

## REGLAMENTO (CE) N° 1784/2000 DEL CONSEJO

de 11 de agosto de 2000

**por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de accesorios de tubería de fundición maleable originarias de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia**

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea<sup>(1)</sup>, y, en particular, su artículo 9 y el apartado 2 de su artículo 10,

Vista la propuesta presentada por la Comisión previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

### A. MEDIDAS PROVISIONALES

- (1) La Comisión, mediante el Reglamento (CE) nº 449/2000<sup>(2)</sup>, (en lo sucesivo, «el Reglamento provisional»), estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones en la Comunidad de accesorios de tubería de fundición maleable originarias de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia, sin que se estableciera ningún derecho sobre las importaciones originarias de Croacia y de la República Federativa de Yugoslavia, al haberse constatado provisionalmente que sus cuotas de mercado eran mínimas.

### B. PROCEDIMIENTO ULTERIOR

- (2) Tras la comunicación de los principales hechos y consideraciones sobre los que se decidió establecer un derecho antidumping provisional sobre las importaciones procedentes de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular China, la República de Corea y Tailandia y no adoptar medidas provisionales sobre las importaciones originarias de Croacia y de la República Federativa de Yugoslavia, se concedió a las partes interesadas que así lo solicitaron la oportunidad de ser oídas por la Comisión. Asimismo, hicieron declaraciones por escrito para dar a conocer su punto de vista sobre las conclusiones provisionales.

- (3) La Comisión continuó buscando y verificando toda la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones definitivas.

- (4) Se llevaron a cabo otras visitas de inspección en los locales de los siguientes importadores/operadores comerciales que habían contestado al cuestionario:  
 — Jannone SA, España,  
 — BV, Uden, Países Bajos,  
 — Thisa SA, España.

- (5) Se informó a las partes acerca de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se tenía intención de recomendar el establecimiento de derechos antidumping

definitivos y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante el derecho provisional. También se les concedió un plazo durante el cual pudieron presentar observaciones posteriormente a esta comunicación.

- (6) Se tuvieron en cuenta los comentarios orales y por escrito presentados por las partes, y, cuando se consideró apropiado, se modificaron en consecuencia las conclusiones provisionales.

### C. INICIO DEL PROCEDIMIENTO

- (7) Algunas partes interesadas reiteraron su solicitud referente a la no inclusión de determinados terceros países en la investigación, a saber, Bulgaria, Polonia, Turquía y Estados Unidos, en el sentido de que esta no inclusión sería discriminatoria y por lo tanto invalidaría el inicio del procedimiento.

- (8) A este respecto, se confirma que no pudo iniciarse ningún procedimiento por lo que se refiere a Bulgaria y Polonia, puesto que no existía ningún dumping sobre la base de las pruebas acerca del valor normal y de la información sobre el precio de exportación para los productos búlgaros y polacos suministrada por el denunciante de la misma manera que para los países afectados por la actual investigación. Por lo que se refiere a las importaciones procedentes de Estados Unidos de América y de Turquía, la información disponible indicó niveles mínimos de importación. Por consiguiente, la solicitud debe rechazarse.

### D. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

#### 1. *Producto considerado*

- (9) El Reglamento provisional describió el producto considerado como los accesorios de tubería de fundición maleable roscados (en lo sucesivo, «los accesorios maleables» o «accesorios»), que se ensamblan mediante un sistema de rosca, clasificados en el código NC ex 7307 19 10. Queda confirmada esta definición.

- (10) Tras la comunicación de las conclusiones provisionales, una parte interesada sostuvo que, además del código NC 7307 19 10, otros códigos NC también tenían cabida en el ámbito de la investigación, puesto que el producto considerado también se importó en la Comunidad bajo estos últimos códigos. Alegó, por otra parte, que la investigación debía ampliarse a los accesorios no roscados, puesto que éstos se importaron en la Comunidad, en donde fueron roscados y vendidos.

<sup>(1)</sup> DO L 56 de 6.3.1996, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 905/98 (DO L 128 de 30.4.1998, p. 18).

<sup>(2)</sup> DO L 55 de 29.2.2000, p. 3.

(11) En cuanto al primer punto, las importaciones de accesorios maleables verificadas durante la investigación se efectuaron en todos los casos bajo el código NC 7307 19 10, el cual, tal como se señala en el anuncio de apertura, identifica el producto considerado. Por lo tanto, los datos de importación utilizados en la actual investigación se refieren correctamente al producto considerado. Si hubiera casos en que los accesorios maleables se importasen bajo otros códigos NC, hay que considerarlos como una clasificación errónea, y esta cuestión se pondrá debidamente en conocimiento de los funcionarios de aduanas.

(12) Por lo que se refiere al segundo punto, los accesorios no roscados no corresponden a la definición del producto considerado. De hecho, son un producto intermedio que requiere otras etapas de fabricación que son las que dan al producto considerado su característica esencial, es decir, su mecanismo de ensamblaje. Por consiguiente, los accesorios no roscados como tales no compiten con el producto considerado y no son intercambiables con él. Por otra parte, la investigación mostró que el roscado representa un paso significativo en el proceso de fabricación en términos de valor añadido al accesorio maleable, en especial considerando el elevado nivel de trabajo que lleva implicado esa etapa. Por lo tanto, no se puede considerar que formen un único producto junto con los accesorios maleables roscados, es decir, el producto considerado.

(13) Dado lo anteriormente mencionado, se confirman las conclusiones provisionales por lo que se refiere al producto considerado.

## 2. **Producto similar**

(14) En el considerando 13 del Reglamento provisional, la Comisión constató que los accesorios maleables fabricados por los productores de la Comunidad y vendidos en el mercado comunitario son productos similares al igual que los fabricados en los países afectados y exportados a la Comunidad, puesto que no hay diferencias en las características y aplicaciones básicas de los diferentes tipos de accesorios.

(15) Tras la comunicación de las conclusiones provisionales, ciertas partes interesadas sostuvieron que los accesorios maleables producidos en la Comunidad no eran un producto similar a los importados de los países afectados, porque la fundición utilizada para los accesorios producidos en la Comunidad era, generalmente, de núcleo blanco, mientras que el núcleo negro se utilizaba para los importados.

(16) La investigación ha mostrado que los accesorios de núcleo negro y de núcleo blanco pasan por un proceso de recocido diferente. En el caso de los accesorios de núcleo blanco, dura de 80 a 120 horas a una temperatura de 1 100 °. En el caso de los accesorios de núcleo negro, dura de 50 a 80 horas, a una temperatura de 900 °. Estos diferentes procesos producen un contenido

de carbono diferente, quedando los accesorios de núcleo blanco casi completamente descarbonizados, mientras que el contenido en carbono de los accesorios de núcleo negro se reduce en menor grado. Como consecuencia, los accesorios de núcleo blanco son en general un poco más elásticos, resistentes y fáciles de galvanizar que los accesorios de núcleo negro que, a su vez, son más fáciles de enroscar y son un poco más adecuados para las aplicaciones en las que es importante que no sean porosos a la presión.

(17) Sin embargo, la investigación ha mostrado que no hay ninguna diferencia en la percepción del mercado que permita distinguir entre accesorios de núcleo blanco y accesorios de núcleo negro, dado que en todos sus aspectos, salvo el contenido en carbono, tienen características muy semejantes y los mismos usos finales, por lo que son intercambiables. Ello ha sido confirmado por el hecho de que los importadores/operadores comerciales que compran tanto accesorios maleables de núcleo negro de los países afectados como accesorios maleables de núcleo blanco producidos por la industria de la Comunidad, los venden a los usuarios sin distinguir entre los dos grados de material. Por lo que respecta a los usuarios del producto considerado, la investigación ha confirmado que no distinguen entre accesorios de núcleo blanco o de núcleo negro en ningún grado significativo.

(18) Ello está también sugerido por el hecho de que tanto los accesorios de núcleo blanco como los de núcleo negro están incluidos en las normas europeas EN 10242 y en las normas internacionales ISO 49, que especifican los requisitos para el diseño y el rendimiento de los accesorios maleables. Por lo que respecta, en especial, al grado del material que debe utilizarse, están permitidos tanto el núcleo negro como el núcleo blanco.

(19) Dado lo anteriormente expuesto, y puesto que no se presentó ninguna nueva prueba al respecto, se confirman las conclusiones provisionales por lo que se refiere al producto similar.

## E. CONCLUSIONES RELATIVAS A CROACIA Y A LA REPÚBLICA FEDERATIVA DE YUGOSLAVIA

(20) Por lo que se refiere a Croacia y a la República Federativa de Yugoslavia, se constató provisionalmente que el volumen de importaciones originarias de esos países representó durante el período de investigación el 0,4 y el 0,3 % del consumo comunitario total, respectivamente. Dado que los volúmenes de importación se consideraron insignificantes de conformidad con el apartado 3 del artículo 9 del 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 («el Reglamento de base»), deberá darse por concluido el procedimiento por lo que respecta a las importaciones originarias de estos dos países.

## F. DUMPING

### 1. Países de economía de mercado

#### 1.1. Valor normal

##### 1.1.1. Aplicación del artículo 18 del Reglamento de base

(21) Tal como se declara en la sección 3.4 del Reglamento provisional, solamente una empresa japonesa y su importador vinculado contestaron al cuestionario de la Comisión para los productores exportadores. No obstante, la información proporcionada por la empresa japonesa era incompleta y a veces incorrecta, y hubo que efectuar las conclusiones de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Después de la adopción de medidas provisionales, estas conclusiones fueron revisadas. Ello llevó a una evaluación considerablemente revisada del valor normal, tal como se determinó provisionalmente.

(22) El productor exportador tailandés para el cual el valor normal se determinó de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base (véase el considerando 96 del Reglamento provisional) alegó que la Comisión debía reconsiderar su decisión de utilizar como datos disponibles el margen de dumping más elevado constatado para las transacciones de este exportador en los casos en que no se proporcionó ningún valor normal de otras empresas tailandesas.

(23) Se rechazó este argumento. La aplicación del artículo 18 del Reglamento de base en el presente caso se considera apropiada y necesaria para no premiar la falta de cooperación, garantizando así un tratamiento justo por lo que respecta a las demás partes, que habían cooperado plenamente en el procedimiento.

##### 1.1.2. Valor normal basado en las ventas interiores

(24) El productor exportador brasileño alegó que el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base obliga a la Comisión a investigar si los precios de las ventas interiores de los tipos del producto vendidos a volúmenes inferiores al 5 % del volumen exportado a la Comunidad son representativos del mercado brasileño. También sostuvo que, dado que el margen de beneficio medio de dichas ventas era razonablemente alto, los precios de dichas ventas eran representativos y debían utilizarse para determinar el valor normal.

(25) Es práctica constante de las instituciones comunitarias no utilizar los precios de los productos o de los tipos del producto que no se venden en cantidades representativas para determinar el valor normal. Solamente cuando los volúmenes de ventas sean iguales o superiores al umbral

del 5 %, la Comisión considerará que las ventas son suficientemente representativas para constituir una base para el valor normal. No se halló ningún factor que justificara desviarse de la práctica normal utilizando un volumen de ventas inferior al umbral del 5 %.

(26) El productor exportador brasileño declaró que la Comisión utilizó metodologías diferentes y contradictorias para determinar el porcentaje de financiación de gastos y de otros gastos de venta, generales y administrativos, sobre la base del volumen de negocios para el producto similar, por una parte, y sobre la base del volumen de negocios total, por otra.

(27) Este argumento no puede ser aceptado. La investigación reveló que el productor exportador fue incapaz de demostrar la corrección y fiabilidad de las cifras comunicadas en la respuesta al cuestionario, por lo que la Comisión no tuvo más opción que utilizar los datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, para determinar el importe de los gastos de finanzas y de los demás gastos de venta, generales y administrativos. Por otra parte, no se proporcionó ninguna prueba que indicara que el planteamiento seguido por la Comisión no reflejaba razonablemente los gastos contraídos para las ventas del producto similar.

(28) El productor exportador checo impugnó el hecho de que la Comisión hubiera considerado a la empresa productora, que vendía al mismo tiempo en el mercado interior, y a su empresa de ventas interiores, propiedad absoluta suya, como una única entidad económica. Sostuvo que la Comisión no debía haber sumado los gastos de venta, generales y administrativos de ambas empresas para determinar el coste de producción, debido a que ambas empresas vendieron el producto afectado en diversas fases comerciales.

(29) En cuanto a los gastos de venta, generales y administrativos, es práctica normal de las instituciones comunitarias tener en cuenta todos los costes asociados con la producción y venta del producto considerado, con independencia del hecho de que estos costes se contrajeran en una sola empresa o en dos empresas o más que formen una sola entidad. Por otra parte, la investigación reveló que una de las características de las dos empresas vinculadas en cuestión era la ausencia de una distinción clara entre los gastos incurridos por las personas jurídicas respectivas. Esto se confirmó claramente durante la verificación cuando se determinó que la empresa de ventas vinculada anotaba en sus documentos contables gastos que de hecho estaban vinculados con la actividad de la empresa productora. Por lo tanto, se confirma el planteamiento adoptado en la etapa provisional.

### 1.1.3. *Valor normal calculado*

(30) El productor exportador brasileño impugnó el método utilizado para determinar el margen de beneficio al calcular el valor normal. Sostuvo que solamente debían tenerse en cuenta las ventas interiores de tipos del producto efectuadas en cantidades representativas en relación con las cantidades exportadas. Por otra parte, sostuvo que debían haberse excluido los tipos del producto vendidos en el mercado interior que no se exportaron en absoluto y ciertos tipos del producto vendidos en el mercado interior que tenían un roscado diferente del de los exportados a la Comunidad. Además, la empresa alegó que por lo menos debía haberse concedido un ajuste para el margen de beneficio de los últimos tipos, supuestamente con un margen de beneficio más elevado. Finalmente, alegó que las ventas no rentables no debían haberse excluido para determinar el margen de beneficio.

(31) El margen de beneficio utilizado para calcular el valor normal se ha determinado conforme al apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, a saber, se ha basado en los datos reales referentes a las ventas, en operaciones comerciales normales, del producto similar por el productor exportador brasileño investigado. Para considerar si las ventas se efectuaron efectivamente en operaciones comerciales normales, las instituciones comunitarias han aplicado su práctica constante tal como se describe en el considerando 23 del Reglamento provisional, que establece que las ventas no rentables de un tipo dado del producto están incluidas en el cálculo de beneficio, excepto cuando representan el 20 % o más de la cantidad total de ese tipo vendido en el mercado interior. No se ha proporcionado ninguna información que justifique una desviación de la práctica normal, y por lo tanto se confirman los resultados alcanzados provisionalmente.

(32) La empresa coreana cooperante discutió la metodología de la Comisión para calcular el margen de beneficio interior, alegando que la determinación de los valores normales calculados trajo consigo márgenes exageradamente altos.

(33) El margen de beneficio utilizado para el valor calculado es el beneficio real y exactamente evaluado conseguido en todas las ventas en las operaciones comerciales normales en el mercado interior, conforme al apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base y la práctica constante de las instituciones comunitarias.

(34) La misma empresa coreana también afirmó que ciertos gastos de venta relativos a las ventas interiores deben excluirse de los gastos de venta, generales y administrativos interiores incluidos en los valores normales calculados.

