

REGLAMENTO (CE) Nº 1742/98 DE LA COMISIÓN

de 5 de agosto de 1998

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de tableros duros originarios de Brasil, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia y Rusia y por el que se aceptan los compromisos ofrecidos por determinados exportadores con respecto a esas exportaciones

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 905/98 ⁽²⁾, y en particular, los artículos 7 y 8,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando:

A. PROCEDIMIENTO

(1) El 7 de noviembre de 1997, la Comisión comunicó, mediante un anuncio (en lo sucesivo denominado «el anuncio de apertura») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽³⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de tableros duros originarios de Brasil, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia y Rusia.

El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada por los productores comunitarios siguientes: Atex Werke GmbH & Co., Funder Industrie GmbH, Hornitex Werk GmbH, Isoroy SA, Silva Srl, Suomen Kuitulevy OY, Swanboard AB and Techboard Ltd. Estos productores representaban una proporción importante de la producción comunitaria de tableros duros. La denuncia contenía pruebas de la existencia del dumping de dicho producto y del perjuicio importante resultante. Estas pruebas se consideraron suficientes, tras realizar consultas, para justificar la apertura de una investigación.

(2) La Comisión informó oficialmente a los productores comunitarios denunciantes, a los productores exportadores e importadores notoriamente afectados, a los representantes de los países exportadores y a los usuarios y proveedores comunitarios de la apertura del procedimiento. Se ofreció a las partes directamente afectadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar

audiencia en el plazo establecido en el anuncio de apertura.

(3) Varios productores exportadores de los países afectados, así como los productores comunitarios denunciantes y los usuarios e importadores comunitarios dieron a conocer sus opiniones por escrito. A todas las partes que así lo solicitaron en los plazos establecidos se les concedió audiencia, siempre que pudieron demostrar que existían razones para ello.

(4) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y se recibieron las contestaciones de cinco productores comunitarios denunciantes, dos empresas de Brasil, un importador vinculado con una de las empresas brasileñas, dos empresas de Bulgaria, una empresa de Estonia, una empresa de Letonia y una empresa vinculada establecida en Letonia, una empresa de Lituania, seis empresas de Polonia y una empresa de Rusia. La Comisión recibió también contestaciones significativas y completas de seis importadores independientes de la Comunidad.

(5) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de la determinación preliminar del dumping, del perjuicio resultante y del interés comunitario, y realizó pesquisas en los locales de las empresas siguientes:

a) *Productores comunitarios denunciantes*

Alemania:

— Atex Werke GmbH & Co., Grafenau;

Francia:

— Tarnaise des Panneaux SA (Groupe Isoroy SA), Castres,

— Saborec SA (Groupe Isoroy SA), Estrasburgo;

Italia:

— Silva Srl, S. Michele Mondovi;

Finlandia:

— Suomen Kuitulevy OY (Finnish Fibreboard Ltd), Heinola;

Reino Unido:

— Techboard Ltd, Ebbw Vale.

b) *Productores exportadores*

Brasil:

— Duratex SA, São Paulo,

— Eucatex SA, São Paulo;

⁽¹⁾ DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 128 de 30. 4. 1998, p. 18.

⁽³⁾ DO C 336 de 7. 11. 1997, p. 2.

Bulgaria:

- Fazerles AD, Silistra,
- Lessoplast AD, Trojan;

Estonia:

- AS Repo Vabrikud, Püssi;

Letonia:

- AS Bolderāja, Riga,
- AS Grīva-B, Riga (empresa vinculada con AS Bolderāja);

Lituania:

- JSC Grigiskes, Grigiskes;

Polonia:

- Alpex-Karlino SA, Karlino,
- Zakłady Płyt Pilsniowych w Czarnej Wodzie, Czarna Woda,
- Ekoplyta SA, Czarnków,
- Zakłady Płyt Pilsniowych SA w Przemyslu, Przemysl,
- Konieczpolskie Zakłady Płyt Pilsniowych SA, Koniecpol,
- Zakłady Płyt Pilsniowych SA w Krosnie Odrzańskim, Krosno Odrzańskie.

c) *Importadores*

- Duratex Europe GmbH (vinculado con Duratex SA),
- Lord Forest Products Ltd, Reino Unido.

- (6) La investigación sobre el dumping abarcó el período del 1 de octubre de 1996 al 30 de septiembre de 1997 (en lo sucesivo denominado «el período de investigación»). El examen del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 1993 y el final del período de investigación.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

- (7) El producto considerado en este procedimiento antidumping son los tableros duros. Los tableros duros se definen como tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomerados con resinas u otros aglutinantes orgánicos, con una masa volumétrica superior a 0,8 g/cm³, clasificados actualmente en los códigos NC 4411 11 00 y ex 4411 19 00.
- (8) Los tableros duros se obtienen exclusivamente mediante «procesos de producción en húmedo» (al contrario que los tableros de fibras de madera obtenidos en seco que se describen más adelante). Debido al proceso de producción en húmedo, una característica de los tableros duros es que, cuando

no han sido trabajados, su superficie inferior tiene la impresión de la malla tejida sobre la que se apoya el colchón de fibras de madera cuando entra en la prensa. Una vez trabajada, esta superficie rugosa puede alisarse en otros procesos de lijado o acabado. La superficie superior corresponde a la superficie de la placa de prensa y es típicamente lisa.

Un tablero duro tiene normalmente una densidad de 0,85 a 1,05 g/cm³ y un grosor entre 1,8 y 6,0 mm.

Los tableros duros se utilizan típicamente para los muebles, en las industrias de la construcción y del automóvil, para las capas exteriores de puertas y para el envasado, especialmente de frutas y verduras.

- (9) Varios importadores y usuarios solicitaron que los productos a los que se refiere el procedimiento incluyeran a los tableros de fibras de madera tratados en seco tales como paneles de fibras de madera de densidad media y alta, conglomerado y madera contrachapada porque, según ellos, los tableros duros y estos otros productos constituyen un único producto. Se alegó por lo tanto que el análisis del dumping, del perjuicio resultante y del interés comunitario también debería incluir a todos estos productos. A este respecto, se formularon las conclusiones siguientes:

a) *Panel de fibras de madera de densidad media y alta (en lo sucesivo denominado «MDF/HDF»)*

- (10) La solicitud de inclusión de MDF/HDF en el ámbito del procedimiento se basaba en el hecho de que estos productos también pueden fabricarse con densidades que superen los 0,8 g/cm³ y que parecen ser similares a los tableros duros debido a sus aplicaciones y características físicas generales.

Sin embargo, la Comisión constató que existen diferencias importantes entre los tableros duros y los MDF/HDF:

i) *Proceso de producción y características físicas y químicas resultantes, aplicaciones.*

- (11) Los MDF/HDF se obtienen mediante «procesos de producción en seco» en comparación con los «procesos de producción en húmedo» utilizados en la producción de tableros duros. Aunque el proceso de producción como tal no sea un factor determinante en el establecimiento del ámbito de la investigación, los diferentes procesos de producción anteriores dan como resultado unas características físicas diferentes ya que en el proceso de producción en húmedo las dos superficies de los paneles de fibras de madera MDF/HDF salen de las prensas con la apariencia de las placas de presión utilizadas; típicamente ambas superficies son lisas.

- (12) Además, el diferente proceso de producción de MDF/HDF, con respecto al de tableros duros, da como resultado unas propiedades físicas y mecánicas diferentes de los MDF/HDF con respecto a los tableros duros. La diferencia química más importante proviene de la necesidad de añadir resinas al proceso de producción en seco.

En el proceso en seco hay que añadir otras resinas para el endurecimiento térmico a las fibras de madera secas con el fin de ayudar al proceso de adhesión en la prensa. Por el contrario, no suelen añadirse resinas a las fibras de madera del proceso en húmedo para fabricar tableros duros puesto que desaparecerían con el agua en la prensa. La cantidad máxima de resinas que puede utilizarse en los tableros duros procesados en húmedo no supera un décimo del contenido típico de resina de un panel de fibras de madera estándar MDF, que consta aproximadamente de un 13 % de resinas. Está claro, por lo tanto, que existen diferencias químicas importantes entre los tableros duros y los paneles de fibras de madera.

- (13) Asimismo, los tableros duros típicamente tienen una densidad de 0,85 a 1,05 g/cm³ mientras que en la mayor parte de los MDF/HDF es inferior a 0,80 g/cm³ aunque la variante HDF de la familia de paneles de fibras de madera tenga, como los tableros duros, una densidad superior a 0,80 g/cm³. A pesar de esta semejanza entre tableros duros y HDF, estos últimos son muy distintos de los tableros duros, no sólo por las razones químicas comunes a todos los paneles de fibras de madera tratados en seco según se ha explicado anteriormente, sino también debido a diferencias en las características físicas, tales como el grosor medio de los paneles HDF, que afectan a sus usos finales, según se explica más adelante.

Los tableros duros se fabrican en grosores entre 1,8 y 6,0 mm, mientras que la gran mayoría de paneles de fibras de madera HDF/MDF tienen un grosor superior a 7/8 mm, aunque sea técnicamente posible hacer MDF/HDF con grosores inferiores a 1,8 mm.

- (14) La naturaleza de los procesos de producción significa que los tableros duros en bruto tienen una superficie lisa y una superficie rugosa en forma de malla, mientras que los MDF/HDF en bruto tienen dos superficies lisas en sus estados no trabajados. Estas diferencias tienen ciertas implicaciones para el uso final de los tableros. Por ejemplo, el comercio del embalaje para fruta suele utilizar los tableros duros no sólo porque la superficie rugosa permite apilar más fácilmente las cajas de fruta sin que éstas se deslicen durante el transporte, sino también porque la mayor parte de los tableros finos de MDF emiten formaldehído a niveles que no se consideran apropiados para el envasado de productos alimenticios.

Además, los paneles de fibras de madera tratados en seco tienden a ser más frágiles que los tableros

duros de similar grosor. La gran flexibilidad de los tableros duros es un factor importante en las aplicaciones en que el tablero debe ser moldeado para darle la forma correcta, por ejemplo en la industria del automóvil y las caravanas.

Los paneles de fibras de madera tratados en seco son por lo tanto sólo parcialmente intercambiables con los tableros duros, y solamente para el tipo fino, es decir, con un grosor inferior a 6 mm. Los usos principales de los tableros duros son como capas exteriores de puertas, muebles (tales como partes traseras de alacenas, partes inferiores de cajones y marcos de divanes), marcos de cuadros, contenedores de frutas y verduras y en la industria del automóvil. En cuanto a las aplicaciones de MDF finos, hay una cierta coincidencia con las de los tableros duros, es decir, principalmente para partes traseras de muebles y partes inferiores de cajones y marcos de cuadros. Sin embargo, los tableros duros no se utilizan para la principal aplicación de los HDF, es decir como base para los tableros acabados para el revestimiento de suelos (parquet).

ii) Evolución del consumo

- (15) La falta de intercambiabilidad entre los tableros duros por una parte y los MDF/HDF por otra se demuestra por el hecho de que a pesar del fuerte crecimiento de los MDF/HDF tratados en seco en estos últimos años, éste no se ha producido a expensas del sector de los tableros duros. El consumo de tableros duros aumentó un 20 % desde 1993.

iii) Conclusión

- (16) Sobre la base de lo anterior, se concluye que no se consideran un único producto a los tableros duros y a los MDF/HDF a fines de la presente investigación.

b) *Madera contrachapada*

- (17) Al igual que los MDF/HDF, la madera contrachapada pertenece a la familia de los paneles a base de madera y se fabrica con chapas aglomeradas de madera. Se sitúa en la parte alta del mercado tanto en términos de calidad como de precio. Teniendo en cuenta que la madera contrachapada consiste en chapas aglomeradas de madera, no se trata de un tablero a base de fibras y sus características físicas difieren mucho de los tableros duros. Aunque puedan emplearse en algunos de los usos finales de los tableros duros y sean intercambiables en esos casos, no se pueden considerar como un producto único junto con los tableros duros, teniendo en cuenta las diferencias de las características físicas, y por lo tanto no se incluyeron en la investigación.

c) *Conglomerado*

- (18) Al igual que los MDF/HDF, el conglomerado pertenece a la familia de los paneles a base de madera. Está fabricado con astillas aglomeradas mediante una resina sintética para endurecimiento térmico prensada. Los pedazos de madera sólo son desmenzados, no son desenfibrados, y los paneles resultantes no son tan flexibles ni tienen la resistencia de flexión del tablero duro. Tampoco su calidad superficial es comparable con la de los tableros duros.

Aunque algunos usos finales del conglomerado puedan coincidir con los de los tableros duros, como los respaldos de algunos muebles, los tableros duros y el conglomerado no constituyen un producto único teniendo en cuenta sus diferentes características físicas.

2. **Producto similar**

- (19) La Comisión constató que no existían diferencias entre las características y aplicaciones básicas de los tableros duros importados en la Comunidad de los países afectados y el tablero duro fabricado por la industria de la Comunidad y vendido en el mercado comunitario. Esto mismo es válido en lo referente a los tableros duros producidos y vendidos en los mercados interiores de Brasil, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania y Polonia (este último sirvió también como país análogo para las importaciones procedentes de Rusia). Por lo tanto se concluyó que tanto los tableros duros producidos y vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario como los tableros duros producidos y vendidos en los mercados interiores de Brasil, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania y Polonia eran, en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento n° 384/96 (en lo sucesivo denominado «el Reglamento de base»), similares a los tableros duros importados en la Comunidad originarios de los seis países objeto de la investigación.
- (20) Los exportadores brasileños, al igual que algunos usuarios de tableros duros, en especial fabricantes de capas exteriores de puertas, alegaron que los tableros duros brasileños, fabricados exclusivamente con madera de eucalipto, un tipo de madera dura, no es un producto similar con respecto al producto fabricado por la industria de la Comunidad y debería excluirse del ámbito de la investigación.

Entre los productores exportadores afectados por esta investigación, sólo los exportadores brasileños suministran a la Comunidad tableros duros fabricados con eucalipto. En cuanto a la producción comunitaria, hay dos productores de tableros duros de eucalipto en la Comunidad, ambos situados en la Península Ibérica, aunque ninguno de ellos parti-

cipó en la denuncia que condujo a la apertura de este procedimiento.

- (21) El análisis de la Comisión mostró que los tableros duros pueden fabricarse con especies de madera blanda o dura, o con una mezcla de ambas. Las especies de madera dura tienden a dar tableros más duros. La investigación constató que los tableros duros fabricados con madera de eucalipto tienen varias particularidades con respecto a otros tableros duros. En primer lugar, sus fibras especialmente cortas dan al tablero duro acabado una apariencia muy regular, una alta densidad y una ductilidad más fuertes que los tableros duros que no son de eucalipto. El eucalipto apenas tiene corteza, factor que garantiza que los defectos del tablero prensado sean mínimos.

Estas características hacen al tablero duro de eucalipto apto para unos usos finales que requieran un aspecto liso, regular y sin defectos superficiales. Su uso principal es en capas exteriores de puertas de alta calidad, acabadas. En la industria de los paneles de madera se reconoce que el panel duro de eucalipto tiene las características apropiadas para la producción de estas capas exteriores de puertas laqueadas de alta calidad. Para las puertas no acabadas, que son previamente pintadas de blanco pero que necesitan que el cliente se encargue del acabado, se utilizan capas exteriores de puertas de diferentes tipos de madera.

Por otra parte, durante el período de investigación, los tableros duros de eucalipto apenas se utilizaron para ciertas aplicaciones en la industria del automóvil y, las sobras de hojas de tableros duros con el tamaño de la placa de prensa, para los contenedores de frutas y verduras.

- (22) Aunque los tableros duros de eucalipto se utilicen actualmente en la producción de capas exteriores de puertas laqueadas, sus propiedades no excluyen técnicamente su uso en las áreas en que también se utilizan otros tableros duros ya que las características químicas y físicas básicas de los tableros duros fabricados con eucalipto son similares a las de los tableros duros fabricados con otros tipos de madera; la información de que dispone la Comisión (véase el considerando 107) indica que las dos terceras partes de las importaciones en la Comunidad de los tableros duros de eucalipto originarios de Brasil compiten con sectores distintos del de las capas externas laqueadas.
- (23) De lo anterior se deduce que los tableros duros fabricados por la industria de la Comunidad y los tableros duros de eucalipto fabricados y exportados por productores exportadores brasileños, en gran medida, comparten las mismas características físicas y aplicaciones básicas y son por lo tanto iguales en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Metodología general

(24) Esta sección explica la metodología general utilizada para establecer si las importaciones en la Comunidad del producto investigado han sido objeto de dumping. Las cuestiones específicas planteadas por la investigación para cada país afectado se describen en la sección 2.

a) *Valor normal*

(25) El valor normal se ha establecido para cada productor exportador que siga la metodología descrita en esta sección, a excepción de Rusia para la cual, con arreglo al apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, hubo que establecer el valor normal por referencia a un país tercero con economía de mercado. La metodología utilizada en el caso de Rusia se describe en el considerando 71.

i) Representatividad

(26) De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, la Comisión examinó primero si las ventas nacionales de tableros duros realizadas por cada productor exportador eran representativas. Éste era el caso cuando el volumen total de dichas ventas era mayor o igual al 5 % del respectivo volumen total de ventas por exportación a la Comunidad.

ii) Comparabilidad de tipos

(27) Debido a los diferentes tipos existentes del producto en cuestión, los tableros duros fabricados en los países afectados se clasificaron según las características siguientes:

— tableros duros no trabajados (por ejemplo, tableros duros en bruto tipo estándar o tableros duros con diferentes tratamientos básicos, como lijado, perforado, etc.) o trabajados (por ejemplo tableros duros laqueados, pintados, impresos, etc.),

— grosor, y

— medidas, es decir estándar o a medida.

Los tipos de tableros duros se consideraron directamente comparables si compartían todas las características anteriores.

Cuando se comprobó que un tipo de tablero duro estaba disponible en diversas calidades, sólo los tableros duros que compartían las características anteriores y que tenían la misma calidad se consideraron directamente comparables.

iii) Representatividad específica de tipo

(28) Las ventas nacionales de un tipo en particular se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen de tableros duros de ese tipo vendidos en el mercado interior durante el período de investigación representaba el 5 % o más del volumen de tableros duros del tipo comparable vendidos para su exportación a la Comunidad.

iv) Evaluación del curso de operaciones comerciales normales

(29) La Comisión examinó consiguientemente si podía considerarse que las ventas interiores de cada tipo de tejido exportadas se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales, determinando la proporción de las ventas interiores con beneficio del tipo comparable:

a) en los casos en que el volumen en m² de un tipo de tablero duro vendido a un precio neto de venta igual o superior al coste calculado de producción representaba más del 80 % del volumen total de ventas en m², el valor normal de este tipo de tablero duro se basó en el precio interno real, calculado como media ponderada de los precios de todas las transacciones de venta nacionales efectuadas durante el período de investigación, fueran o no rentables;

b) en los casos en que el volumen en m² de un tipo de tablero duro vendido a un precio neto de venta igual o superior al coste calculado de producción representaba el 80 % o menos, pero era igual o superior al 10 % del volumen total de ventas en m², el valor normal de este tipo de tablero duro se basó en el precio medio ponderado de las ventas nacionales rentables solamente;

c) en los casos en que el volumen en m² de un tipo de tablero duro vendido a un precio neto de venta igual o superior al coste calculado de producción representaba menos del 10 % del volumen total de ventas en m², se consideró que el tipo de tablero duro no se vendió en el curso de las operaciones comerciales normales y que el precio de las ventas nacionales no proporcionaba una base apropiada para calcular el valor normal.

v) Valor normal basado en el precio interno real

(30) En los casos en que se cumplían los requisitos especificados en los considerandos 26, 27, 28 y en las letras a) y b) del considerando 29 el valor normal se estableció para el tipo en cuestión sobre la base de los precios pagados o por pagar, en el curso de operaciones comerciales normales, por compradores independientes en el mercado interior del país exportador, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.

vi) Valor normal basado en el valor calculado

- (31) En todos los demás casos el valor normal fue calculado. A este respecto hay que indicar que el valor normal no podía establecerse sobre la base de los precios de otros vendedores o productores, como alternativa al valor normal calculado. Esto es debido al hecho de que en prácticamente todos los casos, los otros productores exportadores que cooperaron no vendieron los tipos de producto correspondientes o no lo hicieron en cantidades representativas o en el curso de operaciones comerciales normales.

El valor normal calculado se determinó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados un porcentaje razonable por gastos de venta, generales y administrativos y un margen de beneficio razonable.

Con este fin, la Comisión examinó si podían utilizarse los gastos de venta, generales y administrativos contraídos y el beneficio realizado por cada uno de los productores exportadores afectados en el mercado interior. Por lo que se refiere a cada productor exportador, se comprobó que los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio podían basarse en sus propios datos referentes a las ventas nacionales del producto similar, de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

b) Precio de exportación

- (32) En todos los casos en que las exportaciones del producto afectado se efectuaron a clientes independientes en la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o por pagar.

En los casos en que se consideró que el precio de exportación no era fiable porque la venta se realizó a una parte vinculada, se calculó un precio de exportación de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron primero a un comprador independiente de la Comunidad. En esos casos, se realizaron algunos ajustes para tener en cuenta todos los gastos realizados entre la importación y la reventa y un margen de beneficio, con el fin de establecer un precio de exportación fiable en la frontera de la Comunidad.

c) Comparación

- (33) A efectos de una comparación ecuatorial entre el valor normal y el precio de exportación, se tuvieron en cuenta debidamente, en forma de ajustes, las diferencias que afectaban a la comparabilidad de

los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

Por lo tanto, siempre que ello era aplicable y estaba justificado, se concedieron algunos ajustes para tener en cuenta las diferencias en los gastos de transporte, seguro, mantenimiento, descarga y costes accesorios, gravámenes a la importación e impuestos indirectos, embalaje, crédito, comisiones, descuentos y rebajas, gastos posventa y conversión de moneda.

