

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

**REGLAMENTO (CE) N° 950/2001 DEL CONSEJO
de 14 de mayo de 2001**

por el que se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de papel de aluminio originarias de la República Popular de China y de Rusia

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 18 de febrero de 2000, la Comisión comunicó, mediante un anuncio («anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de papel de aluminio originarias de la República Popular de China y de Rusia en la Comunidad.
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada en enero de 2000 por «Eurométaux», la Asociación Europea de Metalúrgicos, en nombre de Alcan Europe, Elval, Eurofoil, Lawson Mardon Star Ltd, Pechiney Rhenalu y VAW Aluminium Business Unit Foil, que representan una proporción importante, a saber, el 71 %, de la producción comunitaria de papel de aluminio. La denuncia contenía pruebas de la existencia del dumping en relación con dicho producto y del importante perjuicio resultante. Estas pruebas se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento antidumping.

2. Investigación

- (3) La Comisión notificó oficialmente a los productores exportadores, a los importadores y usuarios notoriamente afectados, a los representantes de los países

exportadores, a los denunciantes y a otros productores comunitarios el inicio del procedimiento. Se ofreció a las partes interesadas la oportunidad de presentar sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.

- (4) Varias partes afectadas dieron a conocer sus puntos de vista por escrito. Se brindó a todas las partes que así lo solicitaron en el plazo mencionado anteriormente y demostraron que existían razones particulares por las que debía concedérseles en 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. A fin de permitir que los productores exportadores de China y 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 chinas y rusas notoriamente afectadas un formulario para la concesión del estatuto de economía de mercado y del trato individual. Una empresa china y otra rusa enviaron el formulario debidamente rellenado.
- (6) Se recibieron respuestas de los seis productores comunitarios denunciantes, de dos importadores independientes en la Comunidad, seis usuarios, un productor exportador en China, otro productor exportador en Rusia y un productor en el país análogo. También se recibió información de otro productor comunitario y de tres proveedores de materia prima.
- (7) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación del dumping, el perjuicio y el interés de la Comunidad y llevó a cabo pesquisas en las instalaciones de las empresas siguientes:

a) *Productor exportador en la República Popular de China:*

— Bohai Aluminium Industries Ltd., Qinhuangdao.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1; Reglamento modificado por última vez por el Reglamento (CE) n° 2238/2000 (DO L 257 de 11.10.2000, p. 2).

⁽²⁾ DO C 45 de 18.2.2000, p. 2.

b) *Productor exportador en Rusia:*

- Joint Stock Company «United Company Siberian Aluminium», Moscú (incluidas las empresas vinculadas Metcare Management S.A., registrada en la ciudad de Panamá y Eximal Ltd., registrada en Belice y la sociedad de ventas vinculada Sibirsky Aluminium Foil Corp. (antiguamente Hover Commercial Corp.), registrada en las Islas Vírgenes británicas).

c) *Importador independiente en la Comunidad:*

- Countinho Caro + Co. Internacional Trading GmbH, Hamburgo, Alemania.

d) *Productor análogo:*

- Alcan, Cleveland, Ohio, EEUU.

e) *Productores comunitarios denunciados:*

- Alcan Europe, Rogerstone, Reino Unido,
- Elval, Inofita Viotia, Grecia,
- Eurofoil, Dudelange, Luxemburgo,
- Lawson Mardon Star Ltd., Bridgnorth, Reino Unido,
- Pechiney Rhenalu, Francia,
- VAW Aluminium Business Unit Foil, Bonn, en nombre de VAW Grevenbroich, Grevenbroich, Alemania, VAW SLIM SpA, Cisterna di Latina, Italia y VAW INASA S.A., Irurzun, España.

f) *Usuarios comunitarios:*

- Foros Folienfabrik GmbH, Radolfzell, Alemania,
- ITS Foil and Film Rewinding bv, Apeldoorn, Países Bajos.

- (8) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1999 (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 1996 y el final del período de investigación (el «período de análisis»).

3. Medidas provisionales

- (9) Puesto que era necesario examinar más a fondo ciertos aspectos del dumping, así como la incidencia de las importaciones afectadas en la industria de la Comunidad, no se impuso ninguna medida antidumping provisional, se solicitó información adicional y se continuó la investigación. Se llevó a cabo una investigación sobre el terreno en los locales de un importador no vinculado al productor exportador ruso en Hamburgo y se envió un cuestionario suplementario sobre la misma categoría general de productos al mismo productor exportador ruso.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (10) El producto afectado es papel de aluminio de espesor igual o inferior a 0,009 mm y no superior a 0,018 mm, sin soporte, simplemente laminado, presentado en rollos de anchura no superior a 650 mm, actualmente clasificable en el código NC ex 7607 11 10.

El producto afectado se conoce normalmente como papel de aluminio para uso doméstico.

- (11) El papel de aluminio se fabrica laminando lingotes o bobinas de hojas de aluminio hasta alcanzar el espesor deseado. Una vez laminadas, las hojas se recuecen mediante un proceso térmico para hacerlas flexibles a fin de disponerlas en rollos de una anchura no superior a 650 mm. La dimensión del rollo es determinante para su uso, ya que los usuarios de este producto (los «rebobinadores» o «bobinadores») dispondrán el papel de aluminio en rollos más pequeños destinados a la venta al por menor. El producto se utilizará entonces para el embalaje a corto plazo destinado a varios usos (sobre todo para su uso doméstico, la restauración, los alimentos y la floristería).

- (12) La investigación ha mostrado que existe una clara línea divisoria entre el papel de aluminio par uso doméstico y las hojas de papel de aluminio convertible («HPAC»), dadas las diferencias en las características físicas básicas y el uso fundamental de ambos productos.

- (13) En lo que respecta a las características físicas básicas, debe señalarse que se produce generalmente papel de aluminio con un espesor entre 0,009 mm y 0,018 mm, mientras que las HPAC se producen generalmente con un espesor inferior a 0,009 mm (espesor estándar de 0,0065 mm) y superior a 0,018 mm (espesor estándar de 0,020 mm a 0,040 mm). El espesor de la hoja es un elemento crucial en el uso del producto por lo que respecta a su convertibilidad. Además, el papel de aluminio se presenta en rollos de una anchura no superior a 650 mm, mientras que las HPAC se disponen en rollos de 700-1 200 mm. La información proporcionada por las partes interesadas muestra que la anchura de los rollos no puede alterarse una vez recocida la hoja. En ambos casos, debe considerarse que la anchura de los rollos también es un elemento determinante en el uso del producto: el papel de aluminio se dispone finalmente en rollos más pequeños de la misma anchura, mientras que las HPAC se transforman (es decir, se imprimen, laminan, doblan, etc.) y se cortan posteriormente hasta alcanzar el tamaño requerido. En este caso, un tamaño mayor permite un uso más eficiente del producto.

- (14) Las diferencias de espesor y anchura antes mencionadas determinan en gran parte el uso básico del producto. Efectivamente, el papel de aluminio se utiliza en el embalaje a corto plazo para varios usos, sobre todo para su uso doméstico, la restauración, los alimentos y la floristería. Las HPAC experimentan otras operaciones de transformación (son convertibles) y se cortan de diferentes formas a fin de utilizarlas para la conservación de líquidos (leche, UHT, zumos de fruta) y el embalaje a largo plazo (alimentos, cosméticos, chocolate, cigarrillos, productos farmacéuticos, etc.).

- (15) Por ello, a efectos de la presente investigación, el papel de aluminio y las HPAC se consideran como dos productos distintos.
- (16) Además, también se constató que todo el papel de aluminio comparte las mismas características físicas, técnicas y químicas básicas y se utiliza para los mismos usos. Por lo tanto, se considera como un único producto.

2. Producto similar

- (17) La investigación ha mostrado que el papel de aluminio producido en la República Popular de China y Rusia y exportado a la Comunidad y el fabricado y vendido en la Comunidad por la industria comunitaria tienen las mismas características físicas y químicas básicas, a saber, una hoja de aluminio con un espesor entre 0,009 mm y 0,018 mm presentada en rollos de hasta 650 mm de ancho. Además, su uso final es el mismo, es decir, se utilizan ambos para envolver distintos artículos perecederos.
- (18) Lo mismo ocurre con el papel de aluminio producido y vendido en los EE UU, que sirvieron de país análogo. Debe señalarse que en Rusia no existían ventas interiores de papel de aluminio.
- (19) Se concluyó, por lo tanto, que todos estos productos son similares a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo (el «Reglamento de base»).

C. DUMPING

1. Observación preliminar

- (20) Se estableció que solamente había un productor que exportaba al mercado comunitario en cada uno de los países afectados durante el período de investigación. Ambos productores suponían la práctica totalidad de las exportaciones a la Comunidad de estos países.

2. Estatuto de economía de mercado

- (21) De conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal en China se determina sobre la base del precio o del valor calculado de aquellos productores que puedan demostrar que cumplen los criterios establecidos en la letra c) del apartado 7 del artículo 2, es decir, que operan en condiciones de economía de mercado. Los únicos productores exportadores en la República Popular de China y en Rusia solicitaron que se les concediera el estatuto de economía de mercado. En consecuencia, se les pidió que rellenaran un formulario de solicitud detallando toda la información pertinente requerida. Los resultados se transmitieron al Comité consultivo y, una vez efectuada la consulta, solamente se decidió conceder dicho estatuto al productor exportador en Rusia.

a) República Popular de China

- (22) La información presentada mostró que el único productor exportador chino era en su mayoría propiedad del Estado y que el Presidente de la Junta Directiva era designado por una entidad de propiedad estatal. Por lo tanto, se concluyó que no podía garanti-

zarse la ausencia de interferencias del Estado en este caso y que no se cumplían los criterios del primer guión de la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. Por dichas razones, se llegó a la conclusión de que no podía concederse a esta empresa el estatuto de economía de mercado.

- (23) La empresa afectada se opuso a esta conclusión alegando principalmente que el responsable de la gestión de operaciones era su socio estadounidense en una empresa de riesgo compartido y, por lo tanto, estaba garantizada su independencia frente a posibles interferencias del Estado. Sin embargo, teniendo en cuenta que el Presidente de la Junta Directiva era designado por una entidad de propiedad estatal, este argumento no se consideró suficiente para invalidar las conclusiones anteriormente mencionadas.

b) Rusia

- (24) La investigación mostró que las decisiones relativas a los costes e insumos se tomaban respondiendo a señales del mercado sin una interferencia significativa del Estado y que los costes de los principales insumos reflejaban valores de mercado. La empresa tenía una serie de documentos contables básicos que se auditaban independientemente conforme a las normas internacionales de contabilidad, sus costes de producción y su situación financiera no estaban sujetos a distorsiones significativas heredadas del sistema económico anterior y la empresa estaba sujeta a las leyes de quiebra y propiedad, lo cual garantizaba su estabilidad. Finalmente, las conversiones de moneda se llevaban a cabo al tipo de cambio del mercado. Sobre esta base, se concluyó que se cumplían los criterios de la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base y debía concederse por lo tanto a esta empresa el estatuto de economía de mercado.

3. Trato individual

- (25) El único productor exportador chino también reclamó el trato individual, es decir, la determinación de un margen de dumping basado en los precios de exportación de la empresa afectada.
- (26) Esta empresa no pudo demostrarle a la Comisión que era suficientemente independiente respecto a las autoridades chinas y que cumplía todos los criterios requeridos. En especial, puesto que la empresa era en su mayoría de propiedad estatal, no podía garantizar la ausencia de interferencias del Estado en sus precios de exportación, las cantidades y las condiciones de venta. Por lo tanto, se decidió conceder a esta empresa el trato individual.
- (27) En cualquier caso, puesto que la investigación reveló que las ventas de exportación a la Comunidad llevadas a cabo por el productor exportador chino que cooperó suponían la totalidad de las exportaciones de la República Popular de China al mercado comunitario durante el período de investigación, la cuestión del trato individual tenía poca importancia en este caso, ya que el derecho a escala nacional se estableció sobre la base de los datos relativos a este único productor exportador.

4. País análogo

- (28) De conformidad con el apartado 7 del artículo 2 de la Decisión de base, a fin de determinar el valor normal para las empresas chinas que no operan en condiciones de economía de mercado, fue necesario seleccionar un país análogo con economía de mercado para calcular el valor normal. También tuvo que seleccionarse un país análogo en la investigación llevada a cabo por lo que se refiere a las importaciones originarias de Rusia. Esto era necesario para disponer de información en caso de que el productor exportador ruso no suministrara los datos pertinentes.
- (29) Con este fin, los denunciantes sugirieron utilizar Turquía. La Comisión también previó que se utilizara como país análogo en el anuncio de inicio y se pidió a las partes interesadas que realizaran comentarios al respecto.
- (30) Los productores exportadores rusos y chinos cooperantes se opusieron a esta opción en el plazo especificado en el anuncio de inicio. La empresa china afirmó que Turquía no era apropiada como país análogo en términos de acceso a las materias primas, recursos energéticos, tecnología utilizada, escala de producción, representatividad de las ventas interiores y situación competitiva. Alegaba que solamente Rusia cumplía estos criterios en comparación con la República Popular de China por lo que se refiere al producto afectado. De manera alternativa, el productor exportador chino consideró que Venezuela era una opción más apropiada como país análogo que Turquía en términos de coste energético, equipo de producción y capacidad. La propia empresa rusa afirmó que había diferencias sustanciales entre Turquía y Rusia en términos de proceso de producción, nivel de competencia y costes energéticos.
- (31) En cuanto a Turquía, se estableció que el productor que cooperó no realizaba ninguna venta interior a clientes independientes. Por lo tanto, a fin de encontrar un país análogo más apropiado, la Comisión entró en contacto con varios productores conocidos en distintos países análogos.
- (32) La solicitud del productor exportador chino de utilizar Rusia como país análogo no pudo concederse basándose en varios argumentos: no había ventas interiores del producto afectado y solamente existía un productor activo en Rusia. Además, tal como se explica más adelante, también hubo que utilizar la información disponible, así como los datos de un país análogo, en el caso de Rusia.
- (33) Se entró en contacto con los productores en Venezuela y la India, que no pudieron cooperar.
- (34) También se acudió a dos productores en EE UU. Uno se negó a cooperar, pero el otro sí lo hizo. Se estableció que los precios cobrados por esta empresa lo fueron en el curso de operaciones comerciales normales y reflejaban razonablemente el nivel de precios del mercado en

EE UU. Puesto que, además, el mercado interior de EE UU es el mayor del mundo, está abierto a las importaciones debido a sus aranceles relativamente bajos y había varios productores locales que competían entre sí, se consideró que constituía una opción razonable como país análogo.

5. República Popular de China

a) Valor normal

- (35) Se estableció el valor normal sobre la base de los precios internos del productor análogo de EE UU, que se consideraron representativos. Efectivamente, se constató que su volumen de ventas era superior al volumen exportado de la República Popular de China a la Comunidad.
- (36) Además, se determinó que todas las ventas se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base. Se estableció por lo tanto un valor normal sobre la base de los precios medios ponderados realmente pagados por todas las ventas interiores a los clientes independientes.

b) Precio de exportación

- (37) La investigación mostró que todas las ventas de exportación del producto afectado realizadas por el único productor exportador chino se realizaron a clientes independientes en la Comunidad. Por ello, los precios de exportación se calcularon con arreglo al apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, a partir de los precios realmente pagados o pagaderos por estos clientes independientes.

c) Comparación

- (38) A fin de efectuar una comparación ecuánime, se tuvieron en cuenta en forma de ajustes las diferencias alegadas que demostraron afectar a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Así pues, se hicieron ajustes por lo que respecta al transporte, seguros, créditos y envasado.

d) Margen de dumping

- (39) De conformidad con los apartados 10 y 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los márgenes de dumping se establecieron sobre la base de una comparación entre el valor normal medio ponderado calculado y el precio de exportación medio ponderado a precio de fábrica y en la misma fase comercial.
- (40) El margen de dumping, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad, es el siguiente:

República Popular de China: 26,8 %.

6. Rusia

a) Valor normal

- (41) De conformidad con los apartados 3 y 4 del artículo 2 del Reglamento de base, a falta de ventas interiores del producto similar, el valor normal tuvo que establecerse sobre la base de un valor calculado. El valor normal se calculó por tanto sobre la base de los costes de fabricación contraídos por el productor exportador afectado en relación con el producto exportado más un importe razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y beneficios, de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (42) A falta de ventas interiores por parte del productor exportador ruso en cuestión o cualquier otro productor en Rusia, la Comisión previó establecer los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio sobre la base de la producción y ventas de la misma categoría general de productos, es decir, hojas de aluminio y, más específicamente, HPAC, para la empresa afectada en el mercado interior, de conformidad con la letra b) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (43) Se pidió a la empresa que proporcionara esta información, primero durante la investigación sobre el terreno y después a través de un cuestionario suplementario. La empresa, sin embargo, se negó a proporcionar esta información debido a la carga de trabajo que le suponía recopilarla. Por otra parte, la investigación reveló varias irregularidades (tal como se explica más detalladamente a continuación), incluidas dificultades a la hora de establecer el nivel de precios de los costes energéticos, uno de los principales elementos de los costes y la evaluación del activo de la empresa. Teniendo en cuenta las deficiencias excepcionales y la negativa a proporcionar cualquier información sobre la misma categoría general de productos, el valor normal se estableció sobre la base del artículo 18 del Reglamento de base, tal como se ha establecido más adelante.
- (44) Se estableció el valor normal calculado utilizando el máximo de información proporcionada por la empresa. Hubo que realizar los siguientes ajustes en los datos de esta última, por las razones mencionadas más abajo:
- (45) Por lo que respecta a sus costes energéticos, se constató que la empresa pagó un precio inusualmente bajo a la compañía nacional de electricidad, propiedad en su mayoría del Estado, y no pudo establecerse que ese precio reflejara razonablemente los costes asociados a la producción de electricidad. La empresa no fue capaz de demostrar que había pagado íntegramente las facturas de electricidad debido a que utilizaba un sistema de pago de cuenta abierta. Por lo tanto, se concluyó que el coste energético no era fiable y se decidió utilizar la tarifa eléctrica media para los productores de aluminio a escala mundial, tal como la ha publicado la prensa industrial.
- (46) En cuanto a la depreciación, se constató que la mayoría del activo se había adquirido a precios muy bajos tras una subasta a consecuencia de la quiebra de una entidad jurídica en 1998. Para ajustar las cuentas de la empresa a los principios de contabilidad generalmente aceptados, el

auditor de la empresa pidió que se realizara una evaluación independiente de la propiedad, las instalaciones productivas y el equipo. Esta evaluación llevó a establecer un valor revisado que refleja la situación real de la empresa. La cantidad asignada por la empresa para la depreciación se ajustó en consecuencia a fin de alinearla con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

- (47) Con respecto a los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio, se decidió, en ausencia de otro productor exportador ruso o de un productor sujeto a la investigación y de datos fiables referentes a la producción y las ventas de la misma categoría general de productos en el mercado interior, establecerlos de conformidad con la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base. Los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio se basaron por lo tanto en las ventas interiores representativas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por el productor análogo de EE UU. El margen de beneficio se basó en datos relativos a las actividades del fundidor y de la fábrica de hojas de aluminio para reflejar el beneficio total obtenido en la producción y venta del producto afectado.

b) Precio de exportación

- (48) Todas las ventas del producto afectado realizadas por la empresa rusa en el mercado comunitario se canalizaron a través de una empresa comercial vinculada registrada en las Islas Vírgenes británicas, que a su vez revendió el papel de aluminio a un importador independiente en la Comunidad. El precio de exportación se estableció por lo tanto sobre la base de los precios pagados o pagaderos por un cliente independiente en la Comunidad a la empresa de las Islas Vírgenes británicas.

c) Comparación

- (49) A fin de efectuar una comparación ecuánime, se tuvieron en cuenta en forma de ajustes las diferencias alegadas que demostraron afectar a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. A este respecto, se realizaron ajustes para el transporte, los seguros, los gastos accesorios, el crédito, los servicios de posventa y las comisiones.

d) Margen de dumping

- (50) De conformidad con los apartados 10 y 11 del artículo 2 del Reglamento de base, los márgenes de dumping se establecieron sobre la base de una comparación entre el valor normal medio ponderado calculado y el precio de exportación medio ponderado a precio de fábrica y en la misma fase comercial.
- (51) Puesto que al parecer solamente había un fabricante conocido del producto afectado en Rusia, la Comisión consideró apropiado situar el margen de dumping residual al nivel del margen de dumping individual establecido para el productor exportador que cooperó en el país afectado.

- (52) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad, son los siguientes:
- Joint Stock Company «United Company Siberian Aluminium» 14,9 %.
 - Todas las demás empresas 14,9 %.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

1. Definición de la producción comunitaria

- (53) Para establecer si la industria de la Comunidad había sufrido un perjuicio y determinar, en ese contexto, el consumo y los diversos indicadores económicos relacionados con la situación de la industria de la Comunidad, hubo que examinar si el perjuicio y el consumo debían evaluarse en relación con toda la producción de la industria de la Comunidad o si este análisis debía centrarse en la producción comunitaria destinada al mercado libre.
- (54) Parte de la producción en la Comunidad no se distribuye en el mercado, sino que la transforman las empresas en sus instalaciones fabriles. Se considera por lo tanto que esta producción tiene lugar en un mercado cautivo. Se examinó por lo tanto si existía una separación clara entre el mercado libre y el cautivo. Se constató que el papel de aluminio que se transfiere internamente a los rebobinadores integrados en dichas instalaciones no competía con el importado de la República Popular de China y Rusia o con el vendido por los productores comunitarios en el mercado libre. En vista de lo anterior, se concluyó que el examen de la incidencia de las importaciones objeto de dumping en la situación de la industria de la Comunidad debía centrarse en el mercado libre. Debe señalarse que no se constató que ninguno de los productores comunitarios denunciantes estuviera activo en el mercado cautivo.
- (55) El papel de aluminio lo fabrican en la Comunidad las siguientes empresas:
- los seis productores comunitarios en cuyo nombre se presentó la denuncia y que cooperaron en la investigación;
 - otros dos productores que no eran denunciantes, uno de los cuales proporcionó información de carácter general para apoyar la denuncia, que no se opusieron al procedimiento [ILA Group (I) y Lamina-zione Sottile (I)].
- (56) Todas estas empresas constituyen la producción comunitaria a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

2. Definición de la industria de la Comunidad

- (57) Se examinó si los productores comunitarios denunciantes que cooperaron representaban una proporción importante de la producción comunitaria total del producto afectado. Los productores comunitarios denunciantes suponían el 82 % de la producción comunitaria no cautiva durante el período de investigación y, por lo tanto, constituían 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. Debe señalarse que los denunciantes también suponían una proporción importante de la producción comunitaria total, es decir, del papel de aluminio destinado a su uso interno.

E. PERJUICIO

1. Consumo comunitario

- (58) El consumo comunitario se determinó sobre la base de la información proporcionada por la industria de la Comunidad sobre su volumen de ventas en el mercado comunitario, la facilitada por otro productor que cooperó y las estimaciones que figuraban en la denuncia para las ventas de un tercer productor comunitario en el mercado de la Comunidad, así como la información proporcionada por los productores exportadores que cooperaron sobre su volumen de exportaciones a la Comunidad, los datos de Eurostat y la información suministrada por los usuarios sobre las importaciones de papel de aluminio en la Comunidad.
- (59) El consumo pasó de 71 300 toneladas en 1996 a 80 742 en 1997 y 88 032 toneladas en 1998. El consumo disminuyó hasta 86 117 toneladas en el período de investigación. Durante el período de análisis, el consumo comunitario aumentó un 21 %.

2. Importaciones en la Comunidad de los países afectados

a) Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones

- (60) Se examinó si los efectos de las importaciones afectadas debían evaluarse acumulativamente, teniendo en cuenta las condiciones establecidas en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base.
- (61) Se constató que los márgenes de dumping para ambos países eran superiores al mínimo, tal como se define en el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de base, y que el volumen de las importaciones procedentes de cada uno de estos dos países era significativo. Además, la evaluación acumulativa se consideró apropiada en vista de las condiciones de competencia entre los productos importados y entre las importaciones y el producto similar de la industria de la Comunidad. Efectivamente, la investigación mostró que el papel de aluminio importado de los dos países afectados era similar en todos los aspectos y semejante al fabricado y vendido en la Comunidad. El volumen de las importaciones procedentes de los dos países afectados era importante y aumentó para ambos países entre 1996 y el período de investigación. Durante el mismo período, sus cuotas de mercado correspondientes también se incrementaron. Por otra parte, se constató que los precios de las importaciones chinas y rusas estaban por debajo de los de la industria de la Comunidad durante el período de análisis, cuando se estaban vendiendo a través de los mismos canales de comercio o canales similares y en condiciones comerciales semejantes.

(62) Por estas razones, se concluye que los efectos de las importaciones del producto afectado deben evaluarse acumulativamente.

b) *Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping*

(63) El volumen de las importaciones de papel de aluminio de los países afectados aumentó continuamente, pasando de 622 toneladas en 1996 a 9 149 en 1997, 16 922 en 1998 y 16 387 en el período de investigación.

(64) La cuota de mercado comunitario de las importaciones originarias de los países afectados pasó del 0,9 % en 1996 al 11,3 % en 1997, 19,2 % en 1998 y bajó progresivamente hasta un 19 % en el período de investigación.

c) *Precio de las importaciones objeto de dumping*

i) *Evolución de los precios*

(65) Entre 1996 y 1997, los precios unitarios medios del papel de aluminio importado de los países afectados, en la fase de entrega al cliente, aumentaron de 1,83 euros/kg a 2,02 euros/kg, es decir, un 10 %. Entre 1997 y 1998, los precios aumentaron otro 31 %, hasta 2,57 euros/kg. Entre 1998 y el período de investigación, los precios disminuyeron un 17 %, hasta 2,14 euros/kg. Debe tenerse en cuenta que los precios de las importaciones afectadas siempre fueron inferiores a los de la industria de la Comunidad a lo largo de este período.

ii) *Subcotización de los precios*

(66) Con el fin de analizar la subcotización, los precios del papel de aluminio vendido por la industria de la Comunidad se compararon con los precios de las importaciones chinas y rusas en el mercado comunitario durante el período de investigación.

(67) Los precios de las importaciones chinas y rusas son aquéllos comunicados por los productores exportadores que cooperaron en su respuesta al cuestionario debidamente ajustados, siempre que fuera apropiado, a fin de tener en cuenta los derechos de aduana y los costes posteriores a la importación, en la fase de entrega al primer cliente independiente. Los precios de la industria de la Comunidad son aquéllos comunicados en las respuestas a los cuestionarios sobre sus ventas en la Comunidad en la fase de entrega al primer cliente independiente.

(68) El productor exportador ruso sostuvo que debía realizarse un ajuste en los precios rusos a fin de tener en cuenta que el papel de aluminio exportado de Rusia a la Comunidad era de calidad inferior. Se alegó que el papel de aluminio ruso se producía con una aleación de calidad más baja (aleación 8011), mientras que el papel de aluminio producido en la Comunidad se fabricaba con una aleación de calidad superior (aleación 8006). La investigación mostró que todos los productores comunitarios salvo uno utilizaron la aleación 8011 para fabricar

papel de aluminio. Sin embargo, sobre la base de la información recibida de varios usuarios, se constató que el tipo de aleación no determinaba la elección del papel de aluminio por estos últimos. Además, no pudo determinarse que existiera una diferencia de calidad entre el papel de aluminio producido con las diversas aleaciones que justificara una diferencia de precios. En vista de lo anterior, no pudo concederse el ajuste.

(69) Sobre esta base, los márgenes de subcotización constatados para cada país, expresados como porcentaje de los precios de la industria comunitaria, ascienden al 1 % para la República Popular de China y al 6 % para Rusia. Los márgenes de subcotización antes mencionados deberían, sin embargo, considerarse teniendo en cuenta la significativa bajada de precios sufrida por la industria de la Comunidad en el período de investigación, tal como lo evidencian las pérdidas contraídas por esta industria.

3. Situación de la industria comunitaria

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

(70) Entre 1996 y 1997, la producción permaneció en torno a las 59 000 toneladas, a pesar de un aumento en el consumo del 13 %. Entre 1997 y 1998, la producción disminuyó un 9 %, hasta alrededor de 54 000 toneladas, mientras que el consumo aumentó otro 9 % durante el mismo período. Entre 1998 y el período de investigación, la producción permaneció estable.

(71) Entre 1996 y el período de investigación, la capacidad de producción de la industria de la Comunidad seguía siendo relativamente estable, en torno a las 70 500 toneladas, a excepción de 1997, en que la capacidad de producción ascendió a 72 000 toneladas. La capacidad de producción se ha calculado teniendo en cuenta el equipo dedicado a la producción de papel de aluminio. Aunque las mismas instalaciones de producción pueden utilizarse técnicamente para producir tanto papel de aluminio como HPAC, debido a los costes contraídos al pasar de un producto a otro, en la práctica los productores comunitarios dedican el equipo a la producción de uno u otro producto.

(72) La utilización de la capacidad disminuyó a partir de 1997 como resultado de una disminución de la producción. Debe señalarse que, dado el carácter fijo de los costes contraídos en la producción de papel de aluminio, una disminución del índice de utilización de la capacidad tiene una incidencia significativa en los precios de coste.

b) *Existencias*

(73) Al analizar las existencias, debe señalarse que el papel de aluminio se produce previo pedido. Cualquier existencia consiste de hecho en cantidades encargadas que aguardan la entrega al cliente. En este contexto, la evaluación de las existencias no parece ser pertinente a la hora de examinar la situación económica de la industria de la Comunidad.

c) *Volumen de ventas, cuota de mercado y crecimiento*

- (74) Entre 1996 y 1997, a pesar de un aumento en el consumo del 13 %, las ventas descendieron de 49 386 toneladas a 48 700 toneladas. Entre 1997 y 1998, las ventas disminuyeron un 7 %, hasta 45 402 toneladas, frente a un aumento del consumo del 9 %. Entre 1998 y el período de investigación, las ventas disminuyeron ligeramente hasta 45 241 toneladas, mientras que el consumo disminuyó un 2 %.
- (75) La cuota de mercado de la industria de la Comunidad descendió del 69,3 % en 1996 al 60,3 % en 1997 y el 51,6 % en 1998, aumentando ligeramente hasta el 52,5 % durante el período de investigación.

d) *Precios y factores que les afectan*

- (76) De 1996 a 1997, los precios aumentaron un 8 %, pasando de 2,25 euros/kg a 2,44 euros/kg, mientras que los costes unitarios totales de la industria de la Comunidad aumentaron un 7 %. Entre 1997 y 1998, los precios aumentaron un 8 %, hasta 2,64 euros/kg, mientras que los costes unitarios totales solamente aumentaron un 4 %. Entre 1998 y el período de investigación, los precios disminuyeron un 14 %, hasta 2,28 euros/kg, mientras que los costes unitarios totales solamente disminuyeron un 5 %.
- (77) En especial, entre 1996 y 1997, el aumento en el coste total de producción se debió sobre todo a un aumento en los costes de las materias primas, que representan alrededor del 55 % de este coste total. Puesto que el aumento en los precios de venta fue mayor que el aumento en el coste total de producción, la industria de la Comunidad redujo sus pérdidas.
- (78) Entre 1997 y 1998, sin embargo, a pesar de una disminución en el coste de las materias primas (- 2 %), el coste total de producción aumentó un 4 %, debido a un aumento en los costes de producción unitarios fijos resultante de una disminución de esta última (- 9 %). Sin embargo, los precios de venta de la industria de la Comunidad aumentaron un 8 %, por lo que esta industria mejoró su rentabilidad.
- (79) Entre 1998 y el período de investigación, el coste de producción unitario total de la industria de la Comunidad disminuyó un 5 %, debido principalmente a una disminución en los costes de la materia prima (- 9 %). En el mismo período, la industria de la Comunidad sufrió una bajada de precios significativa, puesto que estos disminuyeron mucho más que sus costes totales.
- (80) Debe señalarse que los costes de las materias primas coinciden con los precios del aluminio bruto en la Bolsa de Metales de Londres («LME»).

e) *Rentabilidad, flujo de tesorería, rendimiento de la inversión y capacidad de reunir capital*

- (81) Entre 1996 y 1997, la rentabilidad de la industria de la Comunidad en términos de rendimiento de las ventas netas en el mercado comunitario mejoró ligeramente, de - 2,2 % a - 1,3 %, expresado en volumen de negocios. Esta leve mejora se debió a un aumento en los precios de venta de la industria de la Comunidad por encima del

aumento en los costes unitarios totales. Entre 1997 y 1998, la industria de la Comunidad mejoró todavía más su rentabilidad, hasta el 3 %, aumentando sus precios por encima de sus costes totales. Entre 1998 y el período de investigación, la industria de la Comunidad sufrió pérdidas de - 7,3 % debido a una severa bajada de los precios.

- (82) En lo que respecta a la tesorería y al rendimiento de los capitales invertidos, estos indicadores solamente podían proporcionarse para cada una de las empresas afectadas. Puesto que el producto afectado representa solamente una parte de las actividades globales de las distintas empresas, estos indicadores no podían constituir una guía decisiva sobre la situación prevaleciente en el sector del papel de aluminio.
- (83) Ninguno de los productores comunitarios señaló que hubiera experimentado dificultades a la hora de reunir capital. Esto parece estar relacionado con el hecho de que la mayor parte de los productores comunitarios pertenecen a grupos de empresas organizados a escala mundial. Sin embargo, debe señalarse que el principal productor comunitario de papel de aluminio ha anunciado el cierre de su fábrica debido, entre otras cosas, al deterioro de su situación financiera.

f) *Inversiones*

- (84) Las inversiones realizadas durante el período de análisis aumentaron de alrededor de 3 millones de euros en 1996 y 1997 a alrededor de 17 millones de euros en 1998 y 10 millones de euros en el período de investigación. Las inversiones representaron alrededor del 2,5 % del volumen de negocios de la industria comunitaria en 1996, el 14,5 %, en 1998 y el 9,9 % en el período de investigación. Esto demuestra los esfuerzos continuos de la industria de la Comunidad para modernizar su equipo y mejorar su competitividad. Se realizaron sobre todo inversiones para sustituir maquinaria a fin de optimizar la productividad. Puesto que las inversiones en este sector se deprecian con el tiempo (a partir de los 20 años), no se puede considerar que el nivel de las inversiones realizadas en 1998 y el período de investigación tengan el efecto de disminuir la rentabilidad en el mismo período.

g) *Empleo, productividad y salarios*

- (85) El número de empleados seguía siendo estable entre 1996 y 1997, en torno a los 435, pero cayó a 388 en 1998 y permaneció invariable durante el período de investigación. Debe señalarse que, puesto que los empleados trabajan tanto en la producción de papel de aluminio como de otros productos derivados, el empleo se ha asignado sobre la base del volumen de producción.
- (86) La productividad de la industria de la Comunidad, medida en toneladas por empleado, mejoró un 3 % durante el período de análisis. Las cifras relativas a la productividad reflejan de manera general las asignaciones realizadas para determinar el empleo.
- (87) En cuanto a los salarios, entre 1996 y el período de investigación aumentaron un 7 %.

h) *Magnitud del margen de dumping*

- (88) Por lo que respecta a la incidencia 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, no puede considerarse desdeñable.

4. Conclusión sobre el perjuicio

- (89) Entre 1996 y el período de investigación, el volumen de importaciones de papel de aluminio originarias de los países afectados aumentó un 2 600 %, de alrededor de 600 toneladas a más de 16 000. Esto trajo consigo un aumento global del 18 % de la cuota de mercado de las importaciones afectadas, en un período en que el consumo se incrementó un 21 %. Los precios de estas importaciones permanecían por debajo de los de la industria de la Comunidad durante el período de análisis.
- (90) Entre 1996 y el período de investigación, la situación de la industria de la Comunidad se deterioró en términos de producción (- 8 %) y volumen de ventas (- 8 %), a pesar de un aumento en el consumo comunitario del 21 %. Por consiguiente, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó considerablemente, del 69 % al 52 %, es decir, un 17 %.
- (91) En especial, la industria de la Comunidad mejoró su rentabilidad entre 1996 y 1997, puesto que sus precios de venta aumentaron por encima de los costes unitarios totales. Durante el mismo período, la industria de la Comunidad perdió volumen de ventas y cuota de mercado. Entre 1997 y 1998, mejoró todavía más su rentabilidad, al subir sus precios por encima de los costes unitarios totales. Esto se tradujo en una mayor rentabilidad, aunque a expensas de una nueva pérdida en el volumen de ventas y la cuota de mercado. Entre 1998 y el período de investigación, la industria de la Comunidad disminuyó sus precios de venta muy por encima de la disminución de sus costes unitarios totales. Esta bajada de los precios acarreó severas pérdidas para la industria de la Comunidad, - 7 % durante el período de investigación.
- (92) Después del período de investigación, uno de los mayores productores comunitarios anunció el cierre de sus instalaciones de producción de papel de aluminio en la Comunidad, ya que no podía mantener las pérdidas que sufría en este sector.
- (93) Teniendo en cuenta lo anterior, tal como lo demuestra la disminución de la producción y las ventas, la pérdida de cuota de mercado y la presión sobre los precios, que provocó unas pérdidas considerables, se concluye que en el período de investigación la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante a efectos del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de base.

F. CAUSALIDAD

- (94) De conformidad con los apartados 6 y 7 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones de papel de aluminio objeto de dumping y originarias de los países afectados habían causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos

a las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado asimismo a la industria comunitaria, a fin de garantizar que el perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a esas importaciones.

1. Efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados

- (95) El importante aumento en el volumen de las importaciones originarias de los países afectados y el aumento de su cuota de mercado durante el período de análisis, a unos precios que seguía estando por debajo de los de la industria de la Comunidad, coincidió con un deterioro de su situación en términos de producción, volumen de ventas, cuota de mercado y bajada de los precios que llevó a pérdidas significativas durante el período de investigación.
- (96) En especial, el volumen de las importaciones aumentó sensiblemente, pasando de alrededor de 600 toneladas en 1996 a alrededor de 16 000 toneladas durante el período de investigación. El mayor aumento tuvo lugar entre 1997 y el 1998, coincidiendo con la disminución de la producción y ventas de la industria de la Comunidad. La cuota de mercado comunitario adquirida por las importaciones se adaptó a la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Comunidad, cuyo volumen de ventas disminuyó un 8 % durante este período.
- (97) Entre 1996 y 1998, la industria de la Comunidad aumentó sus precios de venta para adaptarse al incremento en los costes, con la subsiguiente pérdida de volumen de producción, ventas y cuota de mercado, aunque con cierta mejora en la rentabilidad. Esta mejora fue más marcada en 1998, año en que la diferencia de precios entre las importaciones afectadas y las de la industria de la Comunidad estaba en su nivel más bajo.
- (98) Sin embargo, entre 1998 y el período de investigación, la industria de la Comunidad tuvo que reducir sus precios para adaptarse a los de las importaciones afectadas y mantener su volumen de ventas, con el consiguiente deterioro de la rentabilidad. Debe señalarse que el mercado de papel de aluminio es un mercado maduro y sensible a los precios, y que los precios de importación de los países afectados disminuyeron sustancialmente entre 1998 y el período de investigación, presionando a la baja los de la industria de la Comunidad durante el período de investigación.
- (99) Por lo tanto, se considera que la presión ejercida por las importaciones afectadas, que aumentaron sensiblemente su volumen y cuota de mercado a bajos precios provocó una caída de los precios para la industria de la Comunidad que provocó un deterioro de su situación financiera.
- (100) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye que las importaciones de papel de aluminio originarias de los países afectados y objeto de dumping han tenido una incidencia considerable en el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad durante el período de investigación, a efectos del apartado 6 del artículo 3 del Reglamento de base.

2. Efecto de otros factores

(101) De conformidad con el apartado 7 del artículo 3 del Reglamento de base, se examinó si factores distintos a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados podrían haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad hasta el punto de que este último no pudiera atribuirse a dichas importaciones. En este contexto, se examinaron los siguientes factores: el volumen y los precios de las importaciones originarias de otros terceros países, la evolución de los precios de las materias primas y si la industria de la Comunidad podría haber sufrido un perjuicio derivado de un cambio progresivo hacia la producción de HPAC.

a) Importaciones originarias de otros terceros países

(102) El volumen de importaciones de papel de aluminio originarias de otros terceros países permaneció estable en torno a las 11 000 toneladas durante el período afectado, a excepción de 1998, en que las importaciones ascendieron a 14 000 toneladas. Así pues, estas importaciones no se beneficiaron del consumo cada vez mayor durante el período de análisis y perdieron un 3 % de cuota de mercado comunitario.

(103) En especial, durante el período de investigación, solamente las importaciones originarias de tres países, con excepción de los afectados, mantenían una cuota de mercado comunitario superior al 2 %: Croacia, Turquía y Venezuela.

i) Croacia

(104) Las importaciones de papel de aluminio originarias de Croacia, según la información que figura en las estadísticas de Eurostat sobre las importaciones, pasaron de 1 758 toneladas en 1996 a 737 en 1997, 1 478 en 1998 y 1 778 en el período de investigación. Su cuota de mercado comunitario descendió un 4 % en términos de volumen durante el período de análisis. Los precios de esas importaciones, en la fase de entrega al cliente, superaban a los de la República Popular de China, Rusia y la industria de la Comunidad durante ese período, aunque no puede excluirse que productos distintos al papel de aluminio (es decir, HPAC) también estén incluidos.

(105) Teniendo en cuenta la cuota de mercado comunitario en disminución y el nivel de sus precios, se concluye que las importaciones originarias de Croacia no contribuyeron al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

ii) Turquía

(106) Las importaciones originarias de Turquía aumentaron de 4 935 toneladas en 1996 a 7 777 toneladas en 1998, y disminuyeron después hasta 2 446 toneladas en el período de investigación. Su cuota de mercado comunitario aumentó del 6,9 % en 1996 al 8,8 % en 1998 y

disminuyó hasta el 2,8 % en el período de investigación. La información proporcionada por los usuarios cooperantes, que representan más del 80 % de las importaciones totales de papel de aluminio originarias de Turquía en el período de investigación, muestra que entre 1997 y este período los precios de las importaciones turcas estaban muy por encima de aquéllos de los países afectados y eran similares a los de la industria de la Comunidad.

(107) Teniendo en cuenta la disminución del volumen y la cuota de mercado de las importaciones turcas en el período de investigación y el nivel de sus precios, puede concluirse que las importaciones originarias de Turquía no afectaron al nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

iii) Venezuela

(108) Las importaciones originarias de Venezuela pasaron de 2 210 toneladas en 1996 a 1 533 toneladas en 1997, 2 779 en 1998 y 3 843 en el período de investigación. Su cuota de mercado comunitario disminuyó del 3,1 % al 4,5 % en el mismo período. Los precios de estas importaciones, según datos de Eurostat, superaron a las de los países afectados y la industria de la Comunidad, salvo en 1998. Debe señalarse que la información comunicada por Eurostat coincidía con la proporcionada por un importador independiente que cooperó y que representaba alrededor del 15 % del volumen total de importaciones venezolanas en la Comunidad durante el período de investigación.

(109) Teniendo en cuenta el nivel de precios de las importaciones procedentes de Venezuela, dichas importaciones no podían afectar al nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad en el período de investigación.

b) Evolución del precio de las materias primas

(110) También se ha considerado si el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad podía atribuirse a la evolución en los precios del aluminio básico, principal materia prima que representa alrededor del 55 % del coste total de producción de la industria de la Comunidad.

(111) Entre 1996 y 1998, los precios de la industria de la Comunidad reflejaban la evolución en los precios de las materias primas. Sin embargo, entre 1998 y el período de investigación, los precios de la industria de la Comunidad disminuyeron más que sus costes totales, pese al descenso en los precios de las materias primas, incurriendo por tanto en pérdidas del 7,3 %. Por consiguiente, se considera que los precios de las materias primas no contribuyeron al importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

c) *Perjuicio causado por un cambio progresivo hacia la producción de HPAC*

- (112) Se ha afirmado que el descenso en la producción y el volumen de ventas del papel de aluminio se debe a que la industria de la Comunidad prefería producir HPAC, que generaba supuestamente beneficios más altos que el papel de aluminio. Se alegó que, puesto que el equipo podía utilizarse para producir papel de aluminio o HPAC, la industria de la Comunidad prefería producir HPAC, con un mayor valor añadido.
- (113) La producción de papel de aluminio por la industria de la Comunidad descendió un 8 % entre 1996 y el período de investigación. Durante el mismo período, la producción de HPAC aumentó un 18 %. Entre 1996 y el período de investigación, la proporción del papel de aluminio dentro de la producción total de hojas de aluminio disminuyó del 25 % al 21 %.
- (114) En primer lugar, aunque generalmente el papel de aluminio y el HPAC puedan fabricarse con el mismo equipo técnico, en la práctica los productores dedican el equipo a uno u otro producto para ganar eficacia y reducir los costes derivados del cambio de utilización de la maquinaria. En segundo lugar, la producción de HPAC no ha aumentado en la misma proporción en que ha disminuido la producción de papel de aluminio, sino que ha seguido la tendencia al aumento en el consumo de HPAC. En tercer lugar, las considerables inversiones realizadas por la industria de la Comunidad en 1998 y el período de investigación indican un compromiso por parte de la industria de la Comunidad de seguir produciendo papel de aluminio. Finalmente, la industria de la Comunidad tenía suficiente capacidad de repuesto para aumentar su producción de papel de aluminio, aunque no lo hizo debido al importante aumento de las importaciones objeto de dumping.
- (115) En vista de lo anterior, se concluyó que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no se debía a la preferencia por los productos de HPAC.

d) *Conclusión sobre la causalidad*

- (116) El importante aumento en términos de volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados, la considerable disminución de sus precios y el nivel de subcotización y de presión a la baja sobre los precios constatado en el período de investigación tuvieron importantes consecuencias negativas en los volúmenes y precios de venta de la industria de la Comunidad, que afectaron a su vez desfavorablemente a varios indicadores económicos, especialmente la rentabilidad. No se encontraron otros factores que pudieran haber contribuido al perjuicio sufrido por esta industria.
- (117) Por lo tanto, se concluye que el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, a efectos del apartado 6 del artículo 3 del Reglamento de base, ha sido causado por las importaciones de papel de aluminio originarias de la República Popular de China y de Rusia.

G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (118) A fin de evaluar el interés comunitario, la Comisión llevó a cabo una investigación sobre los probables efectos de la imposición o no de medidas antidumping sobre los agentes económicos afectados. Con este fin, se pidió información a todas las partes afectadas, incluidos los productores comunitarios, los proveedores de materia prima, los importadores/comerciantes y los usuarios afectados.

1. **Industria de la Comunidad**

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

- (119) La industria de la Comunidad está integrada por seis empresas que producen papel de aluminio, que representaba alrededor del 21 % de su producción total en el período de investigación. La producción de los diversos tipos de hojas es interdependiente, ya que ensancha la base para la asignación de costes fijos y gastos generales en todo el sector. Cuatro de los seis productores comunitarios están integrados de manera regresiva, es decir, obtienen sus existencias de hojas de aluminio a través de empresas que pertenecen al mismo grupo.
- (120) La producción de papel de aluminio hace un uso intensivo del capital y está muy automatizada. Se constató que la industria de la Comunidad dedica el equipo a la producción de papel de aluminio para ganar eficacia y reducir los costes derivados del cambio de utilización de la maquinaria. La mano de obra de la industria de la Comunidad relacionada directamente con el papel de aluminio ascendía a alrededor de 388 empleados durante el período de investigación. El empleo total de estas empresas ascendía a unos 4 400 empleados.

b) *Viabilidad de la industria de la Comunidad*

- (121) La industria de la Comunidad parece ser viable y competitiva. Esto se deduce, en primer lugar, de su posición en el mercado comunitario, donde está firmemente implantada y asociada a la industria usuaria. En segundo lugar, del grado de inversiones y sustitución de la maquinaria. En tercer lugar, de su reciente reestructuración y aumento de eficiencia a través de la racionalización de su producción y la modernización de su maquinaria. Finalmente, del rendimiento de sus exportaciones de papel de aluminio, situadas entre el 13 % y el 15 % de las ventas totales realizadas por la industria de la Comunidad durante el período considerado.
- (122) En conclusión, la industria de la Comunidad ha demostrado ser una industria estructuralmente viable que ha reestructurado sus actividades de fabricación del producto afectado para mantener su productividad y eficacia.

c) *Posibles efectos derivados de la adopción o no de medidas*

- (123) En caso de que no se impongan medidas antidumping, la industria de la Comunidad seguirá enfrentándose a la presión sobre los precios de las importaciones objeto de dumping y a la subsiguiente bajada de los precios, que llevaron al deterioro de su rentabilidad. En caso de que continúe tal situación, los productores comunitarios quizá se vean forzados a cerrar determinadas líneas de fabricación e incluso plantas enteras dedicadas a la producción de papel de aluminio.
- (124) Tal como se ha mencionado anteriormente, dada la importancia de la producción de papel de aluminio para la asignación de costes fijos y gastos generales en todo el sector, el cierre de líneas de fabricación de papel de aluminio podría incluso llevar al cierre de todas las actividades de las empresas relacionadas con este producto. Esto se deduce del anuncio por parte de un productor comunitario en diciembre de 2000 de que piensa cerrar sus instalaciones fabriles en el Reino Unido.
- (125) Por otra parte, en caso de que se impongan medidas antidumping, se pueden esperar dos efectos. En primer lugar, la industria de la Comunidad podría aumentar su volumen de ventas y utilizar mejor su capacidad, además de incrementar su cuota de mercado. En segundo lugar, los precios podrían también aumentar ligeramente, aunque no tanto como el nivel del derecho antidumping, ya que la competencia aún sería elevada entre los productores comunitarios, las importaciones originarias de los países afectados y las originarias de otros terceros países.
- (126) Por lo tanto, se espera que la disminución de los costes unitarios a consecuencia de un índice de utilización de la capacidad cada vez mayor, junto con un ligero incremento de los precios, permita a la industria de la Comunidad recuperar rentabilidad y cuota de mercado.

2. Proveedores de materia prima a la industria de la Comunidad

- (127) Como ya se ha mencionado anteriormente, cuatro de los seis productores comunitarios están integrados de manera regresiva, es decir, obtienen sus existencias de hojas de aluminio a través de empresas que pertenecen al mismo grupo.
- (128) Tres proveedores de materia prima facilitaron información sobre los efectos de la imposición o no de medidas antidumping:
- Alcan Rolled Products UK, Newport, Reino Unido,
 - Lawson Mardon Star Ltd., Bridgnorth, Reino Unido,
 - Pechiney Rhenalu Neuf Brisach, Biesheim, Francia.
- (129) Sobre la base de la información proporcionada por estas empresas, se constató que las ventas de hojas de aluminio a los productores comunitarios representaban alrededor del 20 % de sus ventas totales en la Comunidad. Las ventas totales de materia prima a los productores comunitarios de papel de aluminio disminuyeron

un 2 % entre 1997 y el período de investigación, mientras que los beneficios descendieron un 5 %. Los trabajadores dedicados a la producción de hojas de aluminio totalizaban alrededor de 380 personas en el período de investigación.

- (130) Los proveedores de materia prima señalaron que, si los productores comunitarios dejaran de producir papel de aluminio, sería poco probable que encontrarán otros clientes. Uno de estos proveedores también indicó que el cierre de la industria de la Comunidad podría poner en peligro su línea de reciclaje, que depende de los restos generados en la producción de papel de aluminio.
- (131) Dada la proporción que representan las hojas destinadas a los productores comunitarios de papel de aluminio dentro de las actividades globales de los proveedores, es probable que la disminución del volumen de ventas o el cierre de sus líneas de fabricación tenga una incidencia significativa en las actividades económicas de los proveedores. Por otra parte, es probable que la mejora en la situación de los productores comunitarios de papel de aluminio beneficie a los proveedores comunitarios a través de unas ventas cada vez mayores de hojas, contribuyendo por tanto a su empleo global.

3. Importadores y comerciantes independientes en la Comunidad

- (132) A este respecto, dos de cada tres importadores y comerciantes independientes respondieron al cuestionario. Solamente uno de ellos proporcionó la información pertinente para evaluar los probables efectos de la imposición o no de medidas antidumping. Sin embargo, esta empresa no importó papel de aluminio de los países afectados, sino solamente de otro tercer país. Además, las importaciones de papel de aluminio representaban una proporción insignificante de sus actividades globales, menos del 3 % de su volumen de negocios total. En vista de lo anterior, se concluye que la imposición de medidas antidumping no afectaría a la situación de los importadores y comerciantes comunitarios.

4. Usuarios de papel de aluminio en la Comunidad

a) *Naturaleza y estructura de la industria usuaria*

- (133) Los usuarios comunitarios («rebobinadores» o «bobinadores») compran el papel de aluminio en rollos y lo rebobinan en un formato adaptado al consumo doméstico. El hecho de rebobinar el papel de aluminio constituye una operación sencilla en la que el valor añadido al producto es bajo. No se ha descubierto ninguna barrera significativa para el acceso a este sector.
- (134) Siete de los quince usuarios comunitarios conocidos respondieron al cuestionario. Otros dos usuarios dieron a conocer pero no proporcionaron la información necesaria. Por lo tanto, no se tuvieron en cuenta a la hora de analizar la incidencia de las medidas antidumping en los usuarios.

(135) Los siguientes usuarios contestaron al cuestionario:

- CeDo Household Products Ltd. Telford, Reino Unido, también en nombre de Poly-lina y Paclan,
- Childwood Ltd. Ashton-in-Makerfield, Reino Unido,
- Comital Cofresco SpA, Volpiano, Italia,
- Ecopla France, Saint Vincent de Mercuze, Francia,
- Fora Folienfabrik GmbH, Radolfzell, Alemania,
- ITS Foil and Film Rewinding bv, Apeldoorn, Países Bajos,
- Vita Emballage A/S, Rødovre, Dinamarca.

(136) En cuanto al tamaño, uno de los rebobinadores que cooperaron es una gran empresa que produce todo tipo de productos domésticos desechables, tales como papel de aluminio, hojas de plástico, papel de horno, bolsas para el congelador y bolsas de basura. Otro rebobinador cooperante está integrado de manera regresiva con un productor de papel de aluminio que le suministra productos para sus operaciones de rebobinado. Los otros cinco usuarios son pequeños y medianos rebobinadores que operan con diversos productos de embalaje para uso doméstico.

b) *Datos recopilados de los usuarios que cooperaron*

(137) Se constató que el papel de aluminio representaba aproximadamente el 33 % por término medio del volumen de negocios total de los usuarios que cooperaron. El volumen de negocios comunicado por dichos usuarios en el sector del papel de aluminio aumentó un 8 % entre 1997 y 1998 y otro 3 % entre 1998 y el período de investigación. Estos usuarios empleaban a alrededor de 2 300 personas en el período de investigación, 470 de ellas directa o indirectamente en el sector del papel de aluminio.

(138) Los usuarios que cooperaron aumentaron sus compras de papel de aluminio un 57 % entre 1997 y el período de investigación, de 23 000 toneladas en 1997 a 35 500 en el período de investigación. En este período, sus compras representaban el 40 % de las ventas totales realizadas por los productores comunitarios, el 64 % de las importaciones totales originarias de la República Popular de China y el 72 % de las importaciones totales originarias de Rusia.

(139) Por lo que se refiere a la rentabilidad en las ventas de productos que incorporaban papel de aluminio en la Comunidad, variaba entre el 0,1 % y el 6 %, con un beneficio medio ponderado de alrededor del 3 % en el período de investigación. La rentabilidad media de los rebobinadores fue del 3,5 % en 1997, el 3,3 % en 1998 y el 2,9 % en el período de investigación. Debe señalarse que este beneficio medio ponderado refleja la situación de ciertos usuarios en un mercado donde existe cierta capacidad excesiva.

(140) La investigación mostró que el papel de aluminio representaba entre el 72 % y el 85 % del coste total de fabricación de los productos finales, el 80 % de los costes totales por término medio.

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

(141) Si se impusieran medidas antidumping, y en vista de que el papel de aluminio representa el 80 % del coste total de producción de los rebobinadores, es probable que los derechos propuestos traigan consigo un ligero aumento en los costes de los usuarios.

(142) A este respecto, debe señalarse que, incluso si los productores exportadores afectados aumentaran sus precios por una cantidad equivalente al importe total del derecho, los precios de estas importaciones todavía permanecerían por debajo de los que cobraron estos países en 1998, año en que los precios de estas importaciones estaban a su nivel más alto.

(143) En caso de que no se impongan medidas, la probable desaparición de las actividades de fabricación de papel de aluminio por la industria de la Comunidad podría crear problemas de suministro que tendrían efectos negativos para los usuarios.

d) *Argumentos planteados por los usuarios que cooperaron sobre los efectos de la imposición de medidas antidumping*

i) *Imposibilidad de transferir a los clientes cualquier aumento en los costes*

(144) Algunos usuarios sostuvieron que los aumentos en los costes resultantes de la imposición de medidas antidumping no podían transferirse a los clientes, en su mayoría supermercados que dictan los precios en función de su amplio poder adquisitivo.

(145) Sobre la base de la información proporcionada por los usuarios que cooperaron, se constató que sus precios de venta fluctuaron, debido en gran parte a la evolución de los precios del aluminio tal como se cotizaban en la Bolsa de Metales de Londres y los del papel de aluminio. Los primeros fluctuaron considerablemente durante el período de análisis, con un aumento anual máximo del 11 % y una disminución anual máxima del 9 %. En ese mismo período, los precios de los usuarios pasaron de un índice 100 en 1997 a 107 en 1999 y 96 en el período de investigación. Las fluctuaciones en los costes de los usuarios podían por lo tanto reflejarse en sus precios de venta.

(146) Así pues, no puede excluirse que los usuarios puedan transferir a sus clientes los moderados aumentos de precio resultantes de la imposición de medidas antidumping.

ii) *Escasez de suministro*

(147) Se alegó que la industria de la Comunidad estaba poco dispuesta a suministrar papel de aluminio a los usuarios y prefería concentrar su producción en productos con un valor añadido más alto como las HPAC. También se afirmó que la intensa utilización de la capacidad por parte de la industria de la Comunidad impedía que aumentara su producción, debido a la imposición de medidas antidumping. Se afirmó que esto, junto como la imposición de las medidas, llevaría a una escasez del suministro de papel de aluminio en el mercado comunitario.

- (148) Tal como ya se ha mencionado en el considerando 114, la industria de la Comunidad está decidida a seguir fabricando papel de aluminio. Además, la información proporcionada por los usuarios que cooperaron mostraba que sus compras de papel de aluminio a la industria de la Comunidad aumentaron un 62 % entre 1997 y el período de investigación. Además, se constató que la industria de la Comunidad tenía suficiente capacidad de repuesto en su equipo especializado para aumentar la producción de papel de aluminio.
- (149) Por otra parte, aunque se impongan medidas antidumping, es probable que los productores afectados sigan exportando papel de aluminio a la Comunidad, aunque a precios que ya no serán objeto de dumping o de perjuicio, respectivamente. Además, se constató que existían varias fuentes alternativas de suministro, no sujetas a medidas antidumping, que representaban aproximadamente el 13 % del mercado comunitario en el período de investigación.
- (150) En vista de lo anterior, es poco probable que la imposición de medidas antidumping lleve a una escasez del suministro en el mercado comunitario.

iii) Sustitución del producto

- (151) Se afirmó que la imposición de medidas antidumping traería consigo un aumento en el precio del producto final, lo que a su vez llevaría a los consumidores a utilizar otros productos de embalaje como las hojas de plástico o de papel.
- (152) La investigación mostró que la demanda de papel de aluminio es en general insensible a las variaciones de precios, debido a sus propiedades específicas para el embalaje. Efectivamente, el papel de aluminio mantiene sus propiedades a cualquier temperatura; actúa como barrera impermeable que evita que la comida absorba o pierda humedad, olor y sabor; es altamente higiénico y no lleva microorganismos; es fácilmente manejable y particularmente adecuado para la conservación de alimentos, dadas sus propiedades generales de ligereza y resistencia.
- (153) Esto también lo demuestra el hecho de que los precios del aluminio, materia prima utilizada para la fabricación del producto afectado, fluctuaron considerablemente durante el período de análisis, aunque el consumo de papel de aluminio aumentó un 21 % durante este período.
- (154) En conclusión, es poco probable que la imposición de medidas antidumping lleve a un cambio significativo del papel de aluminio a otros productos de embalaje doméstico.

5. Competencia y efectos distorsionadores del comercio

- (155) En cuanto a los efectos de las posibles medidas sobre la competencia en la Comunidad, algunas partes interesadas alegaron que los derechos acarrearían la desaparición de los productores exportadores afectados del mercado comunitario, con lo que se reduciría considerablemente la competencia, e incrementarían la posición dominante de los rebobinadores de la Comunidad integrados de manera regresiva con los proveedores comunitarios de papel de aluminio.

- (156) Sin embargo, los productores exportadores afectados seguirán exportando probablemente papel de aluminio a la Comunidad, aunque a precios no perjudiciales, puesto que han adquirido una posición sólida en el mercado de la Comunidad y la industria de la Comunidad no cuenta con la capacidad necesaria para abastecer a la totalidad del mercado comunitario. Por otra parte, si no se imponen las medