

## REGLAMENTO (CE) Nº 230/2001 DE LA COMISIÓN

de 2 de febrero de 2001

**por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados cables de hierro o de acero originarias de la República Checa, Rusia, Tailandia y Turquía y por el que se aceptan los compromisos ofrecidos por algunos exportadores de la República Checa y Turquía**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2238/2000 <sup>(2)</sup>, y, en particular, su artículo 7,

Considerando lo siguiente:

### A. PROCEDIMIENTO

#### 1. Inicio

- (1) El 5 de mayo de 2000, la Comisión comunicó, mediante un anuncio (en lo sucesivo, «el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(3)</sup> el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados cables de hierro o de acero originarias de la República Checa, la República de Corea (en lo sucesivo, «Corea»), Malasia, Rusia, Tailandia y Turquía.
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada en marzo de 2000 por el Comité de enlace de las industrias de cable metálico de la Unión Europea (EWRIS) (en lo sucesivo, «el denunciante»), en nombre de productores que representaban una proporción importante, el 76 %, de la producción comunitaria del producto afectado. La denuncia contenía pruebas de la existencia de dumping en relación con dicho producto y del importante perjuicio derivado de ello. Estas pruebas se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) La Comisión comunicó oficialmente a los productores exportadores, a los exportadores y a los importadores notoriamente afectados, así como a sus asociaciones, a los representantes de los países exportadores afectados, a los Consejos de asociación UE-República Checa y CE-Turquía, al denunciante y a todos los productores comunitarios conocidos, así como a los proveedores y usuarios de la materia prima, el inicio del procedimiento. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) Varios productores exportadores de los países afectados, así como determinados productores e importadores comunitarios, dieron a conocer sus puntos de vista por escrito. Se dio a todas las partes que así lo solicitaron en

el plazo mencionado anteriormente y que demostraron que existían razones particulares por las que debía concedérseles una audiencia la oportunidad de ser oídas.

- (5) La Comisión envió cuestionarios a las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas de 19 productores comunitarios y 11 productores exportadores de los países afectados, de sus importadores vinculados y de un productor independiente en la Comunidad, así como de un proveedor de materia prima. Ningún usuario respondió al cuestionario.
- (6) A fin de permitir que los productores exportadores de Rusia presentaran una solicitud para que se les concediera el estatuto de economía de mercado o el trato individual si así lo deseaban, la Comisión envió a las empresas rusas notoriamente afectadas un formulario para la concesión del estatuto de economía de mercado y del trato individual. Ninguna otra empresa se dio a conocer en el plazo establecido en el anuncio de inicio. Dos empresas solicitaron la concesión del estatuto de economía de mercado, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 384/96 (en lo sucesivo, «el Reglamento de base»), o del trato individual, en caso de que la investigación estableciese que no reunían las condiciones para dicho estatuto.
- (7) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación preliminar del dumping, el perjuicio y el interés comunitario. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:
  - a) Productores comunitarios:
    - BTS Drahtseile GmbH, Gelsenkirchen, Alemania,
    - Randers Rebslaaeri A/S, Randers, Dinamarca,
    - Redaelli Tecna Cordati SpA, Gardone VT, Italia,
    - Trefileurope, Bourg-en-Bresse, Francia,
    - Trenzas y Cables, SL, Barberè del Vallès, España.
  - b) Productores exportadores:
    - República Checa*
      - ŽDB a.s., Bohumín y su exportador vinculado, Praga.
    - Corea*
      - Kiswire Ltd, Seúl y Pusan,
      - Chung Woo Rope Co., Pusan,
      - DSR Wire Corp., Suncheon.

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

<sup>(2)</sup> DO L 257 de 11.10.2000, p. 2.

<sup>(3)</sup> DO C 127 de 5.5.2000, p. 12.

*Malasia*

— Kiswire Sdn. Bhd. Johor Bahru.

*Rusia* (concesión del estatuto de economía de mercado)

— Cherepovetsky Staleprokatny Zavod, Cherepovets.

*Tailandia*

— Usha Siam Steel Industries plc.

*Turquía*

— Celik Halat ve Tel Sanayii A.Ş, Estambul/Izmit,

— Has Celik ve Halat Sanayi Ticaret A.S, Kayseri

## c) Importadores vinculados en la Comunidad:

*Reino Unido*

— Usha Martin UK Ltd, Clydebank.

*Dinamarca*

— Usha Martin Escandinavia A/S, Vallensbaek Strand.

*Países Bajos*

— Kiswire Europe BV, Dongen.

- (8) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 1999 y el 31 de marzo de 2000 (en lo sucesivo, «el período de investigación»). En cuanto a las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio, la Comisión analizó el período comprendido entre el 1 de enero de 1997 y el final del período de investigación (en lo sucesivo, «el período de análisis»).

## 2. Producto afectado y producto similar

### a) **Producto afectado**

- (9) El producto afectado son los cables de hierro o de acero, incluidos los cables cerrados, con excepción de los de acero inoxidable, con un corte transversal máximo superior a 3 mm, con accesorios o sin ellos. La industria se refiere a menudo a ellos como «cables de acero» («CA»). De hecho, la investigación estableció que el hierro no puede utilizarse como materia prima para fabricar cables. Los CA se clasifican actualmente en los códigos NC 7312 10 82, 7312 10 84, 7312 10 86, 7312 10 88 y 7312 10 99.
- (10) Los CA constan de tres componentes básicos: los hilos de acero que forman el cordón, los cordones que están enrollados en torno a un núcleo y el núcleo mismo. Estos componentes varían en su diseño según los requisitos físicos de la aplicación prevista del CA. Existen diversas calidades de hilo de acero, con resistencia a la tracción y diámetros distintos. El hilo de acero puede ser

galvanizado (es decir, revestido de cinc) o brillante. El cordón se obtiene trenzando estrechamente varios hilos dispuestos con arreglo a diversas configuraciones o formaciones geométricas (por ejemplo, normal, Seale, Filler y Warrington). La cantidad, la dimensión y la calidad del hilo de acero y de la estructura específica determinan las propiedades de cada tipo de CA. Los cordones se montan y enrollan generalmente en torno a un núcleo que puede ser de fibra (natural o sintética), acero o una combinación de ambos. Los cables de acero tienen otras especificaciones, como la dirección de los hilos, el hecho de que exista un preformado u otras propiedades especiales (por ejemplo, el compactado, la disposición de los hilos, la resistencia a la rotación). Los cables de acero son generalmente redondos en su corte transversal, pero también pueden ser rectangulares. Los CA pueden revestirse de plástico y cortarse en el sentido de la longitud o tener accesorios (ganchos, anillos).

- (11) Los cables de acero se utilizan en diversas industrias como la pesca, la navegación marítima, la industria del petróleo y el gas, la explotación minera, la silvicultura, el transporte aéreo, la ingeniería civil, la construcción y los ascensores. Se constató que todos los CA tenían las mismas características físicas básicas (es decir, los hilos de acero que forman el cordón, los cordones que están enrollados en torno a un núcleo y el núcleo mismo).
- (12) Varias partes afectadas alegaron que los CA debían dividirse en dos productos distintos, los CA normales y los CA de alto rendimiento (incluidos los cables cerrados). Se alegó que los CA de alto rendimiento, o al menos los cables cerrados, debían excluirse del ámbito del procedimiento al ser sustancialmente diferentes de los CA normales en términos de características físicas, proceso de producción, usos finales, mercados finales y precios <sup>(4)</sup>.
- (13) La investigación reveló que se produce una amplia gama de tipos de CA con ciertas diferencias físicas y técnicas y que estos tipos pueden clasificarse en varios grupos de productos según sus características. Sin embargo, también se constató que todos ellos tienen las mismas características físicas y técnicas básicas y, aunque los productos de calidad inferior y superior de la gama no son permutables, los productos de grupos colindantes sí lo son. Por lo tanto, se concluyó que existía cierto grado de coincidencia y competencia entre los CA de los diversos grupos. Por otra parte, los productos del mismo grupo pueden tener diversas aplicaciones. A falta de una línea divisoria clara entre las gamas de CA, y puesto que todos ellos tienen las mismas características físicas y técnicas básicas, los distintos CA se consideran como un solo producto.

### b) **Producto similar**

- (14) Ciertas partes interesadas sostuvieron que el producto afectado y el fabricado y vendido por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario son diferentes debido a que el primero consiste principalmente en CA normales, mientras que el último incluye sobre todo cables de alto rendimiento. Por las razones dadas en el considerando 13, no puede aceptarse esta solicitud.

<sup>(4)</sup> Un cable cerrado está compuesto de capas de hilos entrelazados alrededor de un núcleo redondo. La forma especial de los hilos evita que los cables cerrados se desgasten si se rompe uno de ellos y hace que formen parte técnicamente de la familia de los CA.

- (15) La Comisión encontró que no había diferencias significativas en las características físicas y técnicas básicas de los diversos tipos de CA (véase la descripción más arriba). Por lo que respecta a su aplicación y uso, si bien existe una amplia gama de industrias usuarias, se comprobó que todos ellos tienen básicamente el mismo uso. Además, se constató que, dentro de cada tipo de producto, los CA eran permutables. Se comprobó que los CA producidos y vendidos en los mercados interiores de la República Checa, Corea, Malasia, Tailandia y Turquía y los exportados a la Comunidad desde los países afectados, así como los producidos y vendidos por la industria comunitaria, poseen las mismas características y aplicaciones físicas y técnicas y los mismos usos. Lo mismo ocurre con los CA exportados a la Comunidad de Rusia y los producidos y vendidos por la industria de la Comunidad.
- (16) Se concluyó por lo tanto que los CA producidos y vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario eran un producto similar a los CA originarios de los países afectados y exportados a la Comunidad, a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base. También se concluyó que los CA producidos y vendidos en el mercado interior de la República Checa, Corea, Malasia, Tailandia y Turquía eran semejantes los originarios de los países afectados y exportados a la Comunidad. Del mismo modo, los CA producidos y vendidos en el mercado interior de Corea eran semejantes a los originarios de Rusia y exportados a la Comunidad.

## B. DUMPING

### 1. Metodología general

- (17) La metodología general que se expone a continuación se ha aplicado a todos los países exportadores afectados. La presentación de las conclusiones respecto al dumping en cada uno de los seis países afectados sólo describe, por consiguiente, lo que es específico para cada país exportador.

#### a) Valor normal

- (18) Por lo que respecta a la determinación del valor normal, la Comisión estableció en primer lugar, para cada productor exportador, si sus ventas interiores totales de CA eran representativas en comparación con sus ventas de exportación totales a la Comunidad. De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas interiores se consideraron representativas siempre que el volumen total de ventas de cada productor exportador en el mercado interior de su país represente como mínimo el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Comunidad.
- (19) La Comisión identificó posteriormente aquellos tipos de CA vendidos en el mercado interior por las empresas que efectuaban ventas interiores representativas que fueran idénticos o directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad.

Generalmente, los tipos con el mismo diámetro, construcción, número de cordones y hilos por cordón, núcleo, material del hilo, características y cubierta del cable, acabado de la superficie y resistencia, tanto si tienen accesorios como si no, fueron considerados directamente comparables. Un productor exportador alegó que la determinación de tipos directamente comparables también debía tomar en consideración los siguientes factores: carga máxima, tolerancia del diámetro, aplicación, factor de elongación, propiedades de protección anticorrosiva, longitud y peso extraordinarios, hilos especiales. La clasificación alternativa del tipo de producto comparable propuesta por este productor exportador incluía solamente algunos de estos factores adicionales y el análisis de los precios cobrados por dicho productor exportador no demostró que los precios estuvieran influidos por estos factores adicionales. Por consiguiente, debe rechazarse esta alegación. Ninguna otra parte interesada impugnó los criterios propuestos por la Comisión.

- (20) Para cada uno de los tipos vendidos por los productores exportadores en sus mercados interiores que resultaron ser directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, se estableció si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo específico se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen interior total de ventas de CA de ese tipo durante el período de investigación representaba el 5 % o más del volumen total de ventas de CA del tipo comparable exportado a la Comunidad.

- (21) Se examinó también si las ventas interiores de cada tipo de producto podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, determinando la proporción de ventas rentables del tipo en cuestión a clientes independientes. En aquellos casos en que el volumen de ventas realizadas a un precio neto de venta igual o superior al coste estimado de producción (en adelante también denominadas «ventas rentables») representara el 80 % o más del volumen total de ventas y cuando el precio medio ponderado de ese tipo de CA fuera igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio medio ponderado de la totalidad de las ventas interiores realizadas durante el período de investigación, independientemente de si todas esas ventas eran o no rentables. Cuando el volumen de ventas rentables representaba menos del 80 %, pero más del 10 % del volumen total de ventas, el valor normal se calculó únicamente a partir de una media ponderada de las ventas rentables.

- (22) En caso de que el volumen de ventas rentables de cualquier tipo de CA representara menos del 10 % del volumen total de ventas, se consideró que este tipo particular se vendió en cantidades insuficientes para que el precio interior proporcionase una base apropiada para la determinación del valor normal.

(23) Cuando no podían utilizarse los precios internos de un tipo particular vendido por un productor exportador, el valor normal se basó en la media ponderada de los precios cobrados por otros productores en el país afectado para las ventas interiores representativas del tipo de producto correspondiente realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, siempre que se dispusiera de tales datos.

(24) Cuando, por cada tipo de producto, había ventas insuficientes o ninguna venta interior representativa por parte de otros productores en el país afectado, el valor normal se calculó, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y un margen razonable de beneficio. Con este fin, la Comisión examinó si los gastos de venta, generales y administrativos incurridos y el beneficio obtenido por cada uno de los productores exportadores afectados en el mercado interior constituían datos fiables.

(25) Los gastos de venta, generales y administrativos internos reales se consideraron fiables cuando el volumen interior de ventas de la empresa afectada podía considerarse representativo. El margen de beneficio nacional se determinó sobre la base de las ventas interiores del producto afectado realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, tal como se definen en el considerando 21.

#### b) Precio de exportación

(26) En todos los casos en que los CA se exportaron 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 pagaderos.

(27) Cuando las ventas se efectuaron a un importador vinculado, el precio de exportación se calculó 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 por primera vez a un comprador independiente. En estos casos, se realizaron ajustes por todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y por los beneficios acumulados, a fin de establecer un precio de exportación fiable. Puesto que la información suministrada por el único importador no vinculado que cooperó era incompleta, el margen de beneficio de los importadores se basó en la información presentada por los importadores independientes del producto afectado que cooperaron en un procedimiento previo referente al mismo producto<sup>(5)</sup> y que se consideró razonable para las funciones desempeñadas por las partes afectadas. Sobre esta base, el nivel de beneficio se fijó en el 5 %.

<sup>(5)</sup> Reglamento (CE) nº 362/1999 de la Comisión, de 18 de febrero de 1999, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cables de acero originarias de la República Popular de China, India, México, Sudáfrica y Ucrania y por el que se aceptan los compromisos ofrecidos por algunos exportadores de Hungría y Polonia (DO L 45 de 19.2.1999, p. 8).

#### c) Comparación

(28) A efectos de una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

#### d) Margen de dumping para las empresas investigadas

(29) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el margen de dumping se estableció sobre la base de la comparación entre la media ponderada del valor normal por tipos de producto y la media ponderada de los precios de exportación a precios de fábrica y en la misma fase comercial. Cuando existía una pauta de precios de exportación diferente entre los compradores, las regiones o los plazos y el método previamente descrito no reflejaba el grado completo de dumping, el valor normal establecido sobre la base de la media ponderada se comparó con los precios de todas las transacciones individuales de exportación a la Comunidad.

#### e) Margen de dumping residual

(30) Para aquellos productores exportadores que no respondieron 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.

(31) Para cada país sujeto a la investigación, el volumen de exportaciones a la Comunidad declarado por los productores exportadores cooperantes se comparó con las estadísticas sobre la importación equivalentes de Eurostat para establecer el nivel global de cooperación.

(32) Para los países con un alto nivel de cooperación, se decidió fijar el margen de dumping residual al nivel establecido por el productor exportador cooperante con el margen de dumping más alto.

(33) Para los países en donde el nivel de cooperación era bajo o donde había pruebas de que ciertos exportadores conocidos no cooperaron deliberadamente en la investigación, también se utilizó la información del productor exportador que cooperó con el margen de dumping más alto. Sin embargo, en este caso, el margen de dumping residual se estableció al más alto nivel del dumping constatado para los tipos de producto representativos alcanzado por dicho productor exportador. Este planteamiento se aplicó porque no existían razones para creer que un productor exportador que no cooperó en cualquiera de los países afectados hubiera incurrido en actividades de dumping menos graves que un productor exportador cooperante en el mismo país.

(34) El planteamiento anterior relativo a los productores exportadores que no cooperaron también se consideró necesario para impedir que los productores exportadores que no cooperaron se beneficiaran de su falta de cooperación.

## 2. La República Checa

(35) Dos empresas respondieron al cuestionario para los productores exportadores. Sin embargo, la respuesta presentada por un productor exportador en la República Checa era demasiado incompleta para permitir que la Comisión llegara a una conclusión razonable. En especial, no se transmitieron las cuentas intervenidas u otros balances generales, no se presentó ninguna información sobre los costes de producción o, además de las cifras totales, sobre las exportaciones a la Comunidad y las ventas interiores del producto afectado. De conformidad con el apartado 4 del artículo 18 del Reglamento de base, se informó debidamente a la empresa de que la información era insuficiente para llegar a una determinación individual en su caso y se le dio la oportunidad de proporcionar otras explicaciones. No se corrigió ninguna de las principales deficiencias señaladas más arriba y se informó en consecuencia a la empresa de que los resultados provisionales se basarían en su caso en los datos disponibles, de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base. No se llevó a cabo ninguna visita de inspección en los locales de este productor exportador, de conformidad con el apartado 1 del artículo 16 del Reglamento de base. El margen de dumping residual se estableció para esta empresa tal como se ha descrito anteriormente en el considerando 33.

### a) Valor normal

(36) Para los tipos vendidos en la Comunidad y en el mercado interior en cantidades representativas y en el curso de operaciones comerciales normales, los valores normales se establecieron sobre la base de los precios de venta nacionales, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.

(37) Para la mayoría de los tipos de producto, a falta de ventas interiores representativas de modelos comparables y de cooperación por parte de otro productor exportador en la República Checa, los valores normales se calcularon de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Los propios gastos de venta, generales y administrativos de la empresa y su propio beneficio en las ventas interiores del producto afectado en el curso de operaciones comerciales normales se añadieron a los costes de fabricación de estos tipos exportados.

### b) Precio de exportación

(38) Todas las ventas del producto afectado para su exportación a la Comunidad realizadas por el productor exportador, directamente o a través de su exportador vinculado, se realizaron a importadores independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se estableció de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base como el precio realmente pagado o pagadero por el producto afectado cuando se vendió para la exportación a la Comunidad.

### c) Comparación

(39) Se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en la fase comercial, el transporte, los seguros, el mantenimiento, la descarga y los costes accesorios, el embalaje y los créditos, siempre que éstos fueran pertinentes y estuvieran justificados.

(40) Puesto que las funciones desempeñadas por el exportador vinculado pueden considerarse similares a las de un comerciante que actuara sobre la base de una comisión, se dedujo de los precios cobrados por la filial comercial vinculada a los clientes independientes de la Comunidad un ajuste del 5 %, para gastos de venta, generales y administrativos y beneficio. Esta cifra se calculó con referencia a las comisiones pagadas para las transacciones del producto afectado por dos productores exportadores coreanos a un agente independiente y que se consideraron razonables debido al grado de implicación del comerciante vinculado en las actividades de venta del exportador.

### d) Margen de dumping

(41) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados para cada tipo del producto afectado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente de este producto. Efectivamente, aunque se hubiera declarado una pauta de precios distinta según los clientes, regiones y plazos, este método reflejaba el grado completo de dumping que se estaba practicando.

(42) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso del productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif del producto no despachado de aduana en la frontera comunitaria es de:

— ŽDB a.s.: 47,1 %.

(43) Puesto que un productor exportador conocido no cooperó deliberadamente, la metodología seguida a fin de determinar un margen de dumping residual provisional para la República Checa fue la que se explicó en el considerando 33 para los países en donde el nivel de cooperación era bajo. Sobre esta base, el margen de dumping residual es del 66 %.

## 3. República de Corea

(44) Teniendo en cuenta el gran número de productores exportadores coreanos mencionados en la denuncia y los plazos establecidos en el apartado 9 del artículo 6 del Reglamento de base, la Comisión pensó inicialmente investigar el dumping para Corea sobre la base de una muestra de exportadores, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Sin embargo, solamente tres productores exportadores se pusieron en contacto con la Comisión y proporcionaron la información solicitada en el anuncio de inicio en el plazo de 15 días a partir de su publicación. Por lo tanto, no se consideró necesario utilizar técnicas de muestreo. Estas tres empresas respondieron al cuestionario para los productores exportadores. Un importador vinculado a uno de los productores exportadores también envió una respuesta al cuestionario destinado a los importadores vinculados.

a) **Valor normal**

- (45) Un productor exportador coreano que compra la materia prima (hilo de acero) a una empresa vinculada pidió que la Comisión calculara el coste de fabricación del producto afectado basándose en el coste de producción de la materia prima de la empresa vinculada. Esta solicitud se rechazó, ya que estos costes se incluyeron en las cuentas de la empresa al precio de compra, que reflejaba el precio de mercado y, por lo tanto, el coste asociado a la fabricación del producto afectado.
- (46) Otro productor exportador no informó de todos los gastos de venta, generales y administrativos en que incurrió para la producción y venta del producto afectado. Sin embargo, teniendo en cuenta que la parte interesada había cooperado en la medida de sus posibilidades y que la información presentada podía verificarse, la Comisión pudo corregir los datos consignados en el cuestionario sobre la base de la información obtenida y verificada *in situ*.
- (47) Por lo que se refiere a la mayoría de los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, los valores normales se establecieron sobre la base del precio de venta en el mercado interior de tipos comparables, de conformidad con el apartado 2 del artículo 1 del Reglamento de base.
- (48) Para otros tipos de producto vendidos para su exportación a la Comunidad, el valor normal se basó en la media ponderada de los precios cobrados por otros productores en el país afectado en las ventas interiores representativas del tipo de producto correspondiente efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (49) Para los demás tipos, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

b) **Precio de exportación**

- (50) Una parte importante de las ventas de exportación a la Comunidad se realizó directamente a clientes independientes. Para estas ventas, el precio de exportación se basó en los precios realmente pagados o pagaderos por el producto vendido para su exportación a la Comunidad, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

c) **Comparación**

- (51) Se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en las características físicas, los gravámenes a la importación, los costes de transporte, los seguros, el mantenimiento, la descarga, los costes accesorios, el embalaje y los créditos, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.
- (52) Un productor exportador solicitó un ajuste por diferencias en la fase comercial. La empresa considera que los gastos de venta indirectos contraídos para las ventas interiores debían deducirse del precio interno al calcular el valor normal de la misma manera que los gastos de venta para su importador vinculado en la Comunidad se deducen del precio de reventa para calcular el precio de

exportación. Al mismo tiempo, la empresa pidió a la Comisión que no tuviera en cuenta las ventas de exportación en la Comunidad realizadas a través de su importador vinculado.

- (53) Estas solicitudes no pueden aceptarse. La implicación de un importador vinculado no es en sí misma una razón para realizar una deducción en el valor normal. Por el contrario, la determinación del precio de exportación y la comparación subsiguiente de este precio de exportación con el valor normal son dos pasos separados regidos por procedimientos distintos. La determinación provisional no ha mostrado ninguna diferencia en el nivel comercial de las ventas de exportación e interiores. Debe señalarse, finalmente, que la cantidad de exportaciones en el mercado comunitario canalizadas a través de su importador vinculado es sustancial.
- (54) La misma empresa solicitó un ajuste en las ventas interiores y de exportación para tener en cuenta diferencias en otros factores, como los derechos de inspección y el perfeccionamiento pasivo (cables cortados en el sentido longitudinal o incorporación de accesorios) de ciertas ventas para responder a las exigencias de los clientes. Se consideró más apropiado conceder esta solicitud como un ajuste para tener en cuenta las diferencias en las características físicas. La cantidad del ajuste corresponde a un cálculo razonable del valor en el mercado de la diferencia establecida por la Comisión.

d) **Margen de dumping**

- (55) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados para cada tipo del producto afectado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto afectado.
- (56) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso de los productores exportadores que cooperaron. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif del producto no despachado de aduana en la frontera comunitaria es el siguiente:
- |                          |         |
|--------------------------|---------|
| — Kiswire, Ltd:          | 0,21 %  |
| — Chungkin Woo Rope Co.: | 2,71 %  |
| — DSR Wire Corp.:        | 0,49 %. |
- (57) Los tres productores exportadores parecen representar (según los datos sobre la importación comunicados por Eurostat) la totalidad de las exportaciones coreanas del producto afectado a la Comunidad. Para evaluar si el margen de dumping era mínimo a escala nacional, se estableció un margen de dumping medio ponderado. Este margen ascendió al 1,2 %.