La comparación entre el valor normal y el precio de exportación se realizó sobre una base «en fábrica» y en la misma fase comercial.

d) Márgenes de dumping relativos a los países con economía de mercado objeto de la investigación

i) Margen de dumping para las empresas investigadas

- (34) Con arreglo al apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, para establecer el margen de dumping, el valor normal ponderado por tipo, según se determina de conformidad con los considerando 25 a 31, se estableció una comparación con el precio de exportación ponderado, determinado de conformidad con el considerando 32. Dado que los márgenes de dumping por tipo variaban, se estableció una media ponderada de los márgenes de dumping.

ii) Margen de dumping para las empresas que no cooperaron

- (35) Para los productores exportadores que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de otro modo, el margen de dumping se estableció sobre la base de los datos disponibles de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base.

Para cada país sujeto a la investigación, se realizó una comparación de las exportaciones totales del país según Eurostat con el volumen de exportaciones a la Comunidad indicado por los productores exportadores que cooperaron con el fin de establecer el nivel global de cooperación. Por lo que se refiere a todos los países objeto de la investigación, a excepción de Rusia, se comprobó que el nivel global de cooperación era elevado. Por lo tanto, se consideró apropiado establecer el margen de dumping para las empresas que no cooperaron de los países que más cooperaron al nivel del dumping más alto o único margen establecido para una empresa que haya cooperado del país en cuestión. Por supuesto, no existe ninguna razón para creer que un productor exportador que no haya cooperado de cualquier país exportador afectado, haya realizado dumping a un nivel más bajo que un productor exportador que haya cooperado del mismo país. El planteamiento anterior también se consideró necesario para evitar favorecer la falta de cooperación y que se diera oportunidad a la elusión.

e) *Márgenes de dumping para Rusia*

- (36) Con arreglo a lo previsto en el apartado 5 del artículo 9 del Reglamento de base, se estableció para este país un único margen de dumping a nivel nacional.

2. Cuestiones específicas planteadas por la investigación por lo que se refiere al establecimiento de dumping para cada uno de los países afectados

a) *Brasil*

i) Valor normal

- (37) El valor normal se estableció según la metodología general resumida en los considerandos 25 a 31. Para ambos productores exportadores, dependiendo de los tipos de productos, se han determinado los valores normales a partir de los precios de las ventas nacionales y de los valores calculados.

ii) Precio de exportación

- (38) Para las exportaciones realizadas a importadores independientes, los precios de exportación se establecieron según la metodología general resumida en el considerando 32, es decir sobre la base de los precios actualmente pagados o por pagar. Las exportaciones de una de las empresas brasileñas se hicieron, parcialmente, a un importador vinculado de la Comunidad y por lo tanto el precio de exportación correspondiente se calculó de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, según lo establecido también en el considerando 32.

iii) Comparación

- (39) Con arreglo a la metodología general señalada en el considerando 33, siempre que ello era aplicable y estaba justificado, se concedieron algunos ajustes para tener en cuenta las diferencias en los gravámenes a la importación e impuestos indirectos, rebajas, transporte, seguro, mantenimiento, descarga y costes accesorios, gastos de crédito, gastos posventa y comisiones.

Ajuste por el cambio de divisas

- (40) Teniendo en cuenta la apreciación del real brasileño con respecto a algunas de las monedas en que se facturaron las ventas por exportación, un productor exportador brasileño solicitó un ajuste por el cambio de divisas. El ajuste solicitado se basó en la solicitud de que la fecha de venta no fuera la fecha de facturación sino la fecha del contrato. Sin embargo, el productor exportador brasileño no pudo demostrar que la fecha del contrato representara más correctamente las condiciones reales de

venta. En especial, habría que señalar a este respecto que:

- en algunos casos no se facilitó ninguna prueba de la existencia de un contrato celebrado con anterioridad a la entrega,
- los contratos que se facilitaron no eran más que contratos marco; en concreto las cantidades que debían entregarse y las fechas de entrega no estaban determinadas de manera definitiva en esos contratos;

Sin embargo, la Comisión comprobó para varias monedas en las que se facturaron las exportaciones que se produjeron continuas variaciones de los tipos de cambio durante el período de investigación. Así pues, la Comisión realizó un ajuste por el cambio de divisas para ambos productores exportadores brasileños de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base concediendo a los exportadores sesenta días para reflejar estos cambios.

Ajuste por los ingresos financieros resultantes de los créditos a la exportación

- (41) Un productor exportador brasileño solicitó un ajuste basado en un sistema de créditos del Gobierno brasileño bajo el cual un banco brasileño compra por adelantado el valor de una transacción de exportación realizada en monedas extranjeras para prefinanciar la compra de materias primas y los costes de producción de las mercancías que deben venderse en el extranjero. Mediante este sistema, la empresa pudo obtener un anticipo en moneda local a un tipo de interés ventajoso. Como la empresa brasileña mantiene la suficiente liquidez para financiar sus costes de producción, puso la cantidad anticipada a unos tipos de interés más altos en el mercado nacional de capitales. La empresa alega que los aumentos financieros de esta operación deberían añadirse al valor en fábrica de las transacciones de exportación. Sin embargo, estos beneficios fueron el resultado de una operación financiera realizada con arreglo al sistema de créditos a la exportación y no se tienen en cuenta en la determinación de los precios cobrados. Por lo tanto, el sistema no afecta a la comparabilidad de los precios. Debe, por lo tanto, rechazarse la solicitud.

Ajuste para financiar gastos relacionados con la posesión de existencias para su venta en el mercado interior.

- (42) Un productor exportador brasileño solicitó un ajuste a su valor normal basándose en el hecho de que sus ventas nacionales se realizan a partir de las existencias, incurriendo por lo tanto en gastos para financiar estas existencias, mientras que para el mercado de exportación produce por encargo. Los

gastos financieros del tipo anteriormente descrito no pueden optar a un ajuste, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Esto es especialmente cierto para los ajustes realizados con arreglo a la letra k) del apartado 10 del artículo 2 dado que la empresa no demostró que esta diferencia afecte a la comparabilidad de los precios; en especial, no se ha demostrado que los clientes paguen unos precios muy diferentes en el mercado interior por ese hecho.

Ajuste por comisiones para las ventas en el mercado interior

- (43) Un productor exportador brasileño solicitó un ajuste por las comisiones pagadas en relación con sus ventas nacionales. Las comisiones en cuestión constituyen una parte variable del sueldo de los vendedores de la empresa responsables del mercado interior y constituyen un incentivo.

Estos pagos no pueden optar por un ajuste de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base dado que el sistema de remuneración de los vendedores de la empresa no afecta en principio a la comparabilidad de los precios; en especial, la empresa no ha demostrado que los clientes paguen con regularidad precios diferentes en el mercado interior por este hecho.

iv) Margen de dumping

- (44) Los márgenes de dumping expresados como porcentaje del precio de importación CIF en la frontera comunitaria no despachado de aduana son los siguientes:

Duratex SA:	29,1 %
Eucatex SA:	77,8 %
Exportadores que no cooperaron:	77,8 %.

b) Bulgaria

- (45) Teniendo en cuenta la alta inflación existente en Bulgaria durante el período de investigación, la evaluación del curso de operaciones comerciales normales se llevó a cabo sobre una base mensual y los valores normales también se establecieron sobre una base mensual. Lo mismo ocurrió con la comparación entre el valor normal y el precio de exportación.

i) Valor normal

- (46) Las ventas nacionales de cada productor exportador eran, sobre una base global, representativas. El valor normal se estableció sobre una base mensual según la metodología general resumida en los considerandos 25 a 31. Por lo tanto, para los tipos de productos exportados, que fueron vendidos en el mercado nacional en cantidades representativas y en el curso de operaciones comerciales normales, se calcularon valores normales mensuales sobre la

base de los precios interiores correspondientes. En los casos en los que el valor normal tuvo que ser calculado, se utilizaron costes de producción mensuales y márgenes de beneficios en el mercado nacional mensuales.

ii) Precio de exportación

- (47) Todas las ventas del producto afectado realizadas por los dos productores exportadores búlgaros al mercado comunitario se realizaron a clientes independientes. El precio de exportación se estableció con arreglo a la metodología general resumida en el considerando 32, es decir, sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar.

iii) Comparación

- (48) Con arreglo a la metodología general señalada en el considerando 33, siempre que ello era aplicable y estaba justificado, se concedieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguro, mantenimiento, descarga y costes accesorios, gastos de embalaje, gastos de crédito y comisiones.

Uno de los dos productores exportadores búlgaros que cooperaron no facilitó suficientes pruebas sobre las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios en lo relativo a algunos ajustes para expresar las ventas por exportación sobre una base «en fábrica». A este respecto, se consideró que la información presentada por la otra empresa búlgara constituiría la base más razonable para realizar los ajustes necesarios.

iv) Margen de dumping

- (49) Los márgenes de dumping expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria no despachado de aduana son los siguientes:

Fazerles AD:	7,1 %
Lessoplast AD:	7,2 %
Exportadores que no cooperaron:	7,2 %.

c) Estonia

i) Valor normal

- (50) El productor exportador estonio solamente exportó un tipo de tablero duro a la Comunidad. El valor normal se estableció sobre la base del precio real para todas las ventas nacionales de este tipo de tablero duro según la metodología general resumida en los considerandos 25 a 31.

ii) Precio de exportación

- (51) Todas las ventas del producto afectado realizadas por el productor exportador estonio a la Comunidad se realizaron a clientes independientes. El precio de exportación se estableció, por lo tanto, según la metodología general resumida en el considerando 32, es decir, sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar.

iii) Comparación

- (52) Con arreglo a la metodología general señalada en el considerando 33, siempre que ello era aplicable y estaba justificado, se concedieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguro, mantenimiento, descarga y costes accesorios, gastos de crédito y gastos de embalaje.

El productor exportador estonio solicitó un ajuste al valor normal por las diferencias de fases comerciales. Sin embargo, la investigación reveló que no existía ni una diferencia en las funciones desempeñadas por la empresa ni una diferencia consistente y distinta en los precios por las supuestas diversas fases comerciales en el mercado interior del país exportador. Por lo tanto, no se concedió el ajuste solicitado.

iv) Margen de dumping

- (53) Los márgenes de dumping expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria no despachada de aduana son los siguientes:

AS Repo Vabrikud:	6,0 %
Exportadores que no cooperaron:	6,0 %.

d) *Letonia*

i) Valor normal

- (54) El productor exportador letón investigado tenía una participación accionarial significativa en otro productor nacional de tableros duros. Este otro productor nacional emprendió el acabado de determinados tipos de tableros duros exportados a la Comunidad. Por lo tanto, en el caso de estos tipos de productos, para establecer el valor normal, la evaluación de la representatividad y la evaluación del curso de operaciones comerciales normales se llevaron a cabo sobre la base de los volúmenes nacionales de ventas conjuntos y del coste conjunto de producción de ambas empresas, para cada uno de los tipos de productos fabricados por las dos empresas.

En los demás aspectos, el valor normal se estableció según la metodología general resumida en los considerandos 25 a 31.

