumo originario de la India, e indirectamente por el probable incremento de los precios aplicado por los productores comunitarios para la parte de su consumo originario de productores comunitarios.

- (103) La investigación puso de manifiesto que el consumo del producto afectado y del producto similar representa por término medio un 1 % de los costes totales de producción de los usuarios que cooperaron. El posible impacto sobre los costes para los usuarios es el siguiente. En caso de aplicarse medidas antidumping, los costes de producción de los usuarios podrían aumentar entre un 0,15 % (hipótesis más pesimista, donde los precios tanto del producto afectado como del producto similar aumentarían en un importe igual al del derecho, con independencia de su origen) y un 0,03 % (donde el incremento de precios afectaría sólo al consumo originario de la India). En conjunto se piensa que probablemente el resultado real se sitúe entre estas dos hipótesis, por las razones que siguen. La industria comunitaria podría aumentar sus precios hasta cierto punto, pero el alivio de la presión de precios probablemente también la beneficiaría al permitirle competir en precio con los precios indios y así recuperar cuota de mercado. La existencia de capacidades inutilizadas y la vuelta a unas condiciones de mercado justas y más rentables sin duda aumentaría la oferta potencial de todos los orígenes y estimularía las nuevas inversiones. Además, en torno al 15 % del consumo comunitario procede de proveedores alternativos (el otro productor y las importaciones comunitarias procedentes de terceros países distintos de la India). Por lo tanto, es poco probable que se produzca una subida general de precios. Finalmente, es posible que al menos una parte del antes citado probable impacto muy limitado en los costes de los usuarios de producción pudiera repercutirse en los clientes de sentido descendente, lo que entrañaría un impacto final incluso menor en los beneficios de los usuarios.
- (104) Los usuarios que cooperaron también se oponen a la imposición de medidas antidumping porque esto crearía un obstáculo para un mercado competitivo y reinstauraría de hecho el cártel constatado por la Comisión en 2001.
- (105) Los dos productores comunitarios denunciantes, que habían practicado un cártel entre mayo de 1992 y marzo de 1998, fueron multados por la Comisión en 2001. La investigación confirmó que los dos productores que componían la industria comunitaria habían cesado su comportamiento de concertación de precios y mercados, y este punto ya no es objeto de debate por ninguna de las partes. Lo que ahora está en juego es el restablecimiento de unas condiciones de competencia equitativas que han sido distorsionadas por las prácticas comerciales desleales de los exportadores indios. El objetivo de las medidas antidumping no es cerrar el acceso de las importaciones procedentes del país afectado a la Comunidad, sino suprimir los efectos de las condiciones de mercado distorsionadas debido a la presencia de importaciones objeto de dumping. El restablecimiento de unas condiciones de mercado equitativas no sólo beneficiará a los productores comunitarios sino también a las fuentes de suministro alternativas como, por ejemplo, las importaciones que no son objeto de dumping. El hecho de que la industria comunitaria hubiera practicado un cártel durante los años 1992-1998 no debe privarla del derecho a obtener un desagravio contra las prácticas comerciales desleales conforme al Reglamento de base.
- (106) Teniendo en cuenta estas conclusiones, puede concluirse provisionalmente que la imposición de las medidas antidumping muy probablemente (i) no afectarían seriamente la situación financiera de los usuarios; y ii) no tendrían ningún efecto negativo en la situación global de la competencia en el mercado comunitario.

#### 4. CONCLUSIÓN SOBRE EL INTERÉS COMUNITARIO

- (107) Cabe esperar que los efectos de la imposición de medidas permitan a la industria comunitaria recuperar las ventas y cuotas de mercado perdidas y mejorar su rentabilidad. Por otro lado, teniendo en cuenta el deterioro de la industria comunitaria, existe el riesgo de que, a falta de medidas, ciertos productores comunitarios cierren instalaciones de producción y despidan a parte de su mano de obra. Si bien es probable que se produzcan algunos efectos negativos en forma de disminución de los volúmenes importados y de ligeros aumentos de precio para los importadores y operadores comerciales, la envergadura de estos efectos podría reducirse repercutiendo el aumento en los usuarios. Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, se concluye provisionalmente que en el caso presente no existe ninguna razón de peso que impida la imposición de medidas, y que la aplicación de tales medidas antidumping redundaría en interés de la Comunidad.

#### H. PROPUESTA DE MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (108) Teniendo en cuenta las conclusiones alcanzadas en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés comunitario, procede tomar medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando un perjuicio a la industria comunitaria.