4. **Malasia**

- (58) Una empresa contestó al cuestionario para los productores exportadores. Otra empresa de la Comunidad vinculada a este productor exportador también respondió al cuestionario destinado a los importadores vinculados.

a) **Valor normal**

- (59) Para la mayoría de los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, los valores normales se establecieron sobre la base del precio de venta en el mercado interior de tipos comparables, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (60) Para los restantes tipos, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

b) **Precio de exportación**

- (61) Una parte importante de las ventas de exportación a la Comunidad se realizaron a un importador vinculado en esta última. En este caso, la Comisión tuvo que calcular el precio de exportación de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

c) **Comparación**

- (62) Se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en las características físicas, los gravámenes a la importación, los costes de transporte, los seguros, el mantenimiento, la descarga, los costes accesorios, el embalaje, los créditos y las comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.
- (63) El productor exportador que cooperó solicitó un ajuste para diferencias en la fase comercial por los mismos motivos que uno de los productores exportadores coreanos que cooperaron. Sin embargo, no se constató ninguna diferencia en la fase comercial de exportación ni en la de ventas interiores. Esta solicitud no pudo concederse por las razones explicadas anteriormente en el considerando 53.

d) **Margen de dumping**

- (64) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados para cada tipo del producto afectado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación para cada tipo correspondiente.
- (65) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso del productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif del producto no despachado de aduana en la frontera comunitaria es el siguiente:
- Kiswire, Sdn. Bhd.: 0,56 %.
- (66) Parece que el productor exportador representa (según los datos de importación suministrados por Eurostat) la totalidad de las exportaciones malasias del producto afectado a la Comunidad. Por consiguiente, el margen de dumping establecido provisionalmente para este único productor exportador es válido para todo el país.

5. **Tailandia**

- (67) Una empresa contestó al cuestionario para los productores exportadores. Dos empresas en la Comunidad vinculadas a este productor exportador también respondieron al cuestionario destinado a los importadores vinculados.

a) **Valor normal**

- (68) El productor exportador tailandés, que también compra su materia prima (hilo de acero) a una empresa vinculada en la India a un precio más alto que el del mercado pidió que la Comisión se basara en el precio de mercado a fin de calcular el coste de fabricación, tanto para llevar a cabo la prueba sobre el curso de las operaciones comerciales normales como para calcular el valor normal, en su caso. Se aceptó la solicitud, ya que se constató que el precio de compra era un precio de transferencia y no sólo reflejaba los costes asociados a la producción y venta del producto afectado.

- (69) Para la mayoría de los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, los valores normales se establecieron sobre la base del precio de venta en el mercado interior de tipos comparables, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (70) Para los restantes tipos, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.

b) **Precio de exportación**

- (71) Todas las ventas de CA en el mercado comunitario se realizaron a importadores vinculados en la Comunidad. Por lo tanto, los precios de exportación se calcularon de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

c) **Comparación**

- (72) Se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en las características físicas, los gravámenes a la importación, los costes de transporte, los seguros, el mantenimiento, la descarga, los costes accesorios, el embalaje, los créditos y las comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

- (73) El productor exportador solicitó un ajuste de los valores normales para los costes financieros relacionados con el impuesto sobre el valor añadido (IVA), de conformidad con la letra k) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. La solicitud estaba basada en que el Gobierno devolvió el IVA con un retraso significativo y, por lo tanto, la empresa incurrió en costes financieros adicionales en relación con la cantidad de IVA no devuelta. La solicitud no pudo concederse, puesto que la empresa no demostró que este factor afectara a la comparabilidad de los precios y, en especial, que los clientes pagan normalmente diversos precios en el mercado interior a causa de la diferencia en este factor. Los costes de financiación del IVA son, de hecho, gastos generales operativos normales.

d) *Margen de dumping*

- (74) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, se realizó una comparación entre el valor normal ponderado y una media ponderada de los precios de exportación.
- (75) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso del productor exportador. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif del producto no despachado de aduana en la frontera comunitaria es el siguiente:
- Usha Siam Steel Industries plc: 30,5 %.
- (76) Puesto que el nivel de cooperación era bajo (menos del 80 % de las exportaciones del producto afectado a la Comunidad de Tailandia), el margen de dumping provisional residual se estableció al nivel del margen de dumping más alto determinado para las transacciones representativas por el productor exportador que cooperó. El margen, expresado como porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad, antes de pagar los derechos, es del 42,8 %.

6. *Turquía*

- (77) Dos empresas respondieron al cuestionario para los productores exportadores.

a) *Valor normal*

- (78) De acuerdo con la metodología general, pudo establecerse parcialmente para algunos tipos de producto el valor normal sobre la base del precio de tipos comparables en el mercado interior, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base. Las pruebas sobre el curso de las operaciones comerciales normales y la representatividad para las ventas interiores de tipos comparables se llevaron a cabo mensualmente, debido a la elevada inflación en Turquía durante el período de investigación.
- (79) Para los demás tipos del producto afectado vendido para su exportación a la Comunidad por las empresas cooperantes, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. Los propios gastos de venta, generales y administrativos nacionales de las empresas y el margen de beneficio conseguidos en el mercado interior en el curso de operaciones comerciales normales se añadieron al coste de fabricación. Para explicar la elevada inflación, se calcularon valores normales para cada mes del período de investigación.

b) *Precio de exportación*

- (80) Todas las ventas del producto afectado realizadas por las empresas que cooperaron en el mercado comunitario se efectuaron a clientes independientes en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación se estableció con referencia a los precios realmente pagados o pagaderos, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

c) *Comparación*

- (81) Se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en los gravámenes a la importación y los impuestos indirectos, los descuentos, reducciones y cantidades vendidas, los costes de transporte, los seguros, el mantenimiento, la descarga, los costes accesorios, los créditos, la asistencia técnica y las comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.
- (82) Un productor exportador solicitó, de conformidad con la letra b) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, un ajuste de los valores normales por un impuesto del 3 % pagado sobre las materias primas importadas compradas en condiciones de pago aplazado, ya que este impuesto no se cobraría en relación con las materias primas que debían utilizarse en la fabricación de cables de hilo que pudieran exportarse eventualmente. La verificación sobre el terreno estableció que las empresas obtienen a principios de año el derecho a importar sin pagar este impuesto una cantidad de materias primas basada en las exportaciones de productos acabados del año anterior, independientemente de que estos materiales se incorporaran a productos acabados exportados o vendidos en el mercado interior. No había por lo tanto ningún medio para establecer que se había pagado el impuesto sobre las materias primas importadas incorporadas físicamente a los CA vendidos en el mercado interior. Se rechazó por lo tanto la solicitud.
- (83) Un productor exportador solicitó un ajuste de los precios internos por diferencias en la fase comercial, de conformidad con el inciso i) de la letra d) del apartado 10 del artículo 2, alegando que todas las exportaciones a la Comunidad se realizaron a minoristas, mientras que las ventas interiores se efectuaron a minoristas y a usuarios finales. Este ajuste no se concedió, puesto que la empresa fue incapaz de demostrar que había diferencias considerables en los precios y funciones en el mercado interior en las distintas fases comerciales. El otro productor exportador describió sus canales de distribución en la Comunidad y en el mercado interior y presentó una solicitud de ajuste sin explicar cómo afectaba esto a la comparabilidad de los precios. Además, las explicaciones recibidas sobre el terreno establecieron que su canal de distribución en la Comunidad no podía describirse tal como se hacía. Por consiguiente, no se realizó ningún ajuste en esta fase de la investigación.
- (84) El ajuste por diferencias en los costes directos de suministrar garantías solicitado por un productor exportador se rechazó en parte por lo que se refiere a la cantidad que correspondía realmente a los gastos contraídos para garantías bancarias. Estos costes eran gastos generales operativos normales que no podían ser objeto de ajuste. Esta solicitud también incluía beneficios sobre las ventas que se dedujeron debidamente del precio de las transacciones pertinentes.
- (85) Los dos productores exportadores presentaron, de conformidad con la letra j) del apartado 10 del artículo 2, sendas solicitudes de ajuste por cambio de divisas. Las solicitudes eran las siguientes: i) los precios de exportación en euros o en monedas de los Estados miembros que lo han adoptado debían convertirse antes en dólares

americanos, puesto que los precios internos están expresados en esta divisa, utilizando el tipo de cambio vigente 60 días antes de la fecha de facturación (o, preferiblemente, para una de ellas, del principio del período de investigación) debido a la «continua» depreciación del euro respecto al dólar americano; ii) los precios de exportación debían entonces convertirse de dólares americanos a liras turcas utilizando el tipo de cambio vigente en la fecha de pago.

(86) Por lo que se refiere a la primera solicitud, se estableció que incluso si el dólar americano se utilizaba para elaborar la lista de precios internos a fin de evitar su revisión continua a causa de la elevada inflación, la moneda utilizada para facturar y establecer las deudas en el mercado interior era la lira turca. Como la comparación de los precios requería una conversión de los euros en liras turcas, la Comisión consideró que el tipo de cambio pertinente a la hora de comparar los precios internos y de exportación era el de la lira turca/euro y no podía por lo tanto concederse la primera solicitud. La Comisión tampoco pudo conceder la segunda solicitud presentada por las empresas. Efectivamente, la letra j) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base concede tiempo a los exportadores para que ajustaran sus precios de exportación a fin de reflejar las fluctuaciones continuas en los tipos de cambio, pero no prevé un ajuste que tenga en cuenta las que puedan tener lugar tras la fecha de la venta.

(87) Ambos productores exportadores solicitaron un ajuste de los valores normales, de conformidad con la letra k) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, para cubrir el coste derivado del pago del IVA desde la fecha debida (25 del mes siguiente a la venta) hasta la fecha en que debe pagarlo el cliente nacional. La solicitud no pudo concederse, ya que las empresas no demostraron que este factor afectara a la comparabilidad de los precios y, en especial, que los clientes pagaran con regularidad diversos precios en el mercado interior a causa de una diferencia en tal factor. Los costes de financiación del IVA son, de hecho, gastos generales operativos normales.

(88) Finalmente, de conformidad con la letra k) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, un productor exportador alegó que el valor normal debía ajustarse considerando que, a diferencia de las exportaciones comunitarias, las ventas interiores eran irregulares y se efectuaron en pequeñas cantidades. Esta alegación se rechazó provisionalmente, puesto que la empresa no lo cuantificó y no podía demostrar que este factor afectara a la comparabilidad de los precios y, en especial, que los clientes pagaran con regularidad diversos precios en el mercado interior a causa de la diferencia en tales factores.

#### d) Margen de dumping

(89) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados de cada tipo del producto exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación para cada tipo correspondiente del producto afectado. Efectivamente, aunque ambos productores exportadores declararan que existía una

pauta de precios diferente según los clientes, las regiones y los plazos, este método reflejaba el grado completo de dumping practicado.

(90) Esta comparación muestra la existencia de dumping en el caso de las empresas que cooperaron. Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio de importación cif del producto no despachado de aduana en la frontera comunitaria son los siguientes:

— Celik Halat VE Tel Sanayii A.Ş:	58,1 %
— Has Celik ve Halat San Tic AS:	19,2 %.

(91) Puesto que el nivel de cooperación era alto (más del 80 % de las exportaciones del producto afectado de Turquía a la Comunidad), el margen de dumping provisional residual se estableció al mismo nivel que el más elevado establecido para las empresas que cooperaron, es decir, el 58,1 %.