(35) De hecho, los gastos de venta pertinentes contraídos en las ventas interiores —costes de envasado y transporte— ya se dedujeron para lograr una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación. Ello se hizo sobre la base de los ajustes reclamados y concedidos para estos gastos en forma de ajustes interiores. Se confirma por lo tanto el planteamiento correcto adoptado en el Reglamento provisional.

(36) La empresa coreana alegó que para ciertos tipos del producto exportados que no se vendieron en el mercado interior, el valor normal debería haber sido calculado por referencia a los precios de venta en el mercado interior de tipos del producto muy semejantes.

(37) Este argumento puede ser aceptado en principio. Sin embargo, se comprobó que parte de los tipos del producto vendidos en el mercado interior en cantidades suficientes, y que fueron presentados como comparables a los tipos del producto para los cuales no se produjeron ventas en el mercado interior, diferían sustancialmente, tanto en términos de coste de fabricación como de características físicas, tales como el peso, la dimensión de las salidas, etc. Para que la Comisión pueda utilizar estos precios para determinar el valor normal se habría requerido la valoración y aplicación de numerosos y significativos ajustes. Por lo tanto, se concluyó, y así se confirma, que el uso de valores normales calculados en estos casos constituye la base más exacta y apropiada para determinar el valor normal.

### 1.2. *Precio de exportación*

(38) El productor exportador brasileño sostuvo que las ventas de exportación hechas a través del importador vinculado en la Comunidad se excluyeron sin ninguna justificación.

(39) Se ha señalado en el considerando 41 del Reglamento provisional que estas ventas representan una parte insignificante de las exportaciones y no podían como tales haber tenido un impacto importante en las conclusiones. De hecho, los cálculos de dumping, excluidas las cantidades vendidas a través del importador vinculado, cubren más del 97 % de la cantidad total exportada a la Comunidad, es decir, una cantidad completamente representativa. Por lo tanto, se considera justificado excluir estas ventas.

### 1.3. Comparación

- (40) El productor exportador brasileño impugnó el hecho de que la Comisión no utilizase los números de control del producto (NCP) que identificaban los tipos del producto con arreglo a lo propuesto en el cuestionario para la comparación de los valores normales y los precios de exportación.
- (41) Se confirma que no se mantuvieron los NCP originalmente propuestos. Ello se debió a que la verificación sobre el terreno mostró que los tipos del producto con características diferentes que se traducían en costes y valores de mercado diferentes se agruparon bajo los mismos NCP. Para hacer una comparación ecuánime y exacta entre el valor normal y el precio de exportación de acuerdo con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, se utilizó la clasificación interna de producto de la empresa. Esto llevó a una comparación de los valores normales y los precios de exportación de tipos idénticos del producto.
- a) Características físicas
- (42) El productor exportador brasileño también solicitó un ajuste para las diferencias en las características físicas entre los tipos del producto nacional y de exportación.
- (43) Debe tenerse en cuenta que cuando las instituciones comunitarias compararon los valores normales nacionales y los precios de exportación de tipos idénticos del producto, no se autorizó ningún otro ajuste para diferencias en las características físicas. En lo que se refiere a los tipos del producto respecto de los cuales no se vendió ningún tipo idéntico en el mercado interior en cantidades representativas y en operaciones comerciales normales, el valor normal se calculó basándose en el coste de fabricación de los tipos exportados, de modo que para esos tipos tampoco existía ninguna otra diferencia física, por lo que no se autorizó ningún otro ajuste.
- (44) Un productor exportador tailandés se opuso a la decisión de las instituciones comunitarias de rechazar un nivel de ajuste comercial (véase el considerando 105 del Reglamento provisional). Alegó que existían diferencias de precios para ciertos tipos del producto dependiendo de sus características físicas.
- (45) Aunque la empresa calificó su solicitud de un ajuste del nivel comercial, de hecho estaba solicitando un ajuste para las diferencias en las características físicas. Tras la comunicación de las conclusiones provisionales de la Comisión, la empresa modificó sustancialmente la solicitud efectuada en la respuesta al cuestionario, de modo que hiciera referencia a otras características físicas distintas de las especificadas originalmente. Las instituciones comunitarias ya no estaban en condiciones de verificar lo fundado de la diferencia de precios recién alegada en esta última fase del procedimiento. A este respecto debe tenerse en cuenta que el cuestionario enviado al exportador indicaba claramente que era esen-

cial que la solicitud se efectuase correctamente y se enviara a tiempo para permitir que la Comisión la investigase. Por lo tanto, se rechazó la solicitud y se confirman las conclusiones provisionales.

b) Gravámenes a la importación e impuestos indirectos («devolución del derecho»)

- (46) Según lo anunciado en el considerando 47 del Reglamento provisional, se volvió a examinar la solicitud efectuada por el productor exportador brasileño para un ajuste del valor normal para la devolución de ciertos impuestos indirectos. Este examen llevó a la conclusión de que la solicitud efectuada por la empresa era excesiva e injustificada. El importe que realmente fue devuelto en las ventas de exportación efectuadas a la Comunidad y que gravó al mismo tiempo el producto afectado cuando se consume en Brasil era solamente una fracción del importe alegado. Por ello se revisó en consecuencia el ajuste concedido provisionalmente.

c) Fase comercial

- (47) Los productores exportadores brasileño y checo reiteraron su solicitud de ajuste al valor normal para las diferencias en la fase comercial por lo que se refiere a las ventas efectuadas a un cliente fabricante de equipo original en la Comunidad.

- (48) Tomando como base las aclaraciones efectuadas por ambas empresas, se realizaron ajustes. Ello se hizo de conformidad con el inciso ii) de la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, dado que las empresas no vendieron a los dos niveles en cuestión en sus mercados interiores.

d) Costes de crédito

- (49) La empresa coreana cooperante alegó que no incurrió en ningún coste de crédito en las ventas de exportación y que los cálculos debían ajustarse en consecuencia.

- (50) Se constató que esta alegación contradecía la respuesta al cuestionario de la empresa. La Comisión tuvo en cuenta las condiciones de pago acordadas con los clientes tanto en la Comunidad como en Corea y comunicadas por la empresa en su propia respuesta al cuestionario. Por tanto, debe rechazarse la alegación.

e) Cambio de divisas

- (51) El productor exportador brasileño alegó que la Comisión debía haber utilizado tipos de cambio diarios, en vez de los índices medios mensuales.

- (52) Dada la considerable devaluación del real brasileño en enero de 1999 y el importante impacto en los cálculos del dumping, se aceptó esta alegación y se utilizaron excepcionalmente los índices diarios para los cálculos definitivos del dumping.

- (53) El mismo productor exportador alegó también que la Comisión debía haber utilizado el tipo de cambio correspondiente a la fecha de pago de la factura en vez del correspondiente a la fecha de facturación.
- (54) El Reglamento de base establece en la letra j) del apartado 10 del artículo 2 que el cambio de divisas se hará utilizando el tipo de cambio correspondiente a la fecha de venta, que se consideró era la fecha de facturación. Otras fechas alternativas son la fecha del contrato, la orden de compra o la confirmación de la orden, pero solamente en caso de que éstas reflejen más adecuadamente las condiciones de venta. Sin embargo, el tipo de cambio correspondiente a la fecha del pago no puede utilizarse. Por lo tanto, hubo que rechazar la alegación.