## 1. NIVEL DE ELIMINACIÓN DEL PERJUICIO

- (109) El nivel de las medidas antidumping provisionales deberá ser suficiente para eliminar el perjuicio que las importaciones objeto de dumping causan a la industria comunitaria, sin sobrepasar los márgenes de dumping constatados. Al calcular el importe del derecho necesario para suprimir los efectos del dumping perjudicial, se consideró que dichas medidas debían permitir a la industria comunitaria cubrir sus costes y obtener el beneficio global antes de impuestos que podría lograrse razonablemente en condiciones de competencia normales, es decir, sin importaciones objeto de dumping.
- (110) Sobre la base de la información disponible, se constató de manera preliminar que un margen de beneficio del 9,4% del volumen de negocios podría considerarse un nivel apropiado que la industria de la Comunidad podría esperar obtener de no existir dumping perjudicial. Los productores comunitarios denunciadores afirmaron que podían esperar razonablemente un margen de beneficio de 10% a 15% en ausencia de importaciones objeto de dumping. La investigación constató que el beneficio logrado por la industria comunitaria era de 12% a 15% del volumen de negocios en 1999 (véase el considerando 61), cuando la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping estaba en su punto más bajo. La Comisión examinó si las condiciones de mercado de 1999 podían considerarse como representativas de las condiciones de mercado normales para el producto afectado. La investigación estableció que el restablecimiento de las condiciones de competencia normales tras el período de concertación de precios y mercados incidió en los precios y que el precio de las materias primas clave había aumentado sustancialmente entre 1999 y el período de investigación. En estas circunstancias, se considera que no había ninguna probabilidad de que la industria comunitaria lograra una rentabilidad del 12-15% durante el período de investigación. Finalmente, la Comisión examinó los datos retrospectivos de las empresas por sectores recopiladas por los bancos centrales de Alemania, Francia, Italia, Japón y EE.UU. y agregadas en una base de datos de la Comisión. Este examen reveló que las empresas pertenecientes al sector disponible más cercano en estos principales países industrializados lograron por término medio un beneficio antes de elementos extraordinarios del 9,4% en 2002. Teniendo en cuenta todas las circunstancias y elementos, la Comisión considera que, en ausencia de importaciones objeto de dumping, la industria comunitaria podría haber logrado un beneficio razonable del 9,4%.
- (111) El incremento de precios necesario se determinó mediante una comparación, para cada transacción individual, entre la media ponderada de los precios de importación, según lo establecido para el cálculo de la subcotización, y el precio no perjudicial del producto similar vendido por la industria comunitaria en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se obtuvo ajustando el precio de venta de la industria comunitaria para que reflejara el margen de beneficio razonable antes mencionado. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron entonces como porcentaje del valor total de importación cif.
- (112) Esta comparación de precios mostró los siguientes márgenes de perjuicio:

Graphite India Limited (GIL)	20,3 %
Hindustan Electro Graphite Limited (HEG)	12,8 %

## 2. MEDIDAS PROVISIONALES

- (113) Habida cuenta de lo anterior, se considera que procede establecer un derecho antidumping provisional al nivel del margen de dumping constatado, pero que no debería superar el margen de perjuicio calculado anteriormente, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base.
- (114) En el procedimiento antisubvenciones paralelo, los derechos compensatorios sobre los sistemas de electrodos de grafito originarios de la India también se gravan de conformidad con el apartado 1 del artículo 12 del Reglamento (CE) n° 2026/97 del Consejo<sup>(1)</sup> (en lo sucesivo «el Reglamento anti-subvenciones de base»). Puesto que, conforme al apartado 1 del artículo 14 del Reglamento de base, ningún producto puede estar sometido a la vez a derechos antidumping y a derechos compensatorios para afrontar una misma situación derivada de la existencia de dumping o de la concesión de subvenciones a la exportación, se considera necesario determinar si, y hasta qué punto, los importes de subvención y los márgenes de dumping se derivan de la misma situación.

(1) DO L 288 de 21.10.1997, p. 1.

(115) Los regímenes de subvención investigados y considerados sujetos a medidas compensatorias en el procedimiento antisubvenciones de base constituían subvenciones a la exportación a efectos de la letra a) del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento antisubvenciones de base. Por lo tanto, los márgenes de dumping provisionales establecidos para los productores exportadores de la India obedecen en parte a la existencia de las subvenciones a la exportación sujetas a medidas compensatorias, por lo que el derecho antidumping provisional debe ser el margen de dumping o el margen de perjuicio (el que resulte inferior) determinado en el presente procedimiento, menos el derecho compensatorio provisional que contrarresta el efecto de las subvenciones a la exportación.

(116) Por lo tanto, los derechos antidumping provisionales deberían ser los siguientes:

Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Derecho compensatorio provisional	Derecho antidumping propuesto
Graphite India Limited (GIL)	20,3 %	34,3 %	14,6 %	5,7 %
Hindustan Electro Graphite Limited (HEG)	12,8 %	24,0 %	12,8 %	0 %
Todos los demás	20,3 %	34,3 %	14,6 %	5,7 %

### 3. DISPOSICIÓN FINAL

(117) En aras de una correcta administración, procede establecer un período durante el cual las partes interesadas que se han dado a conocer dentro del plazo especificado en el anuncio de apertura del procedimiento puedan comunicar por escrito sus observaciones y solicitar ser oídas. Además, se indica que las conclusiones referentes a la imposición de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de un derecho definitivo.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de electrodos de grafito del tipo utilizado en hornos eléctricos, con una densidad aparente de 1,65 g/cm<sup>3</sup> o más y una resistencia eléctrica de 6,0 µΩ.m o menos, clasificados en el código NC ex 8545 11 00 (Código TARIC 8545 11 00 10), y de conectores utilizados para tales electrodos, clasificados en el código NC ex 8545 90 90 (Código TARIC 8545 90 90 10), originarios de la India e importados juntos o por separado.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, antes de derechos, para los productos fabricados en la India por las empresas enumeradas a continuación, será el siguiente:

Empresa	Derecho provisional	Código TARIC adicional
Graphite India Limited (GIL), 31 de Chowringhee road, Calcuta — 700016, Bengala Oriental	5,7 %	A530
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited, Bhilwara Towers, A — 12, Sector —1, Noida — 201301, Uttar Pradesh	0 %	A531
Todos los demás	5,7 %	A999

3. Salvo que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto arriba mencionado estará supeditado al depósito de una fianza equivalente al importe del derecho provisional.

*Artículo 2*

No obstante lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán solicitar la comunicación de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se ha adoptado el presente Reglamento, presentar sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de 15 días a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) n° 384/97 del Consejo, las partes afectadas podrán formular observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

*Artículo 3*

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

El artículo 1 del presente Reglamento 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 19 de mayo de 2004.

*Por la Comisión*

Pascal LAMY

*Miembro de la Comisión*

---