## 7. Rusia

### a) Generalidades

#### i) Análisis de la situación de economía de mercado

(92) Dos empresas rusas pidieron que se les concediera el estatuto de economía de mercado, de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. En el caso de una de estas empresas, la respuesta al cuestionario para los productores/exportadores en los países afectados se presentó fuera de plazo sin que el donante diera ninguna razón aceptable de este retraso después de concederle dos veces una prórroga de una semana. Además, la respuesta era claramente insuficiente. En especial, la empresa no presentó ningún listado de sus ventas de exportación a la Comunidad o sus ventas interiores ni proporcionó la información indispensable sobre el coste de producción. Se consideró por lo tanto que la empresa no cooperó en la investigación y se le informó de que las conclusiones que le afectaban (como parte de la «determinación residual») se basarían en los hechos disponibles, de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base. Se rechazó por lo tanto su solicitud de concesión del estatuto de economía de mercado/trato individual. Además, no contestó a la solicitud de información y aclaraciones adicionales a este respecto.

(93) La Comisión recabó toda la información considerada necesaria y verificó sobre el terreno toda la información presentada en la solicitud del otro denunciante.

(94) Se estableció que esta empresa no cumplía varios de los criterios establecidos en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, y especialmente que tenía varios registros contables básicos contradictorios e irreconciliables, que algunos costes no reflejaban sustancialmente los valores del mercado y que algunos pagos se realizaron en forma de compensación de deudas.

(95) Por lo tanto, tras consultar al Comité consultivo, se informó a ambas empresas de que sus solicitudes no podían concederse.

## ii) Elección del país análogo

- (96) Puesto que no se concedió el estatuto de economía de mercado a ninguna de las empresas, hubo que comparar los precios de exportación de los productores exportadores rusos con un valor normal determinado para un país de economía de mercado apropiado, de conformidad con la letra a) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (97) El denunciante sugirió que se eligiera a la República Checa. La Comisión previó en el anuncio de inicio elegir a la República Checa o a Brasil. Dos productores exportadores rusos expresaron en el plazo requerido provisionalmente su acuerdo con los países previstos e indicaron que también podían aceptar la elección de Corea del Sur como posible país análogo. El denunciante expresó algunas preocupaciones por la elección de Brasil, debido sobre todo al elevado nivel de los derechos de aduana. El denunciante confirmó que la República Checa constituía una opción apropiada desde su punto de vista y también sugirió a Canadá como alternativa.
- (98) Ninguno de los productores brasileños contactados respondió a la solicitud de cooperación. La Comisión también intentó sin éxito obtener la cooperación de productores canadienses. No estaban previstos otros países productores conocidos ya que, o bien las importaciones del producto afectado originarias de estos países estaban actualmente bajo medidas antidumping, o bien la investigación previa estableció que no constituían una opción apropiada basándose en argumentos que no han cambiado (es decir, competencia limitada en Noruega y falta de cooperación en los Estados Unidos) <sup>(6)</sup>.
- (99) El productor exportador que cooperó en la República Checa vendió sobre todo en el mercado interior tipos del producto afectado distintos de los exportados por los productores rusos a la Comunidad.
- (100) Dadas las circunstancias, la Comisión ha estudiado la conveniencia de utilizar a uno de los otros países implicados en el procedimiento. Se consideró a la República de Corea como el país análogo más apropiado, de conformidad con la letra a) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. En primer lugar, el mercado interior surcoreano es el de mayor dimensión, y se caracteriza por un número significativo de productores locales competentes; en segundo lugar, las ventas interiores surcoreanas del producto afectado son las más representativas en términos de tipos y volumen cuando se comparan con exportaciones rusas a la Comunidad. Se informó a las partes interesadas, de conformidad con la letra a) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, de que la República de Corea estaba prevista como país análogo y no se recibió ninguna objeción.

## iii) Trato individual

- (101) De conformidad con el apartado 5 del artículo 9 del Reglamento de base, la práctica de las instituciones comunitarias es calcular un derecho a escala nacional para los países sin economía de mercado, salvo en caso de que los productores exportadores puedan demostrar

un grado de independencia legal y efectiva comparable a la que prevalece en un país de economía de mercado, lo que justificaría que no se determinara un solo derecho de ámbito nacional. Con este fin, se incluyeron preguntas detalladas en el formulario para el reconocimiento de la situación de economía de mercado enviado a las partes afectadas por el inicio del procedimiento.

- (102) Los dos productores exportadores que solicitaron la concesión del estatuto de economía de mercado también pidieron que se les concediera el trato individual, en caso de que se rechazara esta solicitud.
- (103) La solicitud de trato individual de una empresa se rechazó puesto que, debido a su falta de cooperación en la investigación, las conclusiones a este respecto (como parte de la «determinación residual») se basaron en los hechos disponibles, de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base (véase el considerando 92).
- (104) La Comisión recabó toda la información que consideró necesaria, verificó sobre el terreno todos los datos presentados en la solicitud del otro denunciante y la analizó sobre la base de los siguientes criterios para la concesión del trato individual <sup>(7)</sup>:
- el primer criterio (libertad para repatriar el capital y los beneficios) no es pertinente en el presente caso, ya que Joint Stock Company Cherepovetsky Staleprokatny Zavod («JSC CHSPZ») es una empresa de propiedad enteramente rusa,
  - no se constató ninguna restricción a la hora de determinar los precios y las cantidades de exportación; la mayoría de las acciones de la empresa solicitante y de las sociedades matriz, en los dos niveles superiores, pertenecen a personas privadas,
  - JSC CHSPZ lleva a cabo operaciones al tipo de cambio exterior del Banco Central de la Federación Rusa, que es el tipo del mercado determinado en la Bolsa de Moscú,
  - no se ha constatado ninguna interferencia del Estado en la gestión de la empresa, de la sociedad matriz o del accionista principal de esta sociedad matriz.
- (105) Por lo tanto, se concede el trato individual a esta empresa.

## b) Valor normal

- (106) El valor normal para los productores exportadores rusos se calculó sobre la base de los valores normales establecidos para las empresas coreanas que cooperaron utilizando la metodología descrita en los considerandos 47 a 49. En este contexto, se utilizaron los tipos vendidos en el mercado interior coreano que resultaron ser comparables a los tipos rusos exportados a la Comunidad.

<sup>(6)</sup> Reglamento (CE) n° 362/1999 (véase la nota 5) y Reglamento (CE) n° 1796/2000 del Consejo (DO L 217 de 17.8.1999, p. 1).

<sup>(7)</sup> Reconsideración del régimen antidumping aplicable a China y Rusia [COM(2000) 363 final].

c) **Precio de exportación**

- (107) Para el productor exportador que cooperó, el precio de exportación se estableció con referencia a los precios pagados o pagaderos.

d) **Comparación**

- (108) Siempre que fue posible, se realizaron ajustes en el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias relativas al transporte, los seguros, el mantenimiento, la descarga y los gastos accesorios, el embalaje, el crédito y las comisiones: dado que los costes en países sin economía de mercado no pueden tenerse en cuenta en la determinación de los precios sobre cuya base se realiza la comparación entre los precios de exportación y el valor normal, el ajuste en los precios de exportación para los costes de transporte y gastos vinculados (mantenimiento, descarga y gastos accesorios) que se contrajeron en Rusia se basó en los costes del país análogo.
- (109) Para permitir una comparación ecuatorial a precio de fábrica, también se realizaron ajustes en el valor normal establecido sobre la base de los valores normales de las empresas coreanas que cooperaron por lo que se refiere a las características físicas (incluido el valor de mercado estimado de las diferencias generales de calidad entre el producto fabricado y vendido en el mercado coreano y el producto fabricado en Rusia y exportado a la Comunidad), los gravámenes a la importación, el transporte, los seguros, el mantenimiento, la descarga, los costes accesorios, el embalaje, el crédito y las comisiones siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

e) **Margen de dumping**

- (110) Tal como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los valores normales medios ponderados para cada tipo del producto afectado exportado a la Comunidad se compararon con la media ponderada del precio de exportación de cada tipo correspondiente del producto afectado.
- (111) El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad del producto no despachado de aduana se ha establecido para la empresa a la que se concedió el trato individual del siguiente modo:
- Cherepovetsky Staleprokatny Zavod: 35,8 %.
- (112) Puesto que un productor exportador conocido no cooperó deliberadamente, la metodología seguida para determinar un margen de dumping residual provisional en el caso de Rusia fue la que se explicó en el considerando 33 para los países en que el nivel de cooperación era bajo. Sobre esta base, el margen de dumping residual es del 50,7 %.

**8. Conclusión sobre el dumping**

- (113) La Comisión estableció importantes márgenes de dumping para todas las empresas que cooperaron en la República Checa, Rusia, Tailandia y Turquía. En el caso de la República de Corea y Malasia, los márgenes de dumping constatados eran mínimos.

**C. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD****1. Producción comunitaria**

- (114) El producto afectado lo fabrican en la Comunidad las siguientes personas:
- productores que presentaron la denuncia o la apoyaron y que cooperaron en la investigación (véase el considerando 118),
  - productores que presentaron la denuncia y que se consideraron no cooperantes en la presente investigación (véase el considerando 120),
  - otros productores que no eran denunciantes y que proporcionaron información de carácter general o no pero que no se opusieron al procedimiento.
- (115) La Comisión constató que ocho productores comunitarios denunciantes o que apoyaron la denuncia habían comprado CA de diversas fuentes fuera de la Comunidad, incluidos los países afectados, durante el período de investigación. Sin embargo, el volumen total de estas importaciones representaba una parte insignificante de la producción total (es decir, menos del 1 % de su producción en el período de investigación). En especial, las importaciones procedentes de los países afectados durante el período de investigación estaban por debajo del 0,5 % de la producción de CA de estos productores comunitarios. La Comisión consideró por lo tanto que estas compras se ajustaban a la práctica comercial habitual de los productores de complementar su propia gama de productos con algunas compras. En vista de lo anterior, se concluyó que no había argumentos para excluir ninguno de estos productores comunitarios de la producción comunitaria total.
- (116) Los CA producidos por todas estas empresas constituyen la producción comunitaria a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

**2. Definición de industria de la Comunidad**

- (117) La Comisión examinó si los denunciantes que cooperaron o los productores comunitarios que apoyaron la denuncia representaban un porcentaje importante de la producción comunitaria total del producto afectado y llegaron a la conclusión de que suponían el 70,6 % de la producción comunitaria total de CA en el período de investigación. La Comisión consideró por lo tanto que los denunciantes representaban la industria de la Comunidad a efectos del apartado 1 del artículo 4 y del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base. En adelante se hace referencia a ella como «la industria de la Comunidad».
- (118) Los siguientes productores comunitarios constituyen la industria de la Comunidad:
- Bridon International, Retford, Reino Unido
  - BTS Drahtseile GmbH, Alemania
  - Cables e Hilos Especiales, SA, España

- CASAR Drahtseilwerk Saar GmbH, Alemania
  - Cordoaria Oliveira Sá — Manuel Rodrigues de Oliveira Sá & Filhos, SA, Portugal
  - Drahtseilerei Gustav Kocks GmbH & Co., Alemania
  - Drahtseilwerk GmbH, Alemania
  - Drahtseilwerk Hemer GmbH & Co. KG, Alemania
  - Hamburger Drahtseilerei A. Steppuhn GmbH, Alemania
  - Metal Press SRL, Italia
  - Randers Rebslaaeri A/S, Dinamarca
  - Redaelli Tecna Cordati SpA, Italia
  - Trefileurope, Francia
  - Trenzas y Cables, SL, España
  - Vereinigte Drahtseilwerke GmbH, Alemania
  - Voest-Alpine Austria Draht GmbH, Austria
  - Wadra GmbH, Alemania.
- (119) Drahtseilwerk Hemer GmbH & Co. KG solamente inició su producción de CA en enero de 2000. Por lo tanto, la empresa no podía proporcionar información para el período de análisis. En vista de lo anterior, no se han tenido en cuenta los datos proporcionados por esta empresa.

### 3. Otros productores comunitarios

- (120) Se hace referencia en adelante a los cinco productores que pertenecen a la organización denunciante EWRIS pero que no cooperaron (Iscar SRL, Metalcalvi Wire Ropes SRL, Midland Wire Cordage Co. Ltd, Teufelberger Seil GmbH y Westfälische Drahtindustrie GmbH — Seilfabrik Zwickau), así como a los otros productores que no eran denunciantes y que proporcionaron información de carácter general o no pero que no se opusieron al procedimiento, como «los otros productores comunitarios».