## **2. Países sin economía de mercado**

### **2.1. Trato individual**

- (55) Tal como se recoge en el Reglamento provisional, la Comisión siguió investigando la solicitud de trato individual efectuada por uno de los productores chinos.
- (56) Durante el período de investigación la empresa vendió la mayor parte de su producción destinada a la exportación a un operador comercial estatal chino. Por lo tanto, carecía de control en lo relativo a los precios, las cantidades o el destino de sus ventas de exportación. Estas tareas se hallaban enteramente bajo el control del operador comercial estatal. Además la información proporcionada sobre las actividades de exportación era muy incompleta, en especial la relativa a las ventas del operador comercial a los clientes en la Comunidad, puesto que el operador comercial no cooperó.
- (57) Otro productor chino alegó estar completamente libre de interferencias estatales y subrayó que su condición privada impedía cualquier riesgo de elusión.
- (58) Como en el caso anteriormente mencionado, la empresa efectuaba la mayoría de sus transacciones de exportación a través de un operador comercial estatal chino y no tenía ningún conocimiento del precio cobrado al cliente comunitario por el operador comercial. Esta interferencia estatal era suficiente para introducir un riesgo de posible elusión futura del derecho a escala nacional en caso de que esta empresa recibiera su propio tipo del derecho individual. Por consiguiente, no pudo aceptarse esta alegación.
- (59) Finalmente, una tercera empresa alegó que la Comisión aplicó las normas relativas al trato individual de manera discriminatoria, al negarse a concederle dicho trato, siendo así que el trato individual se concedió en otro caso con idénticas características. Alegó que la razón para no recibir el trato individual era que estaba sujeta a ciertas leyes sobre inversión extranjera que establecen devoluciones de impuestos y contienen normas para la determinación de los sueldos, mientras que otras empresas, en otros procedimientos antidumping, aún

estando sujetas a las mismas leyes, obtuvieron sin embargo el trato individual.

- (60) Se creó específicamente la empresa para obtener un beneficio en el impuesto sobre la renta. Este beneficio fiscal sólo estaba disponible para las empresas que exportan por lo menos el 70 % de su producción, y la investigación mostró que este umbral se aplicó plenamente en la práctica. Sobre esta base, se decidió que la empresa no podía beneficiarse del trato individual. También se señala que, por lo que respecta a la supuesta discriminación, ninguna empresa en circunstancias similares recibió el trato individual.
- (61) Habida cuenta de lo dicho anteriormente se concluye que las tres empresas chinas no lograron demostrar un grado de independencia de las autoridades que suprimiera el riesgo de elusión del derecho a escala nacional. Por lo tanto, se rechazan sus solicitudes de trato individual.

### **3. Margen de dumping para las empresas investigadas**

- (62) A falta de comentarios de las partes interesadas se decidió aplicar los métodos establecidos en el Reglamento provisional para empresas cooperantes y no cooperantes.

- (63) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, ascienden a:

#### **3.1. Brasil**

Indústria de Fundição Tupy Ltda: 34,8 %

Otras: 34,8 %

#### **3.2. República Checa**

Moravské Zelezárny a.s.: 26,1 %

Otras: 26,1 %

#### **3.3. Japón**

Hitachi Metals Ltd.: 47,3 %

Otras: 65,7 %

#### **3.4. Corea**

Yeong Hwa Metal Co. Ltd: 13,4 %

Otras: 23,4 %

#### **3.5. Tailandia**

BIS Pipe Fitting Industry Company Ltd: 22,1 %

Siam Fittings Co. Ltd: 12,4 %

Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd: 6,3 %

Otras: 22,1 %

#### **3.6. China**

Todas las empresas: 49,4 %

## Croacia y la República Federativa de Yugoslavia

(64) A la vista de la conclusión provisional sobre las cuotas de mercado mínimas para las importaciones del producto considerado originarias tanto de Croacia como de la República Federativa de Yugoslavia, se decidió no calcular un margen de dumping para las importaciones del producto considerado procedentes de estos países.

## G. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(65) Dos partes interesadas reiteraron su solicitud de que, dado que un productor comunitario importó el producto considerado de ciertos países afectados, a saber, de China y Tailandia, no debía considerarse perteneciente a la industria de la Comunidad. Por otra parte, algunas partes interesadas alegaron que ciertos productores comunitarios importaron accesorios maleables de otros terceros países, a saber, Bulgaria y Turquía, por lo que, del mismo modo, no deben considerarse parte integrante de la industria de la Comunidad.

(66) En cuanto al primer punto, la Comisión siguió investigando el problema. Sin embargo, no se constató ninguna prueba de tales importaciones.

(67) En cuanto al segundo punto, la investigación confirmó que estas importaciones, aunque se habían producido en ciertos casos, fueron mínimas en comparación con las ventas producidas en la Comunidad de los productores comunitarios afectados, por lo que no afectaron a su condición de productores del producto similar en la Comunidad.

(68) Por lo tanto, estos argumentos deben rechazarse. A falta de nuevos datos, se confirman las conclusiones provisionales por lo que se refiere a la definición de la industria de la Comunidad que figura en los considerandos 133 y 134 del Reglamento provisional.

## H. PERJUICIO

### 1. Importaciones procedentes de los países afectados

#### 1.1. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones en cuestión

(69) Las partes interesadas afectadas reiteraron su solicitud de que sus importaciones fueran evaluadas acumulativamente con las otras importaciones afectadas. Estas solicitudes volvieron a ser analizadas, sobre la base de las condiciones establecidas en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.

##### 1.1.1. Brasil

(70) El exportador productor brasileño reiteró su solicitud de que las exportaciones de accesorios maleables de Brasil no fueran acumuladas con las exportaciones del resto de los países afectados, teniendo en cuenta los diferentes modelos comerciales, en especial por lo que se refiere al volumen de importación y a la fijación de precios.

(71) Debe tenerse en cuenta que el margen de dumping constatado para Brasil es considerable. Por lo que respecta al volumen de importaciones, fue de 4 188 toneladas en el período de investigación, lo que correspondía a una cuota de mercado del 6,9 % y estaba por lo tanto lejos de ser insignificante.

(72) En cuanto a las condiciones de competencia entre los productos importados, y a las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto comunitario similar, el análisis ulterior de los factores pertinentes ha mostrado que, aunque la tendencia de los volúmenes de importación brasileños y los de las importaciones procedentes de los otros países afectados no fue en todos los casos idéntica durante el período de investigación del perjuicio, la diferencia entre ellos no podía justificar una evaluación no acumulativa. Efectivamente, se constató que la tendencia de las importaciones brasileñas era inestable, por lo que seguía una tendencia similar a la de parte de los otros países afectados, a saber, Japón, Corea del Sur y Tailandia. Por lo que se refiere a los precios de las importaciones brasileñas, se constató que eran igualmente inestables: entre 1995 y 1996 aumentaron en torno al 13 %, a continuación disminuyeron poco a poco entre 1996 y 1998 en torno al 10 % en total y, finalmente, aumentaron de nuevo entre 1998 y el período de investigación en torno al 2 %. También se constató un modelo igualmente inestable en casi todos los demás países afectados. Por lo tanto, aunque no siempre fue idéntica durante el período de investigación del perjuicio, la diferencia entre los precios no podía justificar una evaluación no acumulativa.

(73) Todos los países afectados operaban en los mismos canales o en canales similares de distribución, como lo confirma el hecho de que algunos operadores comerciales importaron o compraron el producto considerado tanto de diferentes países afectados como de los productores comunitarios.

(74) En cuanto a la percepción del mercado de los productos importados brasileños y de los productos producidos en la Comunidad, la investigación ha confirmado que no hay ninguna diferencia, según lo evidenciado también por las semejanzas antes mencionadas constatadas en los canales de distribución.

(75) Por estas razones, se concluye que el efecto de las importaciones brasileñas debe evaluarse acumulativamente con los efectos de las importaciones originarias de los otros países afectados.

##### 1.1.2. República Checa

(76) El exportador productor checo sostuvo que las exportaciones de accesorios maleables de la República Checa no debían evaluarse acumulativamente con las originarias de los otros países afectados, debido a que no compitieron ni con los accesorios importados de los otros países afectados ni con los manufacturados y vendidos por la mayor parte de la industria de la Comunidad. El productor exportador checo alegó a este respecto que sus accesorios se vendieron principalmente en una parte limitada del mercado comunitario.

(77) No obstante, la investigación ha mostrado que una proporción considerable de las exportaciones checas se dirigió de hecho a varios Estados miembros. Por otra parte, incluso si se considera que el resto de las exportaciones checas está concentrado en un Estado miembro solamente, ello no puede considerarse en sí mismo como un elemento sobre cuya base se pueda justificar una evaluación no acumulativa, teniendo en cuenta la dimensión de este mercado, así como las considerables importaciones originarias de los otros países afectados efectuadas en este mercado y el hecho de que la industria de la Comunidad también efectúa ventas considerables en este mercado.

(78) Por todo ello, se confirman las conclusiones provisionales relativas a la conveniencia de la evaluación acumulativa de las importaciones procedentes de la República Checa.

#### 1.1.3. República de Corea

(79) El exportador productor coreano sostuvo que las exportaciones de la República de Corea no debían acumularse con las de los otros países afectados, debido a las características técnicas específicas de su producto, que posee rosas cónicas exteriores y rosas cónicas interiores (accesorios cónicos), mientras que en el resto de la Comunidad los accesorios maleables poseen generalmente rosas cónicas exteriores y rosas cónicas paralelas (accesorios cónicos/paralelos). Se alegó que las importaciones coreanas, que se efectuaron exclusivamente en el mercado británico, sólo competían con los accesorios del único productor británico, que también fabricaba accesorios cónicos. Se ha afirmado por otra parte que, durante el período de investigación, solamente una parte insignificante del mercado británico recibió suministro de accesorios con rosas cónicas y paralelas. Por consiguiente, el dumping, llegado el caso, sólo pudo evaluarse a escala regional.

(80) Por lo que respecta a cualquier evaluación regional del dumping, debe observarse que no se cumplieron todas las condiciones establecidas a este respecto en la letra b) del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base. Efectivamente, durante el período de investigación del perjuicio, no sólo el productor británico, sino también otros productores comunitarios y los productores exportadores de los países afectados y de otros terceros países vendieron el producto considerado en el mercado británico. La investigación, por otra parte, mostró que, especialmente durante el período de investigación, se vendieron en el mercado británico cantidades considerables de accesorios cónicos/paralelos, que representaron un porcentaje del consumo local del producto considerado muy superior al 20 %, lo que no puede considerarse insignificante.

(81) Sobre esta base, se confirma la conveniencia de la evaluación acumulativa de las importaciones procedentes de Corea con las originarias de los otros países afectados.

#### 1.1.4. Tailandia

(82) El exportador productor tailandés reiteró su solicitud de que las exportaciones de accesorios maleables de Tailandia no fueran acumuladas con las exportaciones del resto de los países afectados, habida cuenta de que las importaciones tailandesas disminuyeron a lo largo

del período de investigación del perjuicio si se expresan como porcentaje de las importaciones totales en la Comunidad, es decir, de forma que incluyan todas las importaciones procedentes tanto de los países afectados como de los otros terceros países.

(83) Debe tenerse en cuenta, en primer lugar, que, con arreglo al apartado 3 del artículo 3 del Reglamento de base, se tendrá en cuenta el volumen de importaciones objeto de dumping que, al ser expresado en términos relativos, debe ser calculado en relación con la producción o el consumo en la Comunidad. En la presente investigación, las importaciones procedentes de los países afectados se han expresado en relación con el consumo en la Comunidad. Sobre esta base, la cuota de mercado de Tailandia era superior al 1 % durante el período de investigación, por lo que no era insignificante con arreglo a la legislación comunitaria. En segundo lugar, durante el período de investigación, las importaciones tailandesas constituyeron más del 3 % de las importaciones globales en la Comunidad, por lo que superaron claramente el umbral mínimo de la OMC.

(84) En cuanto a las tendencias de importación observadas a lo largo del período de investigación del perjuicio y según se ha señalado anteriormente, el desarrollo de las importaciones tailandesas no fue diferente de las tendencias observadas en los otros países afectados, justificando la acumulación con estos otros países. Por lo tanto, teniendo además en cuenta las conclusiones sobre el dumping, que es considerable, y los canales de distribución utilizados, se confirma la conveniencia de la evaluación acumulativa de las importaciones procedentes de Tailandia con las originarias de los otros países afectados.

#### 1.1.5. Conclusión sobre la acumulación

(85) Sobre la base de lo anteriormente mencionado, la investigación ha confirmado que se cumplen las condiciones de acumulación, con arreglo a lo establecido en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, puesto que para todos los países afectados se ha constatado la existencia de márgenes de dumping superiores al nivel mínimo y de importaciones no insignificantes. Además, por lo que respecta a las condiciones de competencia entre, por una parte, los productos importados y, por otra, los productos importados y el producto comunitario similar, se constató que eran comparables. Efectivamente, la investigación mostró que, en todos los casos, los productos importados y los de la industria de la Comunidad poseen las mismas características físicas y técnicas, que las tendencias de fijación de precios son similares, y considerablemente inferiores a los precios de la industria de la Comunidad, y que todos los productos importados, así como los productos producidos en la Comunidad, se venden a través de los mismos canales o de canales similares de distribución. Por todo ello, se confirman las conclusiones provisionales relativas a la conveniencia de la evaluación cumulativa de las importaciones procedentes de los países afectados.

## 1.2. Subcotización de precios

### 1.2.1. Ajustes para los accesorios de núcleo blanco y de núcleo negro

(86) Algunas partes interesadas alegaron que debían efectuarse ajustes en la comparación de precios entre los productos importados (accesorios de núcleo negro) y el producto producido en la Comunidad (en general, accesorios de núcleo blanco), debido a la diferente percepción del mercado y a la diferencia en el proceso de producción (en especial en el proceso de recocido, puesto que los accesorios maleables de núcleo blanco exigieron un coste de producción más elevado a causa del consumo de energía superior al de los accesorios maleables de núcleo negro), que se reflejó en los precios de venta.

#### a) Percepción del mercado

(87) A este respecto se ha constatado que, según lo descrito anteriormente (en el epígrafe 2.2), en los casos en que tanto los accesorios maleables de núcleo blanco como los de núcleo negro fueron vendidos por la misma parte, y por lo tanto cualquier distinción en la percepción del mercado debería haber sido observable, no se observó de hecho tal distinción, en cualquier caso no en términos de diferencias de fijación de precios. En cuanto a los usuarios del producto considerado, la investigación ha confirmado que no distinguen entre los accesorios de núcleo blanco o de núcleo negro. Sobre la base de lo anteriormente mencionado, no fue, pues, posible conceder ajustes debido a la supuesta diferencia entre accesorios de núcleo blanco y de núcleo negro.

#### b) Coste de producción y precio de venta

(88) Por otra parte, por lo que respecta a las supuestas diferencias en el coste de producción y los posibles efectos en los precios de venta, los datos disponibles permitieron la verificación detallada de la estructura de costes de fabricación tanto de los accesorios de núcleo blanco como de núcleo negro. Mientras que el consumo de energía para obtener la descarburización completa de los accesorios de núcleo blanco es mayor que el consumo de energía efectuado para obtener los únicos accesorios de núcleo negro parcialmente descarburizados, la investigación no sólo ha mostrado que el coste de la energía representa una pequeña proporción del coste de fabricación total, sino también que en términos de consumo de energía real y coste vinculado, la diferencia entre los dos procesos no es significativa y depende más de las instalaciones específicas del productor afectado y de su rendimiento energético.

(89) Por otra parte, por lo que respecta a los precios de venta, se constató que cuando los accesorios de núcleo negro y de núcleo blanco producidos en la Comunidad se vendieron en los mismos mercados, los precios de los accesorios de núcleo negro, contrariamente a la alegación de algunas partes interesadas, fueron en algunos

casos incluso más elevados. Por otra parte, la información disponible mostró que en los casos en que los mayoristas y los distribuidores compraron tanto accesorios maleables de núcleo negro de los países afectados como accesorios maleables de núcleo blanco de la industria de la Comunidad, los revendieron a los mismos precios y a menudo no especificaron la diferencia entre los dos en términos de los dos grados de fundición.

(90) Por lo tanto, se rechazaron estas alegaciones.

### 1.2.2. Ajustes para los segmentos de mercado

(91) Algunas partes interesadas alegaron que el mercado de los accesorios maleables se divide en tres segmentos, en función de la gama de precios y de la fiabilidad del producto fabricado por ciertos productores comunitarios, así como por ciertos productores exportadores. Por lo tanto se alegó que la comparación de precios debía emprenderse sobre la base de tres diferentes segmentos de mercado (alto, medio, bajo) en los que diferentes productores comunitarios y exportadores estaban presentes.

(92) Aunque no se proporcionó ningún elemento que permitiera una división objetiva y clara del mercado en tres segmentos específicos, se examinó si otros métodos de comparación de los precios basados en tales supuestos segmentos de mercado llevarían a subcotizaciones de precios diferentes. Este examen no permitió constatar ninguna diferencia significativa con respecto a la metodología aplicada en la etapa provisional, es decir, la comparación de los precios de fábrica medios ponderados de los productores comunitarios con los precios de exportación medios ponderados de cada productor exportador afectado, para cada tipo de accesorios maleables.

(93) En conclusión, aunque la investigación haya mostrado que pueden existir ciertas diferencias en los segmentos percibidos, no parece existir ningún criterio objetivo para elaborar categorías correspondientes entre la industria de la Comunidad y los productores exportadores. Por lo tanto, se confirma el planteamiento adoptado en la etapa provisional.

### 1.2.3. Conclusión sobre la subcotización de precios

(94) Con anterioridad a los hechos ya mencionados, los márgenes de subcotización de precios se revisaron sobre la base de las pruebas presentadas por las partes interesadas, y fueron modificadas cuando así procedió. Por lo que respecta a Japón, la subcotización de precios media ponderada revisada, expresada como porcentaje de los precios de la industria de la Comunidad, se eleva al 16,2 %. En cuanto a los otros países afectados, se confirma la subcotización de precios media ponderada provisional, expresada como porcentaje de los precios de la industria de la Comunidad.

## 2. Situación de la industria comunitaria

### 2.1. Elección de los indicadores económicos

(95) En cuanto a la evaluación del perjuicio, una parte interesada sostuvo que la determinación del impacto de las importaciones objeto de dumping no era válida, puesto que no se habían examinado ciertos factores de perjuicio establecidos en el apartado 4 del artículo 3 del Acuerdo antidumping de la OMC.

(96) A este respecto debe tenerse en cuenta que el Acuerdo antidumping de la OMC y el Reglamento de base no requieren que se analice cada factor de manera exactamente igual. Por otra parte, en este caso concreto se han tenido en cuenta en el contexto de la evaluación del perjuicio todos los factores pertinentes que se considera han influenciado la situación de la industria de la Comunidad. En consecuencia, no se aceptó este argumento.

### 2.2. Análisis de las tendencias

(97) El productor exportador checo alegó además que la industria de la Comunidad no había sufrido un perjuicio importante a efectos del artículo 3 del Reglamento de base, puesto que en varios casos la Comisión había tomado 1995 como punto de partida para su análisis, siendo así que, de haberse tomado 1996 como punto de partida, varios indicadores económicos habrían mostrado de hecho una tendencia positiva.

(98) A este respecto debe tenerse en cuenta, en primer lugar, que el dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad deben constatarse durante el período de investigación. Para determinar si existe tal perjuicio, entre otras cosas, la evolución y las tendencias constatadas en los años anteriores al período de investigación solamente se utilizan para lograr una mejor comprensión de las conclusiones relativas al período de investigación. En el caso actual, desde que en abril de 1998 dio comienzo el período de investigación, se ha considerado apropiado, para obtener una visión significativa de la evolución de los indicadores de perjuicio, tener en cuenta por lo menos tres años civiles (1995-1997) anteriores al período de investigación. En segundo lugar, incluso si 1996 se tomara como el año de referencia, el resultado del análisis del perjuicio no cambiaría. Al contrario, el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad sería más evidente debido a la evolución de ciertos indicadores de perjuicio como la rentabilidad y las existencias. Los otros indicadores de perjuicio habrían seguido la misma tendencia negativa, a excepción de las inversiones y del volumen de producción, cuyo aumento, no obstante, trajo consigo mayores existencias.

(99) Por estas razones, se rechaza el argumento anteriormente mencionado.

### 2.3. Conclusión sobre el perjuicio

(100) A la vista de lo anteriormente expuesto, se confirman las conclusiones provisionales por lo que se refiere a la definición de la industria de la Comunidad, descrita en el considerando 160 del Reglamento provisional.

#### I. CAUSALIDAD

##### 1. Incidencia de las importaciones en cuestión

(101) Algunas partes interesadas alegaron que la evaluación del nexo causal era incorrecta, puesto que la industria de la Comunidad pudo aumentar sus precios durante el período de investigación del perjuicio, mientras que la evolución de la producción y de la capacidad de producción, así como la disminución del empleo y la falta de rentabilidad, fueron causadas por factores distintos de las importaciones objeto de dumping, a saber, en particular, la decisión de la industria de la Comunidad de racionar la producción y la necesidad de cumplir las normas medioambientales europeas. Por otra parte, una parte interesada cuestionó la conclusión provisional referente al cierre de la fábrica de accesorios maleables situada en Alemania, alegando que las instalaciones del productor se habían trasladado de hecho a Austria, por lo que este elemento no podía considerarse indicador del daño sufrido por la industria de la Comunidad.

(102) Como observación general debe recalcarse que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad debe ser evaluado por referencia al período de investigación. Por lo que respecta a los primeros años y a las tendencias comprobadas durante estos años, explican los antecedentes que sirven de fundamento al perjuicio comprobado. Por lo que se refiere al presente procedimiento, la investigación comprobó que la industria de la Comunidad emprendió esfuerzos de reestructuración en 1995, lo que se tradujo en un nivel significativo de inversiones y un bajo nivel de rentabilidad en ese año concreto, según lo evidenció la disminución de la producción y del empleo. Los resultados de estos esfuerzos de reestructuración comenzaron a materializarse en 1996, según lo indicó el incremento de producción y los mejores resultados financieros (la rentabilidad mejoró un 3,6 % entre 1995 y 1996). Sin embargo, estos resultados y los beneficios suplementarios que se podía razonablemente haber esperado que obtuviera la industria de la Comunidad de estos esfuerzos se vieron frustrados por la evolución del mercado. Efectivamente, a partir de 1996, los volúmenes de importación de los países afectados comenzaron a aumentar y sus precios empezaron a disminuir, mientras que, simultáneamente, la industria de la Comunidad comenzó a sufrir una disminución continua de su volumen de ventas y su cuota de mercado, durante el resto del período de investigación del perjuicio. La contracción de las ventas de la industria de la Comunidad implicó un incremento de sus existencias y una disminución de su rentabilidad, la cual, aunque aumentó entre 1995 y 1996, disminuyó un 2,3 % entre 1996 y el período de investigación, alcanzando un - 9 %.

- (103) Por lo que se refiere más específicamente al desarrollo de los precios de venta de la industria de la Comunidad, la investigación ha mostrado que el incremento del 5 % del precio medio de venta de la industria de la Comunidad entre 1995 y el período de investigación se produjo en dos fases, la primera entre 1995 y 1996, cuando el mercado entero experimentó un incremento general de precios, y la segunda entre 1997 y 1998, cuando únicamente la industria de la Comunidad y otros terceros países subieron sus precios, mientras que los precios de los países afectados disminuyeron considerablemente. Esta evolución de los precios debe considerarse a la luz del hecho de que la presión de los precios de las importaciones afectadas tuvo un impacto en el volumen de las ventas y en las cuotas de mercado de la industria de la Comunidad, en vez de en su nivel de precios. Al enfrentarse a las importaciones a bajo precio originarias de los países afectados, la industria de la Comunidad tenía la posibilidad de mantener sus precios, con el riesgo de perder cuota de mercado, o ajustarse a los bajos precios de las importaciones objeto de dumping, con objeto de mantener los volúmenes de ventas. Decidió mantener sus precios, pero las consecuencias en el volumen de ventas tuvieron un impacto en la rentabilidad, que se volvió negativa después de 1996.
- (104) En segundo lugar, por lo que respecta al desarrollo de los volúmenes de producción de la industria de la Comunidad, y en especial al aspecto del cierre de la fábrica situada en Alemania, la investigación ha confirmado que esta instalación se cerró efectivamente a finales de 1995 y que las instalaciones vinculadas no se trasladaron a Austria, tal como alegó una parte interesada. De hecho, solamente una pequeña cantidad de existencias se transfirió allí.
- (105) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se confirma la conclusión del considerando 170 del Reglamento provisional.

## 2. Importaciones de otros terceros países

- (106) Algunas partes interesadas cuestionaron las conclusiones provisionales de la Comisión sobre el efecto en la situación de la industria de la Comunidad de las importaciones del producto considerado de otros terceros países, a saber, Turquía, Bulgaria y Polonia.
- (107) Según Eurostat, durante el período de investigación del perjuicio, las importaciones procedentes de otros terceros países disminuyeron en volumen en alrededor del 14 %, mientras que las cuotas de mercado disminuyeron en torno a 1 %. En cuanto a los precios, aumentaron por término medio en torno al 15 % y fueron un 17 % más elevados que los precios medios de las importaciones procedentes de los países afectados.

### 2.1. Turquía

- (108) Más específicamente, por lo que respecta a Turquía, durante el período de investigación el precio medio ponderado de las importaciones fue en torno al 10 % más elevado que el precio medio ponderado de las importaciones afectadas y, durante el período de investigación, su cuota de mercado se mantuvo estable en torno al 1 % del consumo comunitario.

### 2.2. Bulgaria

- (109) En cuanto a Bulgaria, aunque los volúmenes de importación aumentaron durante el período de investigación del perjuicio de 43 a 1 109 toneladas en términos relativos estas importaciones no pueden alterar las conclusiones sobre el nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y las importaciones de los países afectados: efectivamente, en el período de investigación representaron el 1,8 % del mercado total frente a una cuota de mercado del 28,6 % de las importaciones afectadas. Además, durante el período considerado su precio aumentó en torno al 11 %, y durante el período de investigación del perjuicio fue en torno al 5 % más elevado que el precio medio ponderado de las importaciones afectadas.

### 2.3. Polonia

- (110) En cuanto a Polonia, las cuotas de mercado siguieron siendo bastante estables durante el período de investigación del perjuicio, y el precio medio fue en torno al 27 % más elevado que el precio medio de las importaciones afectadas.

### 2.4. Conclusión sobre otros terceros países

- (111) En conclusión, visto lo anteriormente mencionado, incluso si las importaciones procedentes de otros terceros países pudieron haber contribuido al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, se confirma que no pueden haber eliminado el nexo causal entre el dumping y el perjuicio constatados.

### 3. Efecto de sustitución

- (112) Algunas partes interesadas cuestionaron las conclusiones provisionales por lo que se refiere a la sustitución de accesorios hechos de materiales como cobre y plástico por accesorios hechos de fundición maleable y al efecto de esta supuesta sustitución en la situación de la industria de la Comunidad.

- (113) Se ha seguido investigando el problema y se ha confirmado que, efectivamente, la sustitución de la fundición por materiales diferentes, como cobre y plástico, tuvo lugar principalmente en la década de los ochenta. Más tarde, el efecto de sustitución disminuyó y la utilización de accesorios maleables siguió siendo estable, en especial por lo que respecta a las aplicaciones en las que son requisitos indispensables la duración del material, la resistencia en general, una resistencia específica a la tensión y el alargamiento. Por lo tanto, ningún efecto de sustitución puede haber contribuido de manera considerable al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, tal como lo evidencia el consumo relativamente estable comprobado en el curso de la actual investigación.

### 4. Conclusión relativa a la causalidad

- (114) A la luz de lo antes mencionado, se confirman las conclusiones provisionales que figuran en los considerandos 155 a 170 del Reglamento provisional.

## J. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

### **1. Interés de los usuarios**

- (115) Una parte interesada alegó que no se había tenido debidamente en cuenta el interés de la industria de protección contra los incendios.
- (116) Debe tenerse en cuenta que ningún usuario perteneciente a la industria de protección contra los incendios se dio a conocer durante la investigación. Este hecho puede considerarse en sí mismo indicativo de que este sector no resulta afectado considerablemente por la imposición o no imposición de medidas antidumping. Esta consecuencia se ve reforzada por las conclusiones alcanzadas respecto de los usuarios cooperantes pertenecientes a otros sectores, para los cuales el producto considerado representa alrededor del 1 % de sus costes totales.

### **2. Conclusión relativa al interés comunitario**

- (117) A falta de nuevos datos sobre el interés de la Comunidad, y sobre la base de los hechos disponibles, se confirman las conclusiones descritas en los considerandos 171 a 179 del Reglamento provisional.

## K. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

### **1. Nivel de eliminación del perjuicio**

- (118) Con el fin de determinar el nivel de las medidas que deberán imponerse definitivamente, se confirma que los precios de las importaciones objeto de dumping deberán incrementarse hasta un nivel no perjudicial. Entonces se determinará el nivel del derecho, sobre la base del margen de perjuicio así determinado y de los márgenes de dumping constatados, si estos últimos son más bajos a efectos del apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base. A falta de cualquier nueva información, se confirma la metodología utilizada para determinar el margen de perjuicio descrito en el considerando 181 del Reglamento provisional.

### **2. Croacia y Yugoslavia**

- (119) Dado que las cuotas de mercado constatadas eran mínimas, se propone no establecer ningún derecho antidumping sobre las importaciones de accesorios maleables originarias de Croacia y Yugoslavia y dar por concluido el procedimiento por lo que se refiere a las importaciones originarias de estos países.

### **3. Derechos definitivos**

- (120) Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, se considera que debe establecerse un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones originarias de los restantes países afectados.
- (121) Por lo que se refiere al derecho residual que deberá aplicarse a los productores exportadores no cooperantes, en los casos en que el nivel de cooperación fue elevado, el derecho residual se fijó al nivel del derecho antidumping más elevado constatado para los productores exportadores cooperantes. En los casos en que el nivel de cooperación fue escaso, el derecho residual se fijó al nivel del margen de dumping o de perjuicio más elevado constatado para una gama representativa de tipos exportados de los productores exportadores cooperantes, si este último es más bajo.
- (122) Sobre esta base, los tipos del derecho definitivo propuesto, expresados como porcentaje del precio cif del producto no despachado de aduana en la frontera comunitaria, son los siguientes:

País	Empresa	Derecho definitivo (%)
Brasil	Indústria de Fundição Tupy Ltda	34,8
	Otras	34,8
República Checa	Moravské Zelezárny a.s.	26,1
	Otras	26,1

País	Empresa	Derecho definitivo (%)
Japón	Hitachi Metals Ltd	26,9
	Otras	33,6
República de Corea	Yeong Hwa Metal Co. Ltd	13,4
	Otras	23,4
Tailandia	BIS Pipe Fitting Industry Company Ltd	22,1
	Siam Fittings Co. Ltd	12,4
	Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd	6,3
	Otras	22,1
China	Todas las empresas	49,4

- (123) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping para las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá enviarse inmediatamente a la Comisión<sup>(1)</sup> con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción o venta. La Comisión, cuando así proceda, y tras consultar al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento, poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de los tipos de derecho individuales.

#### 4. Compromisos

- (124) Se recordará que el productor exportador de la República Checa ofreció un compromiso relativo a los precios, de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base. Tras la adopción de medidas antidumping provisionales, también el productor exportador de Corea y uno de los productores exportadores de Tailandia ofrecieron compromisos relativos a los precios de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base. La Comisión considera que los compromisos ofrecidos pueden ser aceptados, puesto que eliminan el efecto perjudicial del dumping. Además, los informes periódicos y detallados que las empresas se ha comprometido a facilitar a la Comisión posibilitarán una supervisión eficaz. Por otra parte, la estructura de ventas de estos exportadores es tal que la Comisión considera que existe poco riesgo de eludir el compromiso ofrecido.
- (125) El productor exportador japonés también hizo propuestas para ofrecer un compromiso. Sin embargo, el nivel de cooperación de esta empresa a lo largo de la investigación, así como la exactitud y fiabilidad de los datos que proporcionó fueron escasos (véase el considerando 21). En consecuencia, a la Comisión no le consta que un compromiso de esta empresa pueda ser supervisado efectivamente. Además, se consideró que la estructura del sector de las ventas de exportación de la empresa, con más de un importador vinculado implicado, aumentaba el riesgo de elusión. Por lo tanto, se rechazaron estas ofertas.

(1) Comisión Europea  
Dirección General de Comercio  
Dirección C  
DM 24 — 8/38  
Rue de la Loi/Wetstraat 200  
B-1049 Bruselas/Brussel.

- (126) A fin de garantizar el cumplimiento efectivo y una supervisión eficaz del compromiso, cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica en virtud de los compromisos, la exención del derecho estará supeditada a la presentación a los servicios aduaneros del Estado miembro correspondiente de una factura de compromiso válida expedida por los productores exportadores cuyos compromisos se hayan aceptado y en la que figure la información enumerada en el anexo. En caso de que no se presente tal factura, o cuando no corresponda al producto presentado a los servicios aduaneros, deberá pagarse el tipo del derecho antidumping apropiado a fin de evitar la elusión de los compromisos.
- (127) En caso de incumplimiento o denuncia de los compromisos, podrá establecerse un derecho antidumping, de conformidad con el apartado 9 del artículo 8 y el artículo 10 del Reglamento de base.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de accesorios de tubería de fundición maleable, clasificados en el código NC ex 7307 19 10 (código TARIC 7307 19 10 10) y originarios de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia.
2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad del producto considerado, no despachado de aduana, será el siguiente para las importaciones originarias de:

País	Derecho definitivo (%)	Código TARIC adicional
Brasil	34,8	—
República Checa	26,1	A999
Japón	33,6	A999
República Popular de China	49,4	—
República de Corea	23,4	A999
Tailandia	22,1	A999

3. Los tipos anteriormente mencionados no se aplicarán a los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, que estarán sujetas a los tipos de derecho antidumping siguientes:

País	Empresa	Derecho definitivo (%)	Código TARIC adicional
Japón	Hitachi Metals Ltd Seavans North 2-1, Shibaura 1-Chome Minato-Ku Tokyo 105-8614 Japón	26,9	A092
República de Corea	Yeong Hwa Metal Co. Ltd 363-6, Namyang-dong, Chinhae, Kyongman República de Corea	13,4	A093

País	Empresa	Derecho definitivo (%)	Código TARIC adicional
Tailandia	BIS Pipe Fitting Industry Co. Ltd 107 Moo 4, Petchkasem Rd., Omnoi, Kratumban Samutsakorn 74130 Tailandia	22,1	A094
	Siam Fittings Co. Ltd 100/1-100/2, Moo 2, Settakit 1 Road, Omnoi, Krathumban Samutsakorn 74130 Tailandia	12,4	A095
	Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd 469/19 Rama III Road, Yannawa Bangkok 10120 Tailandia	6,3	A096

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

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

#### Artículo 2

1. Las importaciones estarán exentas de los derechos antidumping establecidos por el artículo 1, siempre que sean producidas y vendidas para la exportación a la Comunidad por las empresas mencionadas en el apartado 3, que hayan sido declaradas bajo el correspondiente código adicional TARIC y que se cumplan las condiciones establecidas en el apartado 2.

2. Cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica, la exención de derechos estará supeditada a la presentación a los servicios aduaneros del Estado miembro competente de una «factura de compromiso» válida expedida por las empresas exportadoras mencionadas en el apartado 3, que contenga los elementos esenciales enumerados en el anexo del presente Reglamento. La exención de derechos estará supeditada asimismo a que las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan exactamente a la descripción que figura en la «factura de compromiso».

3. Las importaciones acompañadas por una «factura de compromiso» se declararán en los siguientes códigos TARIC adicionales:

Empresa	País	Código TARIC adicional
República Checa	Moravské Zelezárny a.s. Repčinská 86 77900 Olomouc 9 República Checa	A097
República de Corea	Yeong Hwa Metal Co. Ltd 363-6, Namyang-dong, Chinhae Kyongman República de Corea	A093
Tailandia	BIS Pipe Fitting Industry Co. Ltd 107 Moo 4, Petchkasem Rd., Omnoi, Kratumban Samutsakorn 74130 Tailandia	A094

#### Artículo 3

Los importes garantizados por los derechos antidumping provisionales de conformidad con el Reglamento (CE) nº 449/2000, se percibirán al tipo del derecho impuesto definitivamente. Los importes garantizados superiores al tipo definitivo de los derechos antidumping serán liberados. En los casos en que los derechos definitivos sean más elevados que los derechos provisionales, únicamente los importes garantizados al nivel de los derechos provisionales se percibirán definitivamente.

#### Artículo 4

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

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

Hecho en Bruselas, el 11 de agosto de 2000.

*Por el Consejo*

*El Presidente*

H. VÉDRINE

---

#### ANEXO

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

1. El código TARIC adicional bajo el cual las mercancías citadas en la factura pueden ser despachadas de aduana en fronteras comunitarias (según lo especificado en el Reglamento).
2. La descripción exacta de las mercancías, incluyendo:
  - el código de referencia del producto (CRP) (tal como aparece en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión), incluido el número de tipo, el diámetro y la superficie,
  - código NC,
  - cantidad (en unidades).
3. La descripción de las condiciones de venta, incluido:
  - el precio por unidad,
  - las condiciones de pago aplicables,
  - las condiciones de expedición aplicables,
  - descuentos y rebajas totales.
4. El nombre del importador independiente al que la empresa extiende directamente la factura.
5. El nombre del funcionario de la empresa que haya extendido la factura de compromiso y la declaración firmada siguiente:

«Yo, el abajo firmante, certifico que la venta para la exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías enumeradas en esta factura se está realizando de acuerdo con el compromiso ofrecido por ... [empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante el Reglamento (CE) nº 449/2000 o mediante la Decisión C(2000)XXX. Declaro que la información suministrada en esta factura es completa y correcta.».

---