En los casos en que era pertinente, se calculó el valor normal añadiendo al coste de fabricación de los tipos exportados de ambas empresas, unas cantidades razonables por gastos de venta, generales y administrativos y por beneficios. Dado que las ventas nacionales globales eran representativas, se utilizó la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos nacionales correspondiente al productor exportador y al productor nacional vinculado. El margen de beneficio utilizado era la media ponderada del margen de beneficio alcanzada por el productor exportador y, por el productor nacional vinculado sobre las ventas

nacionales del producto afectado realizada en las operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

ii) Precio de exportación

- (55) Una parte de las ventas por exportación del productor letón se realizó a un cliente de la Comunidad que tenía una pequeña participación accionarial en el productor letón (mucho menos del 5 %). Dado que al comparar las condiciones de estas ventas por exportación con las de otras ventas por exportación a clientes independientes se vio que las primeras se habían realizado a precio de mercado, se decidió establecer el precio de exportación para todas las transacciones de exportación por referencia a los precios realmente pagados o por pagar, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base de acuerdo con el considerando 32.

iii) Comparación

- (56) Con arreglo a la metodología general señalada en el considerando 33, siempre que ello era aplicable y estaba justificado, se concedieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, seguro, mantenimiento, descarga y costes accesorios, así como gastos de crédito.

Ajuste por el cambio de divisas

- (57) Teniendo en cuenta la apreciación del lat letón con respecto a algunas de las monedas en que se facturaron las ventas por exportación, el productor exportador letón solicitó un ajuste por el cambio de divisas. El ajuste solicitado se basó en una comparación entre la cantidad en lats que la empresa habría obtenido utilizando el tipo de cambio aplicable en el momento de la celebración del contrato y la cantidad realmente obtenida. Sin embargo, se comprobó que los contratos presentados por el productor exportador letón no reflejaban correctamente las condiciones reales de venta y que la fecha de facturación establecía estas condiciones de manera más adecuada. En especial, las condiciones de los contratos han variado durante su período de validez. Por lo tanto, se encontró que la fecha de la venta debía ser la fecha de facturación. Por otra parte, como no se cumplían las condiciones para realizar un ajuste para realizar unas variaciones continuas de los tipos de cambio, la solicitud ha sido rechazada.

iv) Margen de dumping

- (58) La comparación mostró la existencia de dumping. Los márgenes de dumping expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria no despachada de aduana son los siguientes:

AS Bolderāja:	5,8 %
Exportadores que no cooperaron:	5,8 %.

e) *Lituania*

i) Valor normal

- (59) El valor normal para el productor exportador lituano investigado se estableció según la metodología general resumida en los considerandos 25 a 31. Sobre esta base, el valor normal se estableció por referencia a los precios interiores de venta para los dos tipos de productos, mientras que para un tercer tipo, hubo de calcularse el valor normal.

ii) Precio de exportación

- (60) Todas las ventas del producto afectado realizadas por el productor exportador lituano a la Comunidad se realizaron a clientes independientes. El precio de exportación se estableció, por lo tanto, según la metodología general resumida en el considerando 32, es decir, sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar.

iii) Comparación

- (61) Con arreglo a la metodología general señalada en el considerando 33, siempre que ello era aplicable y estaba justificado, se concedieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en transporte, mantenimiento, descarga y costes accesorios, gastos de crédito, embalaje, comisiones y cambios de divisas.

Ajuste por fase comercial

- (62) El productor exportador lituano solicitó un ajuste al valor normal para diferencias de fases comerciales alegando que las ventas por exportación en la Comunidad se realizaron a distribuidores y mayoristas, que compraron grandes cantidades, mientras que las ventas en el mercado interior se efectuaron a distribuidores, minoristas, procesadores y usuarios finales. Sin embargo, la empresa no pudo, ni demostrar que existiera una diferencia en las funciones desempeñadas por ella, ni que existiera una diferencia consistente y distinta en los precios para las diferencias de fases comerciales en el mercado interior del país exportador. Por lo tanto, no pudo concederse el ajuste solicitado.

Ajuste por el cambio de divisas

- (63) Teniendo en cuenta la apreciación de la lita lituana con respecto a algunas de las monedas en que se facturaron las ventas por exportación, el productor exportador lituano solicitó un ajuste por el cambio de divisas. El ajuste solicitado se basó, en una comparación entre la cantidad en litas que la empresa habría obtenido utilizando el tipo de cambio aplicable en el momento de la celebración del contrato y, la cantidad realmente obtenida (es decir, utilizando el tipo de cambio aplicable en la fecha de pago). Sin embargo, se comprobó que los contratos presentados por el productor exportador lituano no reflejaban correctamente las condiciones reales de

venta y que la factura establecía estas condiciones de manera más adecuada.

Sin embargo, la Comisión comprobó la existencia de continuas variaciones en los tipos de cambio durante el período de investigación para varias de las monedas en que se facturaron las exportaciones y realizó un ajuste por la conversión de las divisas de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base concediendo al exportador sesenta días para reflejar dichas variaciones.

iv) Margen de dumping

- (64) La comparación mostró la existencia de dumping. Los márgenes de dumping expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria no despachada de aduana son los siguientes:

JSC Grigiskes:	11,4 %
Exportadores que no cooperaron:	11,4 %.

f) *Polonia*

i) Valor normal

- (65) El valor normal se estableció según la metodología general resumida en los considerandos 25 a 31. Para los seis productores exportadores polacos, dependiendo de los tipos de productos, se han determinado los valores normales a partir de los precios de las ventas nacionales y de los valores calculados.

Uno de los productores exportadores polacos solicitó un ajuste a su valor normal para operaciones de puesta en marcha referentes a la producción de tableros duros trabajados. El ajuste solicitado era equivalente a la reducción en el coste unitario de la producción de tableros duros trabajados que se habría obtenido con una utilización de la capacidad del 70 %. Sin embargo, sobre la base de la información presentada por la empresa, se comprobó que cualquier prolongación razonable de la fase de puesta en marcha expiraba antes del período de investigación. Además, no se produjo ningún aumento posterior de la utilización de la capacidad que, durante el período de investigación, permaneció al nivel del 20 %. En estas circunstancias no pudo concederse ningún ajuste del coste de puesta en marcha.

ii) Precio de exportación

- (66) Todas las ventas del producto afectado realizadas por los seis productores exportadores polacos al mercado comunitario se realizaron a clientes independientes. Los precios de exportación para las seis empresas se establecieron, por lo tanto, según la metodología general resumida en el considerando 32, es decir, sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar.

iii) Comparación

- (67) Con arreglo a la metodología general señalada en el considerando 33, siempre que ello era aplicable y estaba justificado, se concedieron ajustes para tener en cuenta las diferencias en las características físicas, gastos de importación, transporte, mantenimiento, descarga y costes accesorios, descuentos, gastos de crédito, embalaje, comisiones y cambios de divisas.

iv) Margen de dumping

- (68) La comparación mostró la existencia de dumping. Los márgenes de dumping expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria no despachada de aduana son los siguientes:

Alpex-Karolino SA:	22,4 %
Zakłady Płyt Pilsniowych w Czarnej Wodzie:	37,8 %
Ekoplyta SA:	18,6 %
Zakłady Płyt Pilsniowych SA, w Przemyslu:	9,1 %
Konieczpolskie Zakłady Płyt Pilsniowych SA:	11,4 %
Zakłady Płyt Pilsniowych SA, w Krosnie Odrzańskim:	11,8 %
Exportadores que no cooperaron:	37,8 %.

g) *Rusia*

i) País análogo

- (69) Dado que a Rusia le es aplicable el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, era necesario establecer el valor normal por referencia a un país tercero con economía de mercado, es decir, un país análogo. Los denunciantes propusieron a Estados Unidos de América, Chile y Argentina como posibles países análogos. Sin embargo, no pudo obtenerse ninguna cooperación de productores de tableros duros establecidos en ninguno de estos países. En estas circunstancias se decidió recurrir a un país sujeto a la investigación.

A este respecto, las autoridades rusas propusieron a un país de Europa central y oriental (PECO), en especial a Bulgaria, como opción más apropiada.

Se pidió a las autoridades rusas que explicaran las razones por las que se propuso a Bulgaria y que presentaran información específica sobre la conveniencia de utilizar a este país. Sin embargo, hasta ahora, no se ha recibido ninguna contestación.

De los PECO sujetos a la investigación, se consideró a Polonia el país análogo más adecuado. En primer lugar, el mercado nacional polaco es el más grande de tamaño y se caracteriza por poseer un número significativo de productores competentes locales. El volumen de las ventas nacionales polacas

es más del triple de la de otros PECO sujetos a la investigación y es representativo con respecto a las importaciones procedentes de Rusia en la Comunidad. En segundo lugar, el mercado polaco también está abierto a las importaciones de tableros duros de otros países. A este respecto, hay que señalar que los derechos arancelarios acordados a importación aplicables a los tableros duros de Polonia son del 9 %. Las importaciones de tableros duros de la Comunidad y de los países AELC están sujetas a un derecho del 1,8 % y las importaciones de tableros duros originarios de países en vías de desarrollo y de algunos PECO (como la República Checa, Hungría, Eslovaquia, Letonia, etc.) están libres de impuestos. En estas circunstancias, se consideró a Polonia como país tercero con economía de mercado apropiado para establecer el valor normal para Rusia, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

ii) Nivel de cooperación

- (70) Sólo un productor ruso que exportó a la Comunidad durante el período de investigación respondió al cuestionario. Sobre la base de los volúmenes de importación facilitados por Eurostat, esta empresa representaba mucho menos del 10 % de las importaciones totales de tableros duros rusos en la Comunidad durante el período de investigación. Además, la empresa rusa exportó sólo una categoría de tableros duros, es decir, los tableros duros no trabajados, mientras que Eurostat señala la existencia de importaciones de las dos categorías del producto afectado, tanto trabajado como no trabajado.

Habida cuenta de esta falta de cooperación y de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, las conclusiones por lo que respecta a las restantes importaciones originarias de Rusia se realizaron sobre la base de los datos disponibles.

iii) Valor normal

- (71) El valor normal para Rusia se calculó sobre la base de la media ponderada de los valores normales establecidos para las empresas polacas que cooperaron, según lo descrito en el considerando 65. El valor normal para el tipo de producto exportado por la empresa rusa que cooperó se calculó sobre la base del valor normal ponderado del tipo idéntico de producto de los productores exportadores polacos que cooperaron. El valor normal para los demás tableros duros no trabajados originarios de Rusia se calculó sobre la base del valor normal ponderado de todos los tipos de producto no trabajados de las empresas polacas que cooperaron exportados a la Comunidad. El valor normal para los tableros duros trabajados originarios de Rusia se calculó sobre la base del valor normal ponderado de todos los tipos de producto trabajados de las empresas polacas que cooperaron exportados a la Comunidad.

iv) Precio de exportación

- (72) Las exportaciones rusas a la Comunidad, para las que se presentó información detallada razonable a lo largo de la investigación, se realizaron directamente a importadores independientes de la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación de las transacciones fue establecido por referencia a los precios realmente pagados o pagaderos por los importadores independientes al único exportador ruso conocido de los tableros duros vendidos.

Para las demás importaciones procedentes de Rusia, que representan más del 90 % del volumen total de las importaciones procedentes de Rusia, se concluyó provisionalmente que los precios de exportación deberían basarse en Eurostat. A este respecto, sin embargo, hay que señalar que existen dudas sobre la conveniencia de los datos de Eurostat (entre otras cosas porque Eurostat no distingue entre los diversos tipos de productos de tableros duros y el producto afectado no abarca un código NC completo). Esta es la razón por la que el asunto se examinará más profundamente en el curso de la investigación.

v) Comparación

- (73) La comparación del valor normal con el precio de exportación se realizó sobre la base libre a bordo en la frontera polaca y libre a bordo en la frontera rusa respectivamente. Por lo que se refiere al valor normal, todos los ajustes concedidos a los productores exportadores polacos también se utilizaron para calcular el valor normal para Rusia. Posteriormente, se han realizado los ajustes necesarios para determinar los valores normales a un nivel libre a bordo en la frontera polaca.

Por lo que se refiere al precio de exportación, se han realizado ajustes para tener en cuenta los gastos de transporte y de seguro. Estos costes se han calculado sobre la base de la información presentada por un importador independiente que cooperó.

vi) Margen de dumping para Rusia

- (74) La comparación, según lo descrito anteriormente, mostró la existencia de dumping por lo que se refiere a las importaciones de tableros duros originarios de Rusia. Para Rusia se ha calculado un único margen de dumping: 31,1 %.

D. PERJUICIO

1. Observación preliminar

- (75) Los indicadores de perjuicio relacionados con la importación referentes a todo el período examinado se han dado sobre todo por tonelada porque la información de los años anteriores al período de investigación se ha tomado principalmente de Eurostat que proporciona estos datos sólo en tone-

ladas. Para ser exactos, los indicadores de perjuicio relativos a la evolución de los volúmenes y precios de venta de la industria de la Comunidad, así como los precios de los productores comunitarios no denunciados se han dado en metros cuadrados ya que ésta es la medida utilizada por toda la industria (incluidos los productores exportadores). En cualquier caso, si las cifras indicadas más adelante en metros cuadrados se hubieran convertido en toneladas, la evaluación y las conclusiones sobre el perjuicio no habrían sido diferentes. Por último, hay que señalar que las cifras referentes a los márgenes de subcotización y de perjuicio están basados en los datos que se obtuvieron en metros cuadrados.

2. Definición de industria de la Comunidad

- (76) Cinco de los ocho productores comunitarios denunciados respondieron al cuestionario de la Comisión en el plazo establecido. Los productores restantes no cooperaron en la investigación. Los cinco productores que cooperaron representaban el 43 % de la producción comunitaria total del producto afectado en el período de investigación; de los productores no denunciados solamente uno, que representa alrededor del 5 % de la producción comunitaria, se opuso a la denuncia por lo que se refiere a las importaciones procedentes de Brasil. Los productores comunitarios que cooperaron representan, por lo tanto, una proporción importante de la producción comunitaria y consecuentemente de la industria de la Comunidad de conformidad con el apartado 1 del artículo 4 y el apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base. En lo sucesivo, la expresión «industria de la Comunidad» hará referencia solamente a los cinco productores que cooperaron.

3. Consumo

- (77) La producción comunitaria total del producto afectado, incluidos los productores que cooperaron y los que no lo hicieron, pasó de 668 900 toneladas en 1993 a 777 000 toneladas en el período de investigación.
- (78) Sobre la base de la producción comunitaria según lo determinado anteriormente más el total de las importaciones comunitarias menos el total de las exportaciones comunitarias se determinó el consumo aparente comunitario. Aumentó un 20 % de 989 497 toneladas en 1993 a 1 188 557 toneladas al final del período de investigación.

4. Importaciones originarias de los países afectados

a) Acumulación

- (79) Se examinó si el efecto de las importaciones de tableros duros originarios de los países afectados debe evaluarse acumulativamente, con arreglo al apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

Los exportadores brasileños que cooperaron alegaron que las importaciones en la Comunidad originarias de Brasil no deberían acumularse con las importaciones procedentes de los otros países afectados en el procedimiento, ya que las condiciones de competencia entre los tableros duros brasileños y las de los otros países y los tableros duros fabricados en la Comunidad eran diferentes. Alegaron que los tableros duros producidos en Brasil y exportados a la Comunidad tienen unas características físicas diferentes y la calidad de los tableros duros producidos en los otros países sujetos a la actual investigación, y se venden por lo tanto en mercados distintos a precios distintos y a través de canales de ventas diferentes. Por otra parte, alegaron que el volumen y la cuota de mercado de estas importaciones muestran, durante el período examinado, una tendencia divergente de la de los otros países afectados.

A este respecto, hay que señalar que los márgenes de dumping establecidos para los exportadores brasileños afectados están muy por encima del nivel insignificante establecido en el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de base; asimismo, la cuota del mercado comunitario que representan estas importaciones, no es insignificante en el sentido del apartado 7 del artículo 5 del Reglamento de base. Lo mismo sucede con las importaciones procedentes de otros países afectados. Por último, por lo que se refiere a las condiciones de competencia entre los tableros duros brasileños y los de los otros países y los tableros duros fabricados en la Comunidad, se ha establecido en la discusión anterior sobre el producto similar que los tableros duros de origen brasileño compiten con los tableros duros importados en la Comunidad de los otros países sujetos a la investigación y con la producción comunitaria. También se ha establecido que las importaciones procedentes de todos los países afectados, incluido Brasil, subcotizan los precios de la industria comunitaria (véase el considerando 82: la subcotización de precios se estableció sobre la base de una comparación de los precios de los productores comunitarios con los precios de exportación CIF, despachados de aduana en la frontera comunitaria, en la misma fase comercial, para las importaciones de los países afectados.) Se cumplen las condiciones del apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base para la evaluación acumulativa del efecto de las importaciones del producto afectado originario de Brasil con los de los otros países afectados.

b) *Evolución de volúmenes, valores y cuotas de mercado*

- (80) El volumen de las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron un 18 % durante el período examinado, de 234 083 toneladas en 1993 a 276 992 toneladas en el período de investigación. El valor correspondiente pasó de 46 824 000 a 64 828 000 ecus, con un aumento del 38 % en cuanto a porcentaje.

La cuota de mercado de esas importaciones aumentó del 23,7 % en 1993 hasta un 27,7 % en 1995, para volver a situarse en torno a su nivel anterior en el período de investigación, en el que fue del 23,3 %.

c) *Evolución de los precios*

- (81) No se dispone de los datos de la empresa sobre los precios de las ventas por exportación de los tipos de productos individuales durante los períodos anteriores al período de investigación. Para identificar la tendencia de la evolución de precios durante el período desde 1993, se recurrió a la información de Eurostat sobre valores unitarios.

La información disponible mostró que los valores unitarios medios de las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron de manera constante a lo largo del período, de 200 a 234 ecus por tonelada. En forma de índice, aumentaron de 100 en 1993 a 117 al final del período de investigación. Sin embargo, en el período de investigación las importaciones procedentes de todos los países afectados aún subcotizaban los precios de la industria de la Comunidad, según se explica más adelante.

d) *Comparación de precios, subcotización de precios*

- (82) La subcotización de precios se estableció sobre la base de una comparación de los precios de los productores comunitarios con los precios de exportación CIF, despachados de aduana en la frontera comunitaria, en la misma fase comercial, para las importaciones de los países afectados.

Para la comparación, en la mayor medida posible, se compararon los precios de tipos similares de productos. Las transacciones de exportación utilizadas para la comparación representan una cuota de al menos el 21 % de las exportaciones totales de cada productor exportador afectado y al menos el 78 % de las exportaciones totales para cada país afectado.

Se comprobó que los niveles de subcotización de los precios fueron los siguientes:

Resumen de los márgenes de subcotización de precios

País	Subcotización media ponderada sobre una comparación directa del producto tipo por tipo (%)
Brasil	5,24
Bulgaria	39,57
Estonia	64,90
Letonia	8,64

País	Subcotización media ponderada sobre una comparación directa del producto tipo por tipo (%)
Lituania	5,72
Polonia	15,09
Rusia	27,04

5. Situación de la industria de la Comunidad

a) General

- (83) La información que figura a continuación no incluye a uno de los productores comunitarios denunciados que cooperaron: el productor británico Techboard Ltd. Esta empresa inició la producción de tableros duros en diciembre de 1995. Durante el período de investigación, la empresa no sólo estaba lejos de la utilización de toda su capacidad, sino que además no podía adaptar siquiera los costes variables a sus precios de venta. El rendimiento de Techboard, por lo tanto, no se consideró suficientemente representativo para agregarlo con el de los otros productores comunitarios, y sus cifras, particularmente sus importantes pérdidas financieras, distorsionarían el cuadro de la situación de la industria de la Comunidad. Los datos relativos a esta empresa, por lo tanto, no se han tomado en consideración para evaluar el perjuicio.

b) Producción y utilización de la capacidad

- (84) La producción mostró una disminución del 2 %, de 308 259 toneladas en 1993 a 302 653 en el período de investigación. La capacidad de producción permaneció estable en 412 083 toneladas, mientras que el nivel de utilización disminuyó ligeramente del 75 % al 73 %.

c) Ventas en la Comunidad: volumen y cuota de mercado

- (85) Los volúmenes de ventas en la UE en millones aumentaron un 13 % durante el período examinado, de unos 91,6 millones en 1993 a 103,6 millones en el período de investigación. La cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó del 28% en 1993, hasta un 25,3 % en 1995, subiendo después a un 26,9 % en 1996, disminuyendo de nuevo a un 26,4 % en el período de investigación.

d) Ventas en la Comunidad: volumen de negocios y precios

- (86) El volumen de negocios de las ventas disminuyó un 5 %, de 101,7 millones de ecus en 1993 a 96,3 millones de ecus en el período de investigación.

Los precios unitarios medios bajaron un 16 % de 1,11 ecus por m² a 0,93 ecus por m² durante el mismo período.

e) Coste de producción

- (87) El coste medio de producción aumentó de 379 ecus por tonelada en 1993 a 400 ecus por tonelada en 1995, bajando de nuevo a 380 ecus por tonelada en el período de investigación. Esta evolución de los costes unitarios no dependía de las variaciones de los precios de las materias primas, sino que reflejaba la productividad de la industria, que disminuyó entre 1993 y 1995, recuperándose después gracias a un esfuerzo de la industria para mejorar su eficacia.

f) Rentabilidad

- (88) La industria de la Comunidad no fue rentable en ningún momento a lo largo del período examinado, habiendo tenido unas pérdidas de entre el 8,1% del volumen de negocios en 1993 y el 12,7 % en 1994. Después de mejorar ligeramente en 1995, cuando tuvo unas pérdidas del 10,9 %, las pérdidas de la industria de la Comunidad descendieron hasta un 12,6 % en 1996, alcanzando finalmente el 13 % en el período de investigación. Esta evolución negativa fue el resultado de una disminución de los precios superior a la bajada de los costes de producción unitarios que la industria de la Comunidad obtuvo de 1995 en adelante.

g) Empleo

- (89) El empleo relativo al producto afectado disminuyó de manera regular un 13 % durante el período examinado, de 1 054 empleados en 1993 a 912 en el período de investigación.

h) Inversiones

- (90) La inversión se redujo de manera importante de 4,3 millones de ecus en 1993 a 2,9 millones de ecus en el período de investigación, un 33 % a lo largo del período.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (91) Habida cuenta de lo dicho previamente, se concluye que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante. Aunque las cuotas de producción y de mercado disminuyeron ligeramente y los volúmenes de venta aumentaron durante el período analizado, esto se logró a costa de un deterioro importante de los precios de venta, lo cual originó unas pérdidas cada vez mayores y unos flujos de caja financieros insuficientes para invertir en la renovación y mantenimiento de las instalaciones. La industria de la Comunidad realizó un esfuerzo, entre 1995 y el período de investigación, para mejorar su eficacia, manteniendo los mismos niveles de producción con unas reducciones significativas de los costes de producción y

el empleo, consiguiendo que los costes unitarios volvieran a su nivel de 1993. Sin embargo, este esfuerzo tuvo poco efecto sobre una situación financiera que empeoraba.

E. CAUSALIDAD

1. Efecto de las importaciones procedentes de los países afectados

- (92) El volumen de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó un 18 % entre 1993 y el período de investigación. Aunque sus precios aumentaron, por término medio, un 17 % a lo largo del mismo período, aún subcotizaban de manera importante los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación. Los últimos precios disminuyeron en forma de índice de 100 a 84 durante el período examinado. Esto indicaba claramente la presencia de una fuerte presión a la baja sobre los precios cobrados por la industria de la Comunidad. La presión a la baja sobre los precios de venta en la Comunidad se confirma considerando el desarrollo de los precios medios a que la industria de la Comunidad vendía a terceros países. Estos precios eran, en el período de investigación, mucho más elevados que los precios en la Comunidad, habiendo aumentado un 17 % durante el período examinado.

La industria de la Comunidad consiguió mantener ampliamente su nivel de producción y de utilización de la capacidad, e incluso aumentó sus volúmenes de ventas. Hay que señalar que, dados los altos costes fijos de esta industria, la utilización de la capacidad de forma total y constante es crucial para mantener los costes de producción controlados a un nivel razonable. La disminución de sus precios de venta, sin embargo, supuso una disminución del

volumen de negocios de las ventas de los productores comunitarios de un 5 % durante el período considerado.

La cuota de mercado de la industria de la Comunidad se recuperó en parte en el período de investigación (el 26,4 %) después de disminuir al 25 % en 1995, pero no recuperó su nivel de 1994 (el 28 %). Mientras que esto sucedía, aumentaban sus pérdidas. En el período de investigación, éstas suponían el 13 % del volumen de negocios.

Todos estos factores indican que se forzó a la industria de la Comunidad a adoptar una estrategia de adaptación al precio de las importaciones objeto de dumping para poder mantener sus volúmenes de ventas. El resultado fue el deterioro de su situación ya deficitaria.

2. Otros factores

a) Importaciones procedentes de otros terceros países

- (93) Varios productores exportadores afirmaron que el perjuicio a la industria de la Comunidad fue causado por las importaciones procedentes de otros países no sujetos a esta investigación. Señalan que la cuota de mercado de los países sujetos a la investigación disminuyó desde 1995 del 28 % al 23 %, mientras que las cuotas de mercado de otros terceros países y de la industria de la Comunidad aumentaron durante el mismo período.

La siguiente tabla, basada en datos de Eurostat, muestra que se produjo efectivamente un aumento significativo de los volúmenes de las importaciones procedentes de terceros países lo cual se unió a una subida de su cuota de mercado del 3,6 % de 1993 al período de investigación, alcanzando el 15,5 % para finales del período de investigación.

Otros terceros países

Descripción	1993	1994	1995	1996	Periodo de investigación
Cantidad [Raw and worked (R + W)]	117 586,60	177 255,90	161 488,40	158 794,90	183 742,60
Indizado	100	151	137	135	156
Valor [Raw and worked (R + W)]	51 101,68	69 714,28	72 935,01	78 851,63	98 398,38
Indizado	100	136	143	154	193
% Cuota de mercado	11,9	15,6	13,9	14,0	15,5
Indizado	100	131	117	118	130
Precio por tonelada (ecus)	435	393	452	497	536
Indizado	100	90	104	114	123

Las estadísticas de Eurostat sobre valores unitarios muestran dos cosas. Primero, el precio por tonelada de otras exportaciones de terceros países a la Comunidad aumentó un 23 %, a lo largo del período de 1993 al período de investigación. En segundo lugar, durante este período, el precio por tonelada de las exportaciones de terceros países fue siempre mucho más alto que los valores unitarios para los países afectados, y era más del doble del de los países afectados al final del período de investigación. Este valor era también superior al de la industria de la Comunidad durante el período.

Como, por lo tanto, la información disponible indica que los precios de las exportaciones de terceros países no subcotizaban ni depreciaban los de la industria de la Comunidad, es improbable que se produjera un efecto perjudicial de importancia sobre los precios y la rentabilidad en la industria de la Comunidad de estas exportaciones.

Precios por unidad de los productores comunitarios no denunciante	1993	1994	1995	1996	Período de investigación
Media ponderada de los precios en ecus por m ²	1,02	1,00	0,98	0,99	0,98
Indizado	100	98	95	97	96
<i>Pro memo:</i> Precio unitario de la industria de la Comunidad por m ²	1,11	1,08	1,05	0,96	0,93

Como puede verse en el cuadro anterior, los precios unitarios de los no denunciante eran inferiores a los de la industria de la Comunidad sólo hasta 1995. Desde entonces, los precios unitarios de la industria de la Comunidad han sido más bajos que los de los productores comunitarios no denunciante. Es poco probable, por lo tanto, que los productores comunitarios no denunciante fueran una fuente de perjuicio para la industria de la Comunidad, en especial por el hecho de que los precios unitarios tanto de los denunciante como de los no denunciante fueron subcotizados por los precios de las importaciones procedentes de los países afectados.

c) *Competencia de los tableros de fibras de madera de densidad media y alta*

- (95) Diversos productores exportadores afirmaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no fue causado por las importaciones objeto de dumping, sino por la competencia de MDF/HDF. Se alega que los MDF/HDF son un producto de alta calidad y de precios competitivos que ha estado experimentando en estos últimos años unos

b) *Competencia de productores de la Comunidad que no cooperaron*

- (94) La Comisión investigó si la industria de la Comunidad sufrió perjuicio a consecuencia de la competencia de otros productores de la Comunidad que no son parte en la actual denuncia. Como se ha visto con anterioridad, la producción comunitaria total del producto similar aumentó un 16 % entre 1993 y el período de investigación, mientras que la producción de la industria de la Comunidad disminuyó ligeramente un 2 % a lo largo del mismo período. La diferencia fue compensada por un aumento de la producción entre los productores comunitarios que no forman parte de la denuncia.

Para analizar la situación, la Comisión hizo uso del volumen de producción y de ventas y datos de valor presentados por algunos de los productores comunitarios que no cooperaron. Los datos disponibles muestran que, sobre la base de la media ponderada, los precios unitarios por metro cuadrado de los productores comunitarios no denunciante fueron los siguientes:

elevados índices de crecimiento en el consumo. Según los productores exportadores afectados, están sustituyendo progresivamente a los tableros duros en la mayor parte de las aplicaciones.

La Comisión ha considerado el papel de MDF/HDF en la evolución del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

El análisis muestra que, según se señala en la sección «producto considerado», a pesar del fuerte crecimiento en el mercado de MDF/HDF estos últimos años, esto no ha ocurrido a expensas del mercado de tableros duros. El consumo de tableros duros ha aumentado desde 1993. La investigación también ha demostrado que solamente el MDF fino, que representó en 1997 alrededor del 14 % de la producción comunitaria de MDF, compite con los tableros duros y tan sólo en algunos segmentos del mercado; la capacidad de intercambio, por lo tanto, sólo sería posible de forma limitada.

En este contexto, hay que señalar que los datos no indican que se produjera un intercambio, ya que se mantuvieron los volúmenes de ventas de la industria de la Comunidad, aunque a precios bajos,

debido a la fuerte presión a la baja sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping. Dado que no se encontró ninguna prueba de que el MDF/HDF esté subcotizando los precios de los tableros duros de la industria de la Comunidad, no se ha establecido ningún vínculo entre el perjuicio en cuanto a la bajada de los precios y el crecimiento de los MDF/HDF.

d) *Los tableros duros como producto en declive*

- (96) Diversas partes interesadas afirmaron que la industria de los tableros duros es una industria en declive, que fabrica un producto que está al final de su ciclo vital. Esto implicaba que esta supuesta madurez es la razón principal de las dificultades de la industria de la Comunidad.

La Comisión no comparte esta opinión. Como se ha mostrado anteriormente, el consumo aparente del producto afectado aumentó un 20 % durante el período desde 1993 hasta el final del período de investigación. Una demanda en aumento no es una característica de un mercado en declive. Esto es aún más válido desde el momento en que este crecimiento del consumo de tableros duros tuvo lugar al mismo tiempo que el mercado de MDF finos aumentaba de manera perceptible.

3. Conclusión sobre la causalidad

- (97) El examen anterior muestra que la industria de la Comunidad tuvo que adaptarse a los precios de las importaciones objeto de dumping para mantener los volúmenes de producción, las ventas y la utilización de la capacidad en un intento por mantener los costes de producción unitarios a un nivel bajo. De este modo, las pérdidas de la industria de la Comunidad aumentaron considerablemente. Aunque la competencia de las importaciones de otros terceros países y productores comunitarios no denunciadas, así como el aumento de los productos substitutivos como los MDF finos pueden haber contribuido también al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, estos efectos no podían romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Consideraciones generales

- (98) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó, sobre la base de las pruebas presentadas:
- en primer lugar, los posibles efectos positivos y negativos de la adopción y no adopción de medidas, y

- en segundo lugar, si se podía concluir claramente que no es del interés general de la Comunidad la aplicación de medidas en este caso concreto.

- (99) Al realizar la apertura, la Comisión informó a las asociaciones industriales pertinentes que representaban a las industrias usuarias y a los proveedores a la industria de la Comunidad; se contactó con 35 asociaciones. Posteriormente, la Comisión aconsejó a todas las partes interesadas que se habían dado a conocer dentro del plazo requerido que presentaran información documentada sobre los problemas relativos al interés comunitario. Para simplificar este proceso, la Comisión invitó a las partes interesadas a completar los cuestionarios que se habían elaborado especialmente para cada tipo de operador económico potencialmente afectado. Así pues, se enviaron cuestionarios a las empresas proveedoras que operaban en una fase anterior de la cadena de producción de la industria de la Comunidad así como a las industrias usuarias de tableros duros. El cuestionario enviado a importadores independientes de la Comunidad también contenía una sección relativa al interés comunitario.

2. Efecto en la industria de la Comunidad

a) *Naturaleza de la industria*

- (100) La industria de la Comunidad es una industria bien establecida que produce tableros duros desde hace más de cuatro décadas. Las empresas afectadas son típicamente de tamaño medio y participan generalmente en la producción de una gama de productos a base de paneles de madera de forma que su producción de tableros duros constituye sólo una parte de su gama de productos.

Año tras año la industria de la Comunidad ha tenido que invertir grandes sumas para cumplir criterios comunitarios sobre la protección del medio ambiente. En general, esto ha implicado la instalación de plantas de filtración y purificación de las aguas para el proceso de producción en mojado sin el cual la producción continua no estaría permitida por la ley.

La industria de la Comunidad se ha convertido en un sector industrial que mantiene una demanda constante de un producto que continúa encontrando aplicaciones en campos múltiples y variados, desde la industria del automóvil a la decoración interior, el bricolaje y los envases de frutas. A lo largo de su historia, la industria de la Comunidad ha invertido en nuevas tecnologías y en técnicas de fabricación que han aumentado su eficacia productiva. La alta calidad de su producción, fabricada de manera eficiente, incluso conforme a una legislación ambiental comunitaria estricta, garantiza su viabilidad y competitividad en el futuro.

- (101) El principal problema al que se enfrenta la industria de la Comunidad, como se discute en la sección de perjuicio, es el hecho de que tuvo que dejar caer los precios para adaptarse a los de las importaciones objeto de dumping para intentar mantener la cuota de mercado y el volumen de producción. Como consecuencia de esta estrategia disminuyó la rentabilidad, de forma que la media ponderada de las pérdidas sobre el volumen de negocios bajó a un 13 % para finales del período de investigación, a pesar de los esfuerzos realizados para mejorar el nivel de eficacia. En estas circunstancias, se considera que si los precios aumentaran de nuevo tras la supresión de los efectos distorsionadores del comercio de las importaciones objeto de dumping, la industria de la Comunidad podría reducir sus pérdidas y estar equipado para abordar los otros desafíos a los que se enfrenta en el mercado de paneles a base de madera.

b) *Competencia de productos rivales*

- (102) Uno de los importadores sostuvo que la imposición de medidas antidumping no ayudaría a la industria de la Comunidad dado que el nivel de pago corriente de los MDF finos según se alega actúa como límite máximo para el desarrollo de los precios de los tableros duros. Se afirmó que los dos productos tienen unos niveles de precios bastante equivalentes. Por lo tanto, si se puede aumentar el precio de los tableros duros comunitarios, esto traerá consigo simplemente un aumento de la cantidad exigida de MDF finos, a expensas de la demanda de tableros duros fabricados por los productores comunitarios.

Este argumento se basa en el supuesto de que los MDF finos son totalmente permutables con los tableros duros. Como se discutió en la sección sobre el «producto similar», sin embargo, no es el caso, ya que cuando no existe capacidad de intercambio entre los dos productos las aplicaciones finales son las mismas. Los datos disponibles sobre los precios de MDF/HDF indican que hace muy poco tiempo que los precios de los paneles MDF finos han empezado a bajar alcanzando los niveles de los tableros duros fabricados en la Comunidad de un grosor equivalente. Sin embargo, aunque esta tendencia debería continuar en un futuro próximo, no está claro, dado que los dos productos no son completamente permutables, que una tentativa de subir el precio de los tableros duros traería consigo simplemente una subida de la demanda de MDF finos.

3. Efecto sobre las industrias suministradoras

- (103) Los contactos con asociaciones nacionales de industrias proveedoras revelaron cierta falta de interés por este procedimiento.

La Organización europea de serrerías (European Sawmills Organisation), que se presentó como parte interesada dentro del plazo límite, no presentó ningún otro argumento.

La Comisión envió también cuestionarios a cinco empresas que, según se alegó, estaban interesadas en cooperar en su investigación. Sin embargo, no se devolvió ninguna respuesta a los cuestionarios dentro del plazo establecido. A falta de información procedente de los proveedores a los fabricantes de tableros duros, la Comisión no ha podido tomarlos en consideración para sus conclusiones provisionales.

- (104) También se dieron a conocer tres fabricantes de la maquinaria utilizada por la industria de los tableros duros. Sin embargo, en esta fase, la información disponible no permite a la Comisión extraer conclusiones firmes sobre el efecto de las medidas en este sector.

4. Efecto sobre los comerciantes importadores

- (105) La Comisión envió cuestionarios a 38 importadores de la Comunidad. Dentro del plazo establecido se devolvieron seis respuestas útiles al cuestionario.

En general, la opinión dada en las respuestas recibidas era que la competencia entre los productos rivales, tableros duros y MDF finos, sería el determinante principal del efecto de cualquier medida antidumping sobre los importadores, como se explica en el considerando 102. La pretendida sustitución de tableros duros por MDF finos dañaría a los importadores comerciantes, forzándolos incluso a cerrar.

Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, los datos disponibles en esta fase confirman que el precio de MDF finos ha disminuido estos últimos años de manera constante y se está acercando a los niveles de los tableros duros de grosor equivalente fabricados por la industria de la Comunidad. Está sin embargo, muy por encima del precio medio de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Es, por lo tanto, improbable que la imposición de medidas antidumping produzca cualquier efecto de sustitución entre los tableros duros importados y los MDF finos.

Por otra parte, aunque se produjera una sustitución parcial de los tableros duros por MDF/HDF u otros productos, su efecto potencial sobre los importadores es confuso. Dado que los tableros duros no representan una proporción importante del volumen de negocios de los importadores que facilitaron información, es probable que, en caso de que aumentara la demanda de productos alternativos, estos importadores podrían cambiar fácilmente el comercio hacia estos otros productos.

5. Repercusiones para los usuarios

- (106) De los 43 cuestionarios enviados a las empresas usuarias, la Comisión recibió 10 respuestas útiles. Éstas procedían exclusivamente de fabricantes de puertas que utilizan tableros duros como capas exteriores de puertas en su producción de estas últimas. Las compras de tableros duros de los que respondieron supusieron el 3 % del consumo comunitario de tableros duros durante el período de investigación.

Estas 10 empresas utilizaron a 1 389 empleados en 1997, representaron un volumen de negocios conjunto de 100 millones de ecus y produjeron más de 4,2 millones de puertas en ese año.

- (107) Las observaciones de los fabricantes de puertas se refieren exclusivamente a las exportaciones de Brasil. Los 10 que respondieron compraron en 1997 alrededor del 34 % del volumen de exportación de Brasil (41 % en valor). Todas las exportaciones de tableros duros de Brasil a la Comunidad son tableros duros de eucalipto. Los productores comunitarios de puertas señalan que no hay fabricantes de tableros duros de eucalipto entre los productores comunitarios denunciados. Por lo tanto alegan que no puede redundar en interés de la Comunidad imponer medidas antidumping sobre las importaciones de un producto que ni siquiera es producido por la industria de la Comunidad.

Los fabricantes de puertas también confirmaron la demanda anteriormente mencionada en la sección del «producto similar», de que los tableros duros de eucalipto tienen ciertas ventajas naturales que hacen que esos tableros sean particularmente aptos para la producción de puertas laqueadas de alta calidad. Aunque existe producción de tableros duros de eucalipto entre los fabricantes de tableros duros que no forman parte de la denuncia que ha conducido a la apertura del actual procedimiento, su volumen de producción no es suficiente para satisfacer la demanda comunitaria de tableros duros de eucalipto.

Los fabricantes de puertas laqueadas alegaron además que la industria de la Comunidad no produce tableros duros de la calidad necesaria para sus requisitos de fabricación de puertas laqueadas. Sus rigurosos controles de calidad implican un cierto índice de rechazo de su producción de capas exteriores de puertas. Este índice de rechazo alcanza el 20 % si se utilizan tableros duros fabricados en la Comunidad realizados con especies alternativas de madera dura para su producción de capas exteriores de puertas laqueadas. Si utilizan tableros duros de eucalipto para su producción de capas exteriores de puertas, este índice de rechazo desciende hasta el 2 %. Al 20 %, el índice de

rechazo para la producción de capas exteriores de puertas realizadas con tableros duros de maderas diferentes al eucalipto añade lo que se alega que son costes inaceptables para el proceso de producción de puertas.

La Comisión ha examinado estos argumentos.

- (108) Como se ha señalado anteriormente en la sección «producto similar»; la Comisión ha concluido que los tableros duros brasileños son un producto similar a los tableros duros fabricados en la Comunidad. Además, la investigación sobre el interés comunitario reveló que la proporción de los tableros duros sobre los costes de producción de los fabricantes de puertas fue del 9 % con respecto a la media ponderada. La materia prima de los tableros duros, por lo tanto, no supone una proporción importante de los costes de los fabricantes de puertas. Estas proporciones indican que, en lo que respecta a Brasil, un tipo de derecho medio de aproximadamente el 30 % puede tener como efecto máximo un aumento del 3 % en el coste de producción de los productores comunitarios de puertas. También hay que tener en cuenta que la investigación mostró que el 54 % en valor de las compras de tableros duros de estos usuarios procedían de Brasil. Se espera, por lo tanto, que el efecto final sobre los precios de venta de las puertas laqueadas sea inferior al 3 %, incluso si se asume el efecto de cualquier aumento en el coste causado por el derecho, lo cual es posible dada la información sobre la rentabilidad de los fabricantes de puertas laqueadas de la Comunidad de que dispone la Comisión en esta fase.

No se espera que ningún incremento de los precios y costes, sin embargo, sea desproporcionado a los beneficios que se espera que aumenten para la industria de la Comunidad tras la supresión del perjuicio causado por el dumping. También hay que añadir que, mientras que los fabricantes de puertas alegan que el uso de los tableros duros fabricados en la Comunidad es demasiado costoso para constituir una alternativa económica, la industria de la Comunidad afirma que, aunque no produce tableros duros de eucalipto, sí produce otros tipos de tableros duros que podrían competir en la fabricación de puertas laqueadas a precios no modificados por el dumping.

6. Efecto de la no imposición de medidas contra las importaciones procedentes de Brasil

- (109) Como se indica en el considerando 107, solamente alrededor del 34 % del volumen de exportación de Brasil (el 41 % en valor) fue comprado por los 10 productores de puertas laqueadas que respondieron al cuestionario de los usuarios. Dado que estos productores alegan representar alrededor del 90 %

del mercado de puertas laqueadas, hay que concluir que unos dos tercios de las exportaciones brasileñas están destinadas a otros sectores distintos del mercado de puertas laqueadas. En estos sectores, los tableros duros de eucalipto objeto de dumping compiten aún más enérgicamente con los tableros duros fabricados por la industria de la Comunidad.

Las exportaciones brasileñas a estos sectores incluyen los restos que se venden a veces a precios muy bajos, subcotizando de manera importante la producción comunitaria del mismo tipo, con un fuerte efecto desestabilizador en la gama baja del mercado. Al mismo tiempo, con el dumping de los productos de alta calidad, están ejerciendo una presión a la baja sobre los precios en la gama alta del mercado.

Así pues, si no se impone ninguna medida a Brasil, la mayoría de sus exportaciones continuará socavando los precios de la industria de la Comunidad, que no podrán beneficiarse completamente del incremento de los precios inducido por las medidas impuestas sobre los otros países afectados.

Al mismo tiempo, los productores exportadores brasileños se beneficiarían sin embargo del incremento de los precios de las importaciones sujetas a las medidas, puesto que los usuarios podrían comprar tableros de mejor calidad de Brasil al mismo precio que los tableros duros de uno de los otros países exportadores de calidad media sujetos a las medidas antidumping, y desviar por lo tanto en parte la demanda hacia Brasil. De esta manera se debilitaría seriamente la eficacia global de las medidas.

La no imposición de medidas podría llevar de esta manera a una solicitud por parte de los otros países exportadores de tratamiento discriminatorio a favor de Brasil. Se ha encontrado que las importaciones procedentes de Brasil son objeto de dumping y han causado perjuicio, como también se ha establecido para los otros países sujetos a la investigación.

7. Efectos distorsionadores sobre el comercio

- (110) Teniendo en cuenta que la industria de la Comunidad tenía una cuota de mercado del 26 % durante el período de investigación y que las importaciones procedentes de otros países no sujetos a investigación tenían una cuota del 16 %, no se espera que la imposición de medidas antidumping provisionales lleve a la creación de una posición dominante de la industria de la Comunidad sobre el mercado comunitario. Las fuentes alternativas de suministro a la Comunidad, tanto de productores comunitarios de tableros duros que no participan en el procedimiento, como de terceros países, representan la mitad del mercado comunitario y seguirán sin verse afectados por las medidas.

8. Conclusión sobre el interés comunitario

- (111) Se comprobó que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados habían causado perjuicio a la industria de la Comunidad y la Comisión considera que, por las razones anteriores, redundando en interés global de la Comunidad imponer medidas antidumping provisionales.

La conclusión anterior también es de aplicación a las importaciones de tableros duros de eucalipto procedentes de Brasil. En especial, si no se imponen medidas contra Brasil se correría el riesgo de socavar de manera importante los beneficios esperados para la industria de la Comunidad de la imposición de medidas contra los otros países afectados.

G. MEDIDAS PROVISIONALES

- (112) Sobre la base de las conclusiones sobre el dumping y el perjuicio anteriormente establecidas, la Comisión consideró el nivel de las medidas provisionales que debía adoptarse. Con este fin, se han tenido en cuenta los márgenes de dumping encontrados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (113) Para evitar un mayor perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping, la Comisión considera necesario adoptar medidas antidumping provisionales. Con el fin de determinar el nivel de estas medidas, la Comisión tuvo en cuenta el hecho de que el precio medio ponderado de los productores comunitarios en el mercado comunitario disminuyó perceptiblemente durante el período de 1993 a 1997, para hacer frente a los niveles de precios de las importaciones objeto de dumping y que, por lo tanto, los precios de las importaciones objeto de dumping deben ser aumentados a un nivel no perjudicial.

El incremento de los precios necesario se determinó sobre la base de una comparación de la media ponderada de los precios de importación, tipo por tipo, al nivel CIF despachado de aduana en la frontera comunitaria, con un coste de producción medio ponderado de la industria de la Comunidad por unidad sobre una base en fábrica más un margen de beneficio del 7 %. La investigación estableció que un margen de beneficio del 7 % debería considerarse como un mínimo apropiado, teniendo en cuenta la necesidad de inversión a largo plazo en lo que es una industria costosa, y la cantidad que se podía esperar que hiciera razonablemente la industria de la Comunidad en ausencia de dumping perjudicial.

Se estableció la cantidad resultante necesaria para eliminar el perjuicio, o el margen de perjuicio, para cada uno de los productores exportadores afectados como resultado de esta comparación y se expresó como porcentaje del valor CIF de sus exportaciones a la Comunidad.

2. Derechos provisionales

- (115) Con arreglo al apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base, el nivel del derecho provisional debe ser igual al margen de dumping o al importe necesario para eliminar el perjuicio; de ellos, el inferior.

Para todas las empresas investigadas de Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia y Rusia, el margen de perjuicio fue en todos los casos superior al margen de dumping encontrado. Por lo tanto, los derechos provisionales para las empresas investigadas de los países anteriormente mencionados deberían basarse en el margen de dumping encontrado.

Para las dos empresas brasileñas investigadas los márgenes de perjuicio eran inferiores al margen de dumping encontrado. Por lo tanto, los derechos provisionales para las empresas brasileñas investigadas deberían basarse en los márgenes de perjuicio.

3. Compromisos

- (115) Algunos productores de Brasil, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania y Polonia han ofrecido compromisos de precios con arreglo al apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base. La Comisión considera que los compromisos ofrecidos por los productores exportadores afectados podían ser aceptados a condición de que cubran un número reductor de tipos de productos y sólo hasta unas cantidades máximas. Si no se cumplen estas dos condiciones la supervisión efectiva no sería posible y se animaría a las empresas a evitar el compromiso declarando cubierto por el compromiso los tipos de producto que no entran dentro de su ámbito. Los compromisos ofrecidos por algunas empresas corresponden a las condiciones anteriores y pueden por lo tanto ser aceptados.

Para asegurarse de que la cantidad de las importaciones de los tipos de tableros duros eximidos del derecho *ad valorem* no supere la cantidad por la que se ha aceptado el compromiso, la exención

debería estar condicionada a la presentación a los servicios aduaneros de los Estados miembros de una facturación válida del compromiso que identifique claramente al productor y que contenga la información que figura en el anexo.

- (116) La Comisión señala que en caso de incumplimiento o denuncia del compromiso puede establecerse un derecho antidumping, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 8 del Reglamento de base.
- (117) Además, de conformidad con el apartado 6 del artículo 8 del Reglamento de base, se da por concluida la investigación sobre el dumping, el perjuicio y el interés comunitario, independientemente de la aceptación de compromisos en el curso de la investigación.

H. DISPOSICIONES FINALES

- (118) En el interés de una buena gestión, conviene fijar un plazo durante el cual las partes implicadas puedan dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar audiencia. Por otra parte debe señalarse que todas las conclusiones a que se ha llegado a los fines del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse para el establecimiento de cualquier medida definitiva que pueda proponer la Comisión,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de tableros duros, definidos como tableros duros de madera procesados en húmedo u otros materiales leñosos, aglomerados o no con resinas u otras sustancias orgánicas y con una densidad superior a 0,8 g/cm³, actualmente clasificables en los códigos CN ex 4411 11 00 y ex 4411 19 00 (códigos Taric 4411 11 00*10 y 4411 19 00*10) originarias de Brasil, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia y Rusia.

2. El tipo del derecho provisional aplicable a los precios netos franco frontera de la Comunidad, no despachados de aduana, será el siguiente para los productos afectados fabricados por las compañías que figuran a continuación:

País	Empresa	Tipo de derecho (%)	Código TARIC adicional
Brasil	Duratex SA	23,1	8460
	Otros	28,2	8900
Bulgaria	Fazerles AD	7,1	8461
	Otros	7,2	8900
Estonia	Repo AS	6,0	8462
	Otros	6,0	8900
Letonia	AS Bolderaja	5,8	8477
	Otros	5,8	8900
Lituania	JSC Grigiskes	11,4	8478
	Otros	11,4	8900
Polonia	Alpex-Karlino SA	22,4	8479
	Ekoplyta SA	18,6	8480
	Zakłady Płyt Pilsniowych SA w Przemyslu	9,1	8481
	Konieczpolskie Zakłady Płyt Pilsniowych SA	11,4	8494
	Zakłady Płyt Pilsniowych SA w Krosnie Odrzanskim	11,8	8495
	Otros	37,8	8900
Rusia		31,1	

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

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

Artículo 2

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 1, el derecho provisional no será aplicable a las importaciones de tableros duros fabricados y exportados directamente y facturados a una empresa importadora de la Comunidad por las empresas mencionadas en el apartado 3, para las

cuales se aceptan los compromisos ofrecidos, y siempre que se cumplan las condiciones que figuran en el apartado 2.

2. Cuando se presente la declaración para el despacho a libre práctica, la exención del derecho estará supeditada a la presentación a los servicios de aduanas competentes del Estado miembro de una facturación válida del compromiso emitida por una de las empresas que figuran en el apartado 3. La facturación del compromiso, cuyos elementos esenciales figuran en el anexo, se ajustará a los requisitos para estas facturas establecidos en el compromiso aceptado por la Comisión.

3. Las importaciones acompañadas de una facturación del compromiso, se declararán en los siguientes códigos adicionales Taric:

País	Empresa	Código TARIC adicional
Brasil	Duratex SA	8842
	Eucatex SA	8844
Bulgaria	Fazerles AD	8496
	Lessoplast AD	8497
Estonia	AS Repo	8498
Letonia	AS Bolderaja	8499
Lituania	JSC Grigiskes	8510
Polonia	Alpex-Karlino SA	8511
	Zakłady Płyt Pilsniowych w Czarnej Wojskiej	8512
	Ekopłyta SA	8513
	Zakłady Płyt Pilsniowych SA w Przemyslu	8545
	Konieczpolskie Zakłady Płyt Pilsniowych SA	8546
	Zakłady Płyt Pilsniowych SA w Krosnie Odrzańskim	8547

Artículo 3

1. De conformidad con el apartado 1 del artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96 y sin perjuicio de los apartados 2 y 3 del artículo 20 de ese Reglamento, las partes interesadas que se dieron a conocer dentro del plazo especificado en el anuncio de apertura pueden dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

2. De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán formular comentarios sobre la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes desde la fecha de su entrada en vigor.

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

Hecho en Bruselas, el 5 de agosto de 1998.

Artículo 4

Los informes de los Estados miembros a la Comisión de conformidad con el apartado 6 del artículo 14 del Reglamento (CE) n° 384/96, indicarán para cada despacho a libre práctica, el año y el mes de la importación, los Códigos NC, Taric y Taric adicionales, el tipo de medida, el país de origen, la cantidad, el valor, la cantidad del derecho antidumping, en su caso, y el Estado miembro de importación.

Artículo 5

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

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

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Vicepresidente

ANEXO

Elementos que deben indicarse en una facturación del compromiso mencionada en el apartado 2 del artículo 2

1. El código de informe del producto (como se establece en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión).
2. La descripción de los productos, que incluya:
 - el código de producto de la empresa; si el tablero es trabajado o no trabajado; el grosor y medidas precisas del panel, indicando entre corchetes si tiene las medidas estándar o si está hecho a medida;
 - código NC;
 - el código adicional Taric con arreglo al cual las mercancías que figuran en la factura pueden ser despachados de aduana en las fronteras comunitarias (como figura en el Reglamento);
 - cantidad (en m²);
3. La descripción de las condiciones de venta, que incluya:
 - El precio por m² ⁽¹⁾;
 - las condiciones de pago aplicables;
 - las condiciones de entrega aplicables;
 - todos los descuentos y rebajas;
4. El nombre del importador al que la empresa emite directamente la factura.
5. El nombre del empleado de la empresa que ha emitido la factura de compromiso y la siguiente declaración firmada:
 - El abajo firmante certifica que la venta para la exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías cubiertas por esta factura se está haciendo dentro del ámbito y de conformidad con el compromiso ofrecido por ... [la empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante el Reglamento (CE) 1742/98. Declaro que la información facilitada en esta factura es completa y correcta.»

⁽¹⁾ Para las facturas de compromiso emitidas por el productor exportador letón AS Bolderāja, en el caso de las ventas a través de agentes comerciales establecidos en la Comunidad el precio por m² puede aparecer en una factura adicional emitida por el agente en lugar de la factura de compromiso emitida por AS Bolderāja. Si es el caso, la factura de compromiso deberá mencionar también el nombre del agente.