## D. PERJUICIO

### 1. Observaciones preliminares

- (121) Puesto que los márgenes de dumping constatados para Corea y Malasia son mínimos, el análisis del perjuicio y de la causalidad hace referencia a los demás países investigados, es decir, la República Checa, Rusia, Tailandia y Turquía (en lo sucesivo, «los países afectados»).
- (122) El análisis del perjuicio debería considerarse teniendo en cuenta las medidas antidumping impuestas sobre el producto afectado por el Reglamento (CE) n° 1796/1999<sup>(8)</sup>. Este último estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones del producto afectado originarias de la República Popular China, Hungría, la India, México, Polonia, Sudáfrica y Ucrania.

### 2. Recogida de datos sobre el perjuicio

- (123) La Comisión pidió información a toda la industria de la Comunidad relacionada con el producto afectado sobre la producción, la capacidad, la utilización de la capacidad, las ventas, las existencias y el empleo. Teniendo en cuenta el gran número de productores de la industria

comunitaria y los plazos establecidos en el apartado 9 del artículo 6 del Reglamento de base, la Comisión basó el análisis de los indicadores del perjuicio restantes en una muestra representativa de empresas comunitarias. Siempre que los indicadores de perjuicio mencionados hagan referencia a información de la muestra, se declarará expresamente en el presente Reglamento. A falta de tal referencia, los indicadores de perjuicio se refieren a la información obtenida de todos los productores comunitarios que forman la industria de la Comunidad.

- (124) La muestra se elaboró en función de la situación geográfica y la dimensión de las empresas en términos de producción. En este contexto, la muestra incluye a productores comunitarios medios y grandes de seis Estados miembros: BTS Drahtseile GmbH, Randers Rebslaaeri A/S, Redaelli Tecna Cordati SpA, Trefileurope, Trenzas y Cables SL, y Teufelberger Seil GmbH; este último no pudo cooperar y se excluyó por lo tanto de la muestra.
- (125) Las empresas que cooperaron incluidas en la muestra suponían el 51 % del volumen de producción de CA fabricados por la industria de la Comunidad en 1999.

### 3. Consumo comunitario aparente

- (126) El consumo comunitario aparente se estableció basándose en las respuestas al cuestionario (volumen de ventas de la industria de la Comunidad), la información de Eurostat (volumen de importaciones) y la denuncia (volumen de ventas de otros productores comunitarios).
- (127) Debe señalarse que la evolución del consumo aparente está influida en gran parte por el comportamiento de los importadores/comerciantes (accionistas importantes) en el mercado comunitario, puesto que actúan como intermediarios entre los productores de CA, por una parte, y los usuarios, por otra. Las cifras sobre el consumo aparente reflejan por lo tanto las compras realizadas por los importadores/comerciantes durante el período de análisis, y no necesariamente las efectuadas por los usuarios.
- (128) Basándose en lo anterior, el consumo comunitario aparente disminuyó un 6 % durante el período de análisis, de 156 658 toneladas en 1997 a 147 963 toneladas en el período de investigación. Teniendo en cuenta que había aumentado un 9 % en 1998 hasta alcanzar 170 922 toneladas, la disminución de 1999 hasta 147 104 toneladas puede explicarse por las ventas de existencias acumuladas en 1998 por los importadores/comerciantes. En 1998, las importaciones procedentes de los países sujetos a derechos antidumping durante el año siguiente aumentaron un 28 % antes de disminuir sensiblemente en 1999 y el período de investigación. Esta explicación también coincide con el hecho de que los principales sectores usuarios de CA (pesquerías, explotaciones mineras, industrias del gas y del petróleo en alta mar, construcción, incluidos los ascensores) han registrado un crecimiento bajo, y en el caso de las pesquerías negativo, durante el período de análisis.

<sup>(8)</sup> Véase la nota 6 a pie de página.

#### 4. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones

- (129) La Comisión examinó si las importaciones de CA originarias de los países afectados debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.
- (130) Se constató que el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada uno de los países afectados era superior al mínimo, tal como se define en el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de base y el volumen de importaciones procedentes de cada uno de estos países era considerable.
- (131) Por lo que se refiere a las condiciones de competencia, la investigación ha constatado que los CA importados de los países afectados, considerados tipo por tipo, tenían las mismas características físicas y técnicas esenciales. Además, sobre esta base, los CA eran permutables y se comercializaban en la Comunidad durante el período de análisis a través de canales de ventas comparables y en condiciones comerciales similares. Se consideró por lo tanto que los CA importados competían entre ellos y con los CA producidos en la Comunidad.
- (132) En vista de lo anterior, la Comisión consideró que se cumplían todos los criterios establecidos en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base y que las importaciones procedentes de los países afectados debían por lo tanto examinarse acumulativamente.

#### 5. Importaciones procedentes de los países afectados

##### a) Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

- (133) El volumen de las importaciones en la Comunidad de CA originarios de los países afectados objeto de dumping aumentó continuamente, de 5 100 toneladas en 1997 a 7 233 en 1998, 13 644 toneladas en 1999 y 16 052 en el período de investigación, es decir, un aumento del 215 % durante el período de análisis.
- (134) La cuota de mercado de estos países aumentó un 7,5 % durante el período de análisis, del 3,3 % en 1997 al 4,2 % en 1998, 9,3 % en 1999 y 10,8 % en el período de investigación. El mayor aumento tuvo lugar en 1999 (+ 5,1 %), coincidiendo con la imposición de medidas antidumping sobre las importaciones de otros terceros países en un procedimiento previo.

##### b) Precios de las importaciones objeto de dumping

###### i) Evolución de los precios

- (135) Los precios de las importaciones procedentes de los países afectados en euros por kg, tal como los comunicó Eurostat, disminuyeron un 16 % entre 1997 y 1998 y se estabilizaron después.

###### ii) Subcotización de los precios

- (136) Por lo que respecta a la subcotización de los precios, se pidió a la industria de la Comunidad y a los productores exportadores afectados que proporcionaran información sobre los precios de venta de los CA clasificados por modelos de acuerdo con los siguientes criterios: número de cordones, número de hilos por cordón, disposición de los hilos en el cordón, núcleo, material del hilo, resistencia, características del hilo, características del cable, cubierta y diámetro del cable.
- (137) Teniendo en cuenta el gran número de productores comunitarios incluidos en la muestra y de modelos vendidos tanto por los productores exportadores afectados como por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, la Comisión agrupó los modelos según los criterios que se consideraron más determinantes para la evolución de los precios en este mercado. En ese contexto, no se tuvo en cuenta la resistencia, puesto que se constató que no tendría una incidencia separada en los precios de venta.
- (138) Además, los precios de los productores exportadores se ajustaron a los costes posteriores a la importación (derechos de aduana, transporte interior y gastos de mantenimiento) sobre la base de la información justificada proporcionada por un importador independiente. Además, esos precios se ajustaron posteriormente a las diferencias en la fase comercial para tener en cuenta los costes contraídos por importadores independientes entre la importación y las ventas a precio de fábrica.
- (139) Para cada tipo de CA, la Comisión comparó los precios de venta medios de los productores exportadores y de la industria de la Comunidad descontando todas las reducciones e impuestos, calculados sobre la base de las ventas al primer cliente independiente en la misma fase comercial.
- (140) Tomando como base la metodología anterior, se muestra en el cuadro siguiente la diferencia entre los precios, expresados como porcentaje del precio medio ponderado (en fábrica) de la industria de la Comunidad, es decir, el margen de subcotización de los precios:

País	Empresa	Margen de subcotización (%)
República Checa	ŽDB a.s.	30,4
Rusia	Cherepovetsky Staleprokatny Zavod	51,4
Tailandia	Usha Siam Steel Industries plc	26,1
Turquía	Celik Halat ve Tel Sanayii A.S.	16,4
	Has Celik ve Halat San Tic A.S.	30,8

## 6. Situación de la industria comunitaria

### a) Producción, capacidad y utilización de la capacidad

- (141) La producción de la industria de la Comunidad disminuyó un 8 % durante el período de análisis, de 107 735 toneladas en 1997 a 99 588 en el período de investigación. En 1998, la producción aumentó un 6 %, pero las expectativas de ventas estaban por encima de las ventas reales y las existencias aumentaron (+ 19 %) ya que los importadores incrementaron sensiblemente sus importaciones, especialmente las procedentes de países sujetos actualmente a medidas antidumping. En 1999, la producción disminuyó alrededor de 15 000 toneladas para hacer frente a las existencias acumuladas y a una disminución de las ventas. Tras la imposición de medidas antidumping en 1999, la producción se estabilizó alrededor de las 100 000 toneladas.
- (142) La capacidad de la industria de la Comunidad aumentó un 7 % durante el período de análisis, de 203 319 toneladas en 1997 a 209 313 en 1998, 213 984 en 1999 y 216 904 en el período de investigación. El aumento de la capacidad se debió a la inversión en nueva maquinaria.
- (143) La adquisición de esta nueva maquinaria junto con la ya existente, aún utilizable (aunque en algunos casos completamente depreciada), así como los óptimos tiempos de montaje y el número de turnos trajeron consigo un índice de utilización de la capacidad bajo durante el período de análisis (53 % en 1997, 55 % en 1998 y 46 % en 1999 y el período de investigación). Incluso si la industria de la Comunidad tuviera que producir también lo que están vendiendo actualmente en el mercado comunitario los países afectados, su utilización de la capacidad permanecería en torno al 55 %.

### b) Existencias

- (144) Las existencias de cierre de la industria de la Comunidad aumentaron un 13 % durante el período de análisis, pasando de 26 136 toneladas en 1997 a 29 660 en el período de investigación. Las existencias, sin embargo, han disminuido tras alcanzar 31 208 toneladas en 1998 y bajaron a 30 050 en 1999.

### c) Crecimiento, volumen de ventas y cuota de mercado

- (145) Las perspectivas de crecimiento en el mercado comunitario dependen de las modestas perspectivas de crecimiento de los sectores que utilizan CA y la capacidad de la industria de la Comunidad para competir con importaciones a bajo precio procedentes de terceros países. La industria de la Comunidad fue incapaz de beneficiarse completamente de la retirada virtual del mercado de las importaciones procedentes de los países sujetos a medidas antidumping en 1999, que se sustituyeron en gran parte por importaciones objeto de dumping procedentes de los países incluidos en el presente procedimiento.

- (146) Las ventas de la industria de la Comunidad a clientes independientes en el mercado comunitario disminuyeron un 5 % durante el período de análisis, de 71 125 toneladas en 1997 a 67 671 en el período de investigación (habían aumentado hasta 72 676 toneladas en 1998 antes de caer hasta 66 331 en 1999), aunque mostraron signos de recuperación después de la imposición de medidas antidumping en 1999.

- (147) La cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó un 0,6 % durante el período de análisis, pasando del 55,2 % en 1997 al 50,5 % en 1998 y permaneciendo estable en 1999 y el período de investigación (54,3 y 54,6 %, respectivamente) —período que registró un nuevo crecimiento de la cuota de mercado de los países afectados. El aumento de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad en 1999 puede atribuirse en gran parte a una disminución del consumo tras la acumulación de existencias que se produjo justo antes de la imposición de medidas antidumping en 1999.

### d) Precios de venta y factores que afectan a estos precios — Información de la muestra

- (148) La media ponderada del precio de venta de los CA vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario a clientes independientes experimentó un aumento del 8 % durante el período de análisis. Este aumento se produjo sobre todo en 1999, en que aumentó un 6 %. El incremento de los precios del 1 % en el período de investigación es modesto si se tiene en cuenta el nivel de las medidas antidumping impuestas en 1999. El precio de la principal materia prima (hilos de acero), que representaba hasta el 50 % de los costes de fabricación, disminuyó en 1999 y permaneció estable en el período de investigación.

### e) Rentabilidad, rendimiento de la inversión y tesorería — Información de la muestra

- (149) La industria de la Comunidad ha registrado durante el período de análisis una pérdida regular, descontados los impuestos, en sus ventas a clientes independientes en el mercado comunitario (– 1,4 % en 1997, – 1,5 % en 1998 y – 0,6 % en 1999), a excepción del período de investigación, período en que alcanzó el punto de equilibrio. Este pobre resultado financiero coincidió con la presencia de importaciones objeto de dumping durante el período de análisis.

- (150) Las cifras referentes al rendimiento de la inversión y a la tesorería solamente estaban disponibles para el conjunto de las actividades de cada empresa incluida en la muestra. Teniendo en cuenta que el producto afectado solamente es uno de los productos fabricados por los productores comunitarios incluidos en la muestra, no se considera que estos indicadores proporcionen una base para determinar la situación de la industria de la Comunidad en relación con dicho producto. Está claro, sin embargo, que la baja rentabilidad del producto afectado no ha contribuido positivamente ni al bajo rendimiento de la inversión registrado ni a la entrada de efectivo procedente de las actividades de explotación.

**f) Inversiones y capacidad de reunir capital — información de la muestra**

- (151) Las inversiones aumentaron durante el período de análisis de 5,8 millones de euros en 1997 a 11,6 en 1998, 22,3 en 1999 y 21,5 en el período de investigación. La inversión realizada en instalaciones y maquinaria es responsable de gran parte de la inversión total, entre el 95 % en 1997 y el 44 % en el período de investigación. Durante el período de análisis, la mayoría de las inversiones restantes se realizaron en edificios. La inversión en instalaciones y maquinaria es esencial para que la industria de la Comunidad siga siendo competitiva a largo plazo. Debe por lo tanto mantenerse incluso durante los períodos de baja rentabilidad.
- (152) El efecto de estas inversiones en la rentabilidad de la industria de la Comunidad se tiene en cuenta sobre todo en forma de depreciación e intereses pagados. A este respecto, puesto que la mayor parte de la inversión se ha realizado en instalaciones y maquinaria (depreciadas desde hace unos 10 años) y edificios (depreciados desde hace unos 25 años), el efecto de estas inversiones en la rentabilidad de la industria de la Comunidad durante el período de análisis es de menor importancia.
- (153) No parece que la industria de la Comunidad haya disminuido su capacidad de reunir capital procedente de las sociedades matriz o del sistema bancario.

**g) Empleo**

- (154) El empleo descendió continuamente, pasando de 2 226 personas en 1997 a 2 045 en el período de investigación, es decir, aumentó un 8 % durante el período de análisis. Esta disminución del empleo se debió principalmente al esfuerzo de reestructuración emprendido por la industria de la Comunidad.

**h) Productividad**

- (155) La productividad de la industria de la Comunidad, medida en toneladas por empleado, mejoró un 1 % durante el período de análisis. En 1998, la productividad aumentó debido a un incremento de la producción, mientras que la productividad descendió en 1999 al disminuir la producción más rápidamente que el empleo. La productividad mejoró progresivamente en el período de investigación desde que aumentó la producción, mientras que el empleo cayó ligeramente.

**i) Salarios — Información de la muestra**

- (156) Los costes unitarios laborales de la industria de la Comunidad por unidad de producción, medidos en euros por kg, permanecieron estables durante el período de análisis.

**j) Magnitud del margen de dumping real**

- (157) Por lo que respecta al efecto en la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, dado el volumen y los precios de las importaciones de los países afectados, puede considerarse significativo.

**k) Conclusión sobre el perjuicio**

- (158) Durante el período de análisis, el volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados aumentó un 215 % y su cuota de mercado pasó del 3,3 al 10,8 %.
- (159) Tras la imposición de medidas antidumping en 1999, la situación de la industria de la Comunidad se estabilizó en el período de investigación, aunque seguía siendo precaria: la producción permaneció estable en gran parte, la utilización de la capacidad se mantuvo al mismo nivel y las existencias disminuyeron ligeramente de 30 050 a 29 660 toneladas. Aunque las ventas aumentarían modestamente, de 66 331 en 1999 a 67 671 toneladas en el período de investigación, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad no aumentó a pesar de la restauración de una competencia efectiva por parte de los países sujetos a medidas antidumping.
- (160) Por lo que respecta a la rentabilidad de la industria de la Comunidad, aunque mejorara ligeramente de - 1,4 a 0 % durante el período de análisis, aún permanecía a un nivel insuficiente para la viabilidad a largo plazo de la industria de la Comunidad. Además, durante el período de investigación, los precios de la industria de la Comunidad no aumentaron tal como se esperaba tras la imposición de medidas antidumping en 1999. Por lo tanto, la industria de la Comunidad no pudo beneficiarse apenas de la imposición de medidas antidumping en 1999, debido al aumento en el volumen de las importaciones procedentes de los países afectados a precios que presionaron sensiblemente a la baja los de la industria de la Comunidad.
- (161) Basándose en lo anterior, se concluye de manera provisional que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante a efectos del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento de base.

**E. CAUSALIDAD**

**1. Observaciones preliminares**

- (162) Para alcanzar su conclusión provisional sobre si existe un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, la Comisión examinó el efecto de dichas importaciones procedentes de los países afectados en la situación de esa industria.
- (163) De conformidad con el apartado 7 del artículo 3 del Reglamento de base, otros factores conocidos, tales como la evolución del consumo, la situación de otros productores comunitarios, la evolución y el efecto de las importaciones procedentes de terceros países, así como el de los cambios en el coste de las materias primas, se analizan más abajo, para examinar si el supuesto nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufridos por la industria de la Comunidad podría haber sido roto por factores distintos a las importaciones objeto de dumping.

**2. Incidencia de las importaciones en cuestión**

- (164) En principio, debe señalarse que en el mercado de CA, donde la mayor parte de los productos está altamente estandarizada, la competencia se da en gran medida en términos de precios.

- (165) Existe una clara coincidencia entre el aumento de las importaciones procedentes de los países afectados y la imposibilidad de que la industria de la Comunidad se beneficie razonablemente de las medidas antidumping impuestas en 1999. Además, se constató que las importaciones procedentes de los países afectados habían presionado sensiblemente a la baja los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación.
- (166) Efectivamente, tras la imposición de medidas antidumping en 1999 sobre las importaciones originarias de la República Popular de China, Hungría, la India, México, Polonia, Sudáfrica y Ucrania, la industria de la Comunidad pudo estabilizar o mejorar ligeramente la situación en términos de producción, utilización de la capacidad, existencias y ventas, mientras que la evolución de la cuota de mercado fue insatisfactoria y la de la rentabilidad claramente inadecuada.
- (167) Las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron sensiblemente en 1999 y el período de investigación. Efectivamente, las importaciones procedentes de los países afectados no solamente han sustituido en gran parte a las originarias de los países sometidos a medidas, sino que también han podido crecer a expensas de la industria de la Comunidad (y también de los otros productores comunitarios). Estas importaciones presionan sensiblemente a la baja los precios de la industria de la Comunidad. Todo esto puede ligarse directamente al hecho de que la industria de la Comunidad no podía beneficiarse sustancialmente de la imposición de las medidas previamente mencionadas utilizando su capacidad disponible y mejorando su volumen de ventas para invertir de esta manera su situación financiera negativa (durante el período de investigación, la industria de la Comunidad alcanzó solamente el punto de equilibrio).
- (168) Puede concluirse por lo tanto que las importaciones procedentes de los países afectados han anulado en gran parte los efectos de las medidas antidumping adoptadas en 1999 y que el estancamiento de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad, su nivel de precios y su situación precaria, sobre todo en términos de rentabilidad, puede atribuirse a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.

### 3. Efecto de otros factores

#### a) Evolución del consumo aparente

- (169) La Comisión analizó si la evolución del consumo aparente era una de las causas materiales del deterioro de la situación de la industria de la Comunidad.
- (170) Debe señalarse que, mientras que el consumo aparente aumentó claramente en 1998 (un 9 %), el volumen de ventas de la industria de la Comunidad seguía siendo casi el mismo. Ese aumento solamente benefició a los países sujetos actualmente a medidas antidumping, a los países afectados y a Corea y Malasia. Estos países vieron aumentar sus cuotas de mercado, mientras que la industria de la Comunidad perdió un 4,7 % en el mismo período. Esto coincidió con el inicio del procedimiento antidumping previo y puede explicarse por un aumento

de las existencias de los importadores de CA. En 1999, el consumo aparente se contrajo, coincidiendo con la imposición de medidas antidumping en el procedimiento previo y con las ventas de existencias por parte de los importadores. Durante este período, el volumen de ventas de la industria comunitaria a clientes independientes en la Comunidad disminuyó sensiblemente (de 72 676 toneladas en 1998 a 66 331 en 1999), mientras que las importaciones procedentes de los países afectados siguieron creciendo a pesar de la contracción en el consumo aparente. En 1999 y el período de investigación, el consumo permanecía en general al mismo nivel, mientras que el volumen de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó de 13 644 a 16 052 toneladas y las ventas de la industria de la Comunidad se recuperaron ligeramente, pasando de 66 331 a 67 671 toneladas.

- (171) Dadas las circunstancias, es poco probable que la contracción en el consumo aparente haya contribuido a deteriorar la situación de la industria de la Comunidad.

#### b) Situación de los otros productores comunitarios

- (172) En el curso de la investigación, también se consideró si la situación de los demás productores de la Comunidad, que representaban el 29,4 % de la producción comunitaria total en el período de investigación, había sido la causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. Con este fin, se recuerda que la Comisión basó sus conclusiones en la información contenida en la denuncia y la información adicional proporcionada por otros productores comunitarios sobre su producción y volumen de ventas globales. Tanto su volumen de ventas como la producción disminuyeron durante el período de análisis (4 y 5 %, respectivamente) siguiendo una pauta similar a la de la industria de la Comunidad.
- (173) No puede por lo tanto afirmarse que los resultados de los otros productores comunitarios fueran la causa del estancamiento en el volumen de producción y ventas de la industria de la Comunidad.

#### c) Importaciones procedentes de otros terceros países

- (174) Las importaciones procedentes de otros terceros países, incluidas las de aquellos terceros países que no se han visto afectados por el presente procedimiento, así como las originarias de Corea y Malasia, perdieron cuota de mercado, que descendió del 27 % en 1997 al 19,7 % en el período de investigación.

##### i) Corea

- (175) La investigación ha mostrado que los márgenes de dumping constatados para los productores exportadores en Corea eran mínimos. No obstante, las importaciones procedentes de este país registraron un aumento significativo durante el período de análisis (299 %) e incrementaron su cuota de mercado del 1,9 % en 1997 al 8,2 % en el período de investigación. Se constató que los precios de las importaciones originarias de Corea presionaban a la baja los precios de venta de la industria de la Comunidad en el período de investigación.

(176) Por lo tanto, se llega a la conclusión de que las importaciones de Corea han tenido un efecto negativo en la situación de la industria comunitaria.

ii) *Malasia*

(177) La investigación ha mostrado que el margen de dumping constatado para el productor exportador en Malasia era mínimo. No obstante, las importaciones procedentes de este país registraron un aumento significativo durante el período de análisis (244 %) y aumentaron su cuota de mercado del 0,5 % en 1997 al 1,8 % en el período de investigación. Se constató que los precios de las importaciones originarias de Malasia presionaban a la baja los precios de venta de la industria de la Comunidad en el período de investigación.

(178) Por lo tanto, se considera que las importaciones procedentes de Malasia han tenido un efecto negativo en la situación de la industria de la Comunidad.

iii) *Otros terceros países, a excepción de Corea y Malasia*

(179) La Comisión constató que la cuota de mercado de terceros países, a excepción de los afectados por el presente procedimiento, disminuyó un 63 % durante el período de análisis, debido principalmente a la disminución de las importaciones procedentes de los países sujetos a medidas antidumping. Dado que estas importaciones están sujetas en gran parte a medidas antidumping, y teniendo en cuenta la aguda disminución en su volumen, no puede concluirse que hayan contribuido al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

iv) *Materias primas*

(180) La Comisión examinó si el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad podía atribuirse a un aumento en los costes de las materias primas.

(181) Se constató que el precio de la materia prima utilizada normalmente en la fabricación del producto afectado (alambrón redondo de acero e hilo de acero, dependiendo de la estructura de los productores comunitarios) disminuyó durante el período de análisis.

(182) En vista de lo anterior, la Comisión considera que el precio de la materia prima no contribuyó al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

#### 4. Conclusión

(183) En vista de lo anterior, se concluye que aunque otros factores, como las importaciones procedentes de Corea y Malasia, puedan haber tenido un efecto negativo sobre la situación de la industria de la Comunidad en el período de investigación, este efecto no puede romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y la situación de esta industria. Por lo tanto, se ha constatado que las importaciones procedentes de los países afec-

tados, tomadas de forma aislada, causan un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

#### F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

##### 1. Consideraciones de carácter general

(184) La Comisión examinó sobre la base de la información presentada si, a pesar de la conclusión sobre el dumping y el perjuicio, existían razones de peso para llegar a la conclusión de que a la Comunidad no le interesa establecer medidas en este caso particular.

(185) Con este fin, la Comisión consideró el efecto de las posibles medidas para todas las partes implicadas en el procedimiento y también las consecuencias para esas mismas partes de no adoptar medidas provisionales.

##### 2. Recogida de información

(186) Para evaluar el efecto de las posibles medidas, la Comisión envió cuestionarios sobre el interés comunitario a todas las partes notoriamente afectadas de las industrias correspondientes a las fases anteriores y posteriores de producción conocidas al iniciar el procedimiento. La Comisión también solicitó información sobre el interés comunitario a la industria de la Comunidad. Solamente respondieron a los cuestionarios un proveedor de materia prima, dos productores comunitarios no denunciados, un importador y la industria de la Comunidad. Ningún usuario lo hizo.

##### 3. Interés de la industria de la Comunidad

###### a) *Naturaleza y estructura de la industria de la Comunidad*

(187) La industria de la Comunidad está integrada por pequeñas y medianas empresas, así como dos grandes empresas, establecidas en ocho Estados miembros (Austria, Dinamarca, Francia, Alemania, Italia, Portugal, España y el Reino Unido). Existe una importante competencia en el mercado comunitario debido al gran número de productores de la Comunidad.

(188) La producción de CA exige un uso intensivo de capital y la industria de la Comunidad necesita invertir en maquinaria nueva y llevar a cabo actividades de I+D para mantener una ventaja comparativa en el segmento superior del mercado, sobre todo para mejorar la oferta de productos de CA hechos a medida. Los CA producidos por la industria de la Comunidad a menudo experimentan otras transformaciones que les incorporan valor añadido, llevadas a cabo a veces por empresas comerciales vinculadas, tales como el recorte y el añadido de accesorios. Debe señalarse que los CA son utilizados por una gran variedad de industrias usuarias que los incorporan a diversas aplicaciones. La industria de la Comunidad empleó a alrededor de 2 000 personas en el período de investigación y compró sus materias primas a proveedores comunitarios, lo cual tuvo un efecto en los niveles de empleo de los proveedores de materia prima.

(189) Además de la producción de CA estándar, la industria de la Comunidad también produce una amplia gama de CA especiales, incluido para proyectos específicos, por ejemplo la construcción de puentes colgantes para la industria del petróleo en alta mar. La fabricación de CA para proyectos específicos tiene la ventaja de obtener márgenes de beneficio más altos, costes más bajos que la media (los CA se producen por encargo) y un uso más eficiente de la capacidad, puesto que la disposición de la maquinaria no necesita alterarse tan frecuentemente como cuando se producen pequeños volúmenes. Necesita maquinaria sofisticada, inversión en I+D (a menudo realizada por empresas vinculadas) y una buena planificación a fin de acabar los CA para proyectos específicos en los plazos generalmente establecidos en el contrato. Debe señalarse que, con los años, estos proyectos se han convertido en una importante fuente de ingresos para la industria de la Comunidad. Puesto que los pedidos para proyectos específicos requieren generalmente una estrecha colaboración técnica con los clientes y servicios adicionales, no sólo para la instalación de CA, sino también para los trabajos de reparación y mantenimiento, la industria de la Comunidad es prácticamente el proveedor exclusivo de los proyectos CA en el mercado comunitario.

(190) Sin embargo, a excepción de los CA para proyectos específicos y de otros segmentos superiores del mercado, la gama de CA está altamente estandarizada y tanto la industria de la Comunidad como los productores exportadores de los países afectados producen CA adaptados a las normas acordadas. Dado este alto grado de normalización y la capacidad de negociación de los principales importadores/comerciantes en la Comunidad, algunos de los cuales actúan tanto como importadores de CA producidos en terceros países como producidos en la Comunidad, la competencia se produce principalmente sobre la base de los precios de los CA. Los tipos más comunes son de esta forma extremadamente sensibles a las importaciones objeto de dumping.

(191) Además, la industria de la Comunidad produce CA especiales con la misma maquinaria y utilizando la misma mano de obra que para los CA estándar de dimensión equivalente, por lo que la producción de CA especiales está ligada a la producción de CA estándar hasta el punto de que estos últimos son necesarios para distribuir los costes fijos. Estos CA estándar y especiales, y no los CA para proyectos específicos, constituyen la mayor parte de la producción de la industria de la Comunidad.

**b) Efectos de la imposición o no de medidas en la industria de la Comunidad**

(192) Puesto que el perjuicio constatado consiste en un aumento insuficiente tanto del volumen como de los precios de venta, que a su vez ha traído consigo una escasa rentabilidad de la industria de la Comunidad, se espera que, tras la imposición de derechos antidumping, el volumen de CA vendidos por la industria de la Comunidad podría aumentar y, hasta cierto punto, sus precios

en el mercado comunitario también podrían hacerlo. Esto permitiría que la industria de la Comunidad alcanzara un nivel aceptable de rentabilidad. Sin embargo, es improbable que los precios de esta industria aumenten por un importe equivalente al importe completo del derecho, debido a las condiciones de competencia entre productores comunitarios y la presencia de otras importaciones a bajo precio no sujetas a medidas antidumping.

(193) Debe señalarse que los escasos márgenes del beneficio de la industria de la Comunidad son en gran parte el resultado de su dificultad para competir con las importaciones objeto de dumping y a bajo precio originarias de los países afectados. Es probable que la imposición de medidas permita a la industria de la Comunidad aumentar su volumen de ventas y consiga por lo tanto mayores contribuciones para cubrir sus costes fijos. Se ha calculado que los tipos de CA fabricados por los países afectados que pueden ser producidos de manera rentable por la industria de la Comunidad en ausencia de importaciones objeto de dumping representan más del 70 % de las importaciones totales procedentes de los países afectados. En vista de los aumentos de productividad esperados y las perspectivas de incremento del consumo, no es probable que la imposición de medidas traiga consigo un aumento en el nivel de empleo.

(194) Debe señalarse, sin embargo, que es improbable que el beneficio derivado de la imposición de medidas antidumping para la industria de la Comunidad resulte en un aumento de las ventas en el segmento inferior de la gama de productos. Dada la estructura de costes de la industria de la Comunidad, en especial sus costes variables, los productores exportadores seguirán teniendo una ventaja comparativa en ese segmento. Se ha constatado que este último representa algo menos del 30 % de las importaciones totales procedentes de los países afectados.

(195) En caso de que no se impongan medidas, es probable que se deteriore la situación de la industria de la Comunidad, ya que no podrá competir con las importaciones objeto de dumping y a bajo precio procedentes de los países afectados. A este respecto, los esfuerzos de reestructuración emprendidos por la industria de la Comunidad estos últimos años podrían frustrarse. El cierre de algunas empresas a medio plazo puede llegar a ser inevitable, trayendo consigo una nueva disminución del nivel de empleo. Además, el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad en aquellos tipos de CA exportados de los países afectados podría tener un efecto negativo en su capacidad de producir CA para proyectos específicos si provocara el cierre de productores importantes de estos tipos de producto.

(196) En conclusión, se espera que las medidas sean eficaces a la hora de brindar a la industria la oportunidad de recuperarse plenamente del dumping constatado en esta investigación y en la investigación previa.

#### 4. Interés de la industria usuaria

##### a) Situación de los proveedores de materia prima

- (197) La principal materia prima utilizada en la producción de CA es el hilo de acero industrial (fabricado con alambón redondo de acero), sobre todo con un alto contenido de carbono, que puede galvanizarse o revestirse de otro modo. Algunos productores comunitarios de CA fabrican su propio hilo de acero y la materia prima que compran es, por lo tanto, alambón redondo de acero. Debe señalarse que existen otros insumos, tales como las fibras sintéticas y los lubricantes, que también son importantes en la producción de CA. El hilo de acero se presenta en carretes. El alambón redondo y el hilo de acero utilizados por la industria de la Comunidad son producidos por los principales fabricantes de acero en Europa, que suministran la totalidad de las materias primas consumidas por los productores comunitarios incluidos en la muestra. Existen varias calidades y diámetros de hilo de acero que pueden utilizarse en este tipo de producción. Los fabricantes de hilo de acero en la Comunidad producen la gama completa necesaria para la producción de CA.
- (198) Solamente un proveedor de materia prima que cooperó (productor de hilo de acero) y que empleó a un total de 589 personas en 1999 respondió al cuestionario. Su volumen de ventas en la Comunidad de la materia prima afectada a los productores comunitarios de CA disminuyó [entre un 24 y un 26 %] <sup>(9)</sup> durante el período de análisis. El margen de beneficio total de la empresa aumentó [entre un 1 y un 2 %] entre 1997 y 1999 y el volumen de negocios de la materia prima afectada representó [entre un 22 y un 26 %] del volumen de negocios de la empresa en 1999.

##### b) Efecto de la imposición o no de medidas

- (199) Sobre la base de la información proporcionada por esta empresa, puede concluirse que los proveedores comunitarios de las materias primas afectadas venden más de dos tercios de su producción en el mercado comunitario a productores de CA.
- (200) Teniendo en cuenta que la producción comunitaria total de las materias primas afectadas representa [entre un 15 y un 20 %] del volumen de negocios total y el empleo de los proveedores de materia prima, puede considerarse que en caso de imposición de medidas podrán beneficiarse de unos volúmenes de ventas más altos.
- (201) Por otra parte, en caso de que no se impongan las medidas, es probable que continúen las tendencias a la baja en los volúmenes de ventas y el volumen de negocios de la materia prima afectada.

#### 5. Interés de los importadores/comerciantes

##### a) Estructura de la importación y de los canales de distribución

- (202) La distribución de CA en la Comunidad se caracteriza por un número considerable de importadores/comerciantes que almacenan gran cantidad de existencias del producto afectado. Esencialmente, los importadores/comerciantes actúan entre productores (comunitarios y de terceros países) y usuarios de CA y su comportamiento en el mercado influye radicalmente en los precios del producto. Los importadores pueden controlar los niveles de consumo aparente y por lo tanto de precios gracias a su acceso a importaciones objeto de dumping y a su capacidad de negociación respecto a proveedores de terceros países y a la industria de la Comunidad. Se constató que esta última aún se basa en esta red de distribución bien establecida para comercializar alrededor del 15 % de sus ventas en la Comunidad.

##### b) Situación económica de los importadores

- (203) El único importador que respondió al cuestionario comunicó unos márgenes de beneficio antes de pagar los impuestos bajos durante el período de análisis, aunque no podemos deducir de su respuesta cuál era la rentabilidad del producto afectado (los CA suponían un 32 % de sus ventas totales en 1999). Este importador totalizaba alrededor del 6,5 % de las importaciones procedentes de los países incluidos en este procedimiento. Se recuerda que la investigación previa mostró que el margen de beneficio global de los importadores variaba entre el 3 y 18 %.

##### c) Efecto de la imposición o no de medidas

- (204) Debe señalarse que los importadores operan también con otros muchos productos que no se ven afectados por este procedimiento. Efectivamente, la Comisión constató en la investigación antidumping previa que el producto afectado representaba entre el 40 y el 80 % del volumen de negocios total de los importadores. Además, existen fuentes alternativas de terceros países proveedores no sujetos a las medidas que representaban alrededor del 15 % del consumo comunitario en el período de investigación.
- (205) La Comisión también examinó la incidencia de las medidas antidumping en la situación económica de los importadores comerciales teniendo en cuenta las medidas ya impuestas en el procedimiento antidumping previo. En este contexto, hay que señalar que ningún importador contestó al cuestionario en el presente procedimiento, lo cual podría indicar que las medidas antidumping impuestas en 1999 no tuvieron un efecto significativo para ellos. En cualquier caso, el efecto de cualquier derecho antidumping en la situación de los importadores también debería considerarse teniendo en cuenta que estas partes operan con otros productos. También es importante observar que obtienen ingresos adicionales de la venta de CA producidos según los requisitos de los clientes, tales como la longitud y los accesorios.

<sup>(9)</sup> Se presenta una horquilla de datos para proteger la confidencialidad.

- (206) En caso de que se impongan medidas antidumping, la Comisión considera que los precios de los CA en el mercado comunitario probablemente aumentarán. Aunque es probable que los precios de las importaciones objeto de dumping aumenten por una cantidad equivalente al derecho, no se espera que los precios de los CA aumenten de manera similar. Es probable que este aumento de los precios tenga un efecto negativo en los importadores, que podrían ver reducidos sus márgenes de beneficio. Sin embargo, debe señalarse que los importadores, que también actúan en gran parte como comerciantes, pueden elegir aumentar sus compras a la industria de la Comunidad o a fuentes no sujetas a las medidas y obtener reducciones para unos volúmenes más amplios. Además, debería también señalarse que los importadores/comerciantes pueden repercutir los aumentos en los precios sobre los usuarios, para los que el producto afectado representa una parte insignificante de sus costes totales.
- (207) Dadas las circunstancias, se considera que, si se imponen medidas, es poco probable que la situación de los importadores empeore.

## 6. Interés de los usuarios

### a) *Naturaleza y estructura de las industrias usuarias*

- (208) A falta de cooperación por parte de los usuarios en el presente procedimiento, los efectos de la imposición de medidas antidumping sobre estos últimos se han analizado sobre la base de los resultados de la investigación previa.
- (209) Los CA se utilizan para toda una serie de aplicaciones: pesca, actividades marítimas/navegación, minería (explotación minera a gran profundidad y a cielo abierto) e industria de extracción de petróleo y gas en alta mar, silvicultura, transporte aéreo (incluidos los funiculares y las telecabinas), obras civiles (puentes colgantes, torres, cubiertas de tejado), construcción (grúas y ascensores). En vista del tipo de industria usuaria afectada, y conforme a la información presentada por los usuarios en el procedimiento previo, no es incorrecto concluir que los CA representan un pequeño porcentaje del coste de los productos finales. Se constató durante la investigación previa que la proporción del volumen de negocios de los usuarios vinculados al producto afectado variaba entre el 0,01 % hasta solamente el 3 %, lo cual demuestra que los CA tenían una incidencia mínima en las actividades globales de usuarios.

### b) *Efecto de la imposición/no imposición de medidas*

- (210) Dada la falta de cooperación de los usuarios en el presente procedimiento, los canales de suministro y el tipo de usuarios afectados, es probable que el efecto de cualquier derecho compensatorio en estos últimos sea muy marginal, ya que los precios de los CA representan un porcentaje marginal del coste de fabricación del producto final, tal como se ha demostrado en la investigación anterior.

- (211) Además, en caso de que se impongan medidas antidumping, es poco probable que se produzcan dificultades de abastecimiento, dada la existencia de fuentes alternativas de suministro no sujetas a medidas, incluida la industria de la Comunidad.

## 7. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (212) La investigación ha mostrado que la imposición de medidas puede permitir a la industria de la Comunidad aumentar precios y volúmenes de ventas, recuperando así su rentabilidad, con los subsiguientes efectos beneficiosos para las condiciones de competencia en el mercado comunitario. También se espera que la imposición de derechos antidumping beneficie a los proveedores de materia prima.
- (213) Aunque es probable que el incremento de los precios traiga consigo algunos efectos negativos para los importadores, estos podrían reducirse disminuyendo los márgenes de beneficio o aumentando los precios cobrados a la industria usuaria.
- (214) Es improbable que ésta, a su vez, sufra consecuencias graves debido a tal aumento, dada la baja incidencia de los CA en sus productos finales.
- (215) En vista de lo anterior, la Comisión considera que no existe ninguna razón de peso para no imponer medidas y que la aplicación de tales medidas antidumping redundaría en interés de la Comunidad.

## G. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

### 1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (216) Una vez establecido que las importaciones objeto de dumping consideradas han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad y que no existen razones para no adoptar medidas, éstas deben imponerse a un nivel que permita eliminar el perjuicio causado por estas importaciones sin sobrepasar los márgenes de dumping constatados.
- (217) Al calcular el importe del derecho necesario para suprimir los efectos del dumping, se consideró que cualquier medida debería permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes y obtener el beneficio global antes de la imposición que podría lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, a falta de importaciones objeto de dumping, en las ventas del producto similar en la Comunidad.
- (218) Sobre la base de la información proporcionada por las partes interesadas, se constató provisionalmente que un margen de beneficio del 5 % del volumen de negocios podía considerarse como el mínimo que la industria de la Comunidad obtendría a falta de dumping. También se considera que este margen de beneficio permitiría a la industria de la Comunidad realizar las inversiones necesarias.

(219) Sobre esta base, la media ponderada de los precios de exportación de CA, ajustada conforme a la metodología descrita en los considerandos 138 y 139, se compararon con los precios de venta cobrados por la industria de la Comunidad, ajustados a fin de reflejar un margen de beneficio razonable del 5 %. El resultado se expresó entonces como porcentaje de los precios de exportación de los productores exportadores sobre una base cif en la frontera de la Comunidad, es decir, el margen de perjuicio.

## 2. Medidas antidumping provisionales

(220) En vista de lo anterior, se considera que debe establecerse un derecho antidumping provisional al nivel del margen de dumping constatado, salvo en el caso de una empresa en Turquía para la que el derecho debería imponerse al nivel del margen de perjuicio más bajo, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base.

(221) Los tipos del derecho antidumping provisional para las distintas empresas especificados en el presente Reglamento se han establecido sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. En consecuencia, reflejan la situación constatada durante esta investigación en relación con dichas empresas. Estos tipos del derecho (en comparación con los del derecho residual aplicable a «las demás empresas») sólo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y producidos por las empresas y entes jurídicos específicamente mencionados. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte operativa del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».

(222) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping provisional 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 dirigirse inmediatamente a la Comisión <sup>(10)</sup> con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa vinculadas 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 y venta. La Comisión, si procede, y previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos de derecho individuales.

## 3. No imposición de medidas provisionales a Corea y Malasia

(223) Teniendo en cuenta los resultados de la investigación relativa a Corea y Malasia, y considerando que el margen de dumping está en su caso por debajo del 2 % establecido en el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de base, no se ha impuesto ninguna medida provisional a

estos países. La Comisión seguirá investigando y tendrá en cuenta cualquier otra prueba presentada. En caso de que se confirmen los resultados provisionales en la fase definitiva, el procedimiento se terminará por lo que se refiere a estas importaciones.

## 4. Compromisos

(224) los productores exportadores en la República Checa y Turquía han ofrecido compromisos relativos a los precios, de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base. Con ello, han acordado vender el producto afectado a unos precios —o por encima de ellos— que eliminen los efectos perjudiciales del dumping. Las empresas facilitarán también a la Comisión información periódica y detallada sobre sus exportaciones a la Comunidad, lo cual implica que esta última podrá controlar eficazmente los compromisos. Además, la naturaleza del producto, la estructura de las empresas y de sus ventas también minimiza el riesgo de efusión de los compromisos.

(225) Las ofertas de compromisos se consideran por lo tanto aceptables, y se ha informado a las empresas afectadas de los principales hechos, consideraciones y obligaciones en los que está basada esta aceptación.

(226) Para permitir que la Comisión supervise efectivamente el cumplimiento de los compromisos por parte de sus empresas cuando la solicitud de despacho a libre práctica se presente a la autoridad aduanera pertinente, la exención del derecho antidumping estará condicionada a la presentación de una factura comercial que contenga al menos los elementos enumerados en el anexo. Esta información también es necesaria para permitir que las autoridades aduaneras determinen con la suficiente precisión que los envíos corresponden a los documentos comerciales. En caso de que no se presente tal factura, o cuando esta no corresponda al producto presentado en aduana, deberá pagarse el tipo del derecho antidumping apropiado.

(227) Debe señalarse que, en caso de incumplimiento o denuncia del compromiso, o de sospecha de incumplimiento, puede establecerse un derecho antidumping de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 8 del Reglamento de base.

(228) De conformidad con el apartado 6 del artículo 8 del Reglamento de base, la investigación sobre el dumping, el perjuicio y el interés de la Comunidad se llevará a cabo hasta el final por lo que respecta a los países afectados, independientemente de la aceptación de compromisos durante la investigación.

## H. DISPOSICIÓN FINAL

(229) Para garantizar una buena gestión, conviene fijar un plazo durante el cual las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas. Por otra parte, hay que señalar que todas las conclusiones del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier medida definitiva que la Comisión pueda proponer.

<sup>(10)</sup> Comisión Europea  
Dirección General de Comercio  
Dirección C  
TERV 0/12  
Rue de la Loi/Wetstraat 200  
B-1049 Bruxelles/Brussel.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cables de hierro o de acero, incluidos los cables cerrados, con excepción de los de acero inoxidable, con un corte transversal máximo superior a 3 mm, con accesorios o sin ellos, clasificados en los códigos NC 7312 10 82, 7312 10 84, 7312 10 86, 7312 10 88 y 7312 10 99, originarias de la República Checa, Rusia, Tailandia y Turquía.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad del producto afectado, no despachado de aduana, será el siguiente para las importaciones originarias de:

País	Derecho provisional (%)	Código TARIC adicional
República Checa	66,0	A999
Rusia	50,7	A999
Tailandia	42,8	A999
Turquía	32,1	A999

3. Estos tipos no se aplicarán a los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, que estarán sujetas a los siguientes tipos del derecho antidumping:

País	Empresa	Derecho provisional (%)	Código TARIC adicional
República Checa	ŽDB a.s.	47,1	A216
Rusia	Cherepovetsky Staleprokatny Zavod	35,8	A217
Tailandia	Usha Siam Steel Industries plc	30,5	A218
Turquía	Celik Halat ve Tel. Sanayii A.S.	32,1	A219
	Has Celik ve Halat San Tic A.S.	19,2	A220

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

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

6. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

*Artículo 2*

1. Se aceptan los compromisos ofrecidos por las empresas que figuran en el cuadro siguiente:

País	Empresa	Código TARIC adicional
República Checa	ŽDB a.s.	A216
Turquía	Celik Halat ve Tel. Sanayii A.S.	A219
	Has Celik ve Halat San Tic A.S.	A220

2. Las importaciones declaradas para su despacho a libre práctica bajo los códigos TARIC adicionales A216, A219, A220 estarán exentas de los derechos antidumping impuestos por el artículo 1 si son producidas y exportadas directamente (es decir, facturadas y enviadas) por una empresa mencionada en el apartado 1 del artículo 2 a una empresa que actúe como importador en la Comunidad. Tales importaciones también deberán ir acompañadas de una factura comercial que contenga al menos los elementos enumerados en el anexo.

3. La exención del derecho estará supeditada asimismo a que las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan exactamente a la descripción que figura en la factura comercial.

#### *Artículo 3*

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, presentar sus puntos de vista 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 solicitar ser oídas en relación con el análisis del interés de la Comunidad y formular observaciones sobre la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de su entrada en vigor.

#### *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 2 de febrero de 2001.

*Por la Comisión*

Pascal LAMY

*Miembro de la Comisión*

---

## ANEXO

**Información necesaria para las facturas comerciales que acompañan a las ventas sujetas a un compromiso**

1. El número de la factura.
2. El código TARIC adicional bajo el cual pueden ser despachadas de aduana en la frontera comunitaria las mercancías que figuran en la factura.
3. La descripción exacta de los productos, incluidos:
  - el número de código del producto (tal como figura en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión),
  - el código NC,
  - la cantidad (en kgs).
4. La descripción de las condiciones de venta, que incluya:
  - el precio por kg,
  - las condiciones de pago,
  - las condiciones de entrega,
  - los descuentos y reducciones totales.
5. El nombre de la empresa importadora a la que la empresa correspondiente expide directamente la factura.
6. El nombre del empleado de la empresa que ha expedido la factura y la siguiente declaración firmada:

«Yo, el abajo firmante, certifico que la venta para su exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías que figuran en la factura se ha realizado en el ámbito y de acuerdo con las condiciones del compromiso ofrecido por... [la empresa] y aceptados por la Comisión Europea mediante el Reglamento (CE) n° 230/2001. Declaro que la información suministrada en la factura es completa y correcta.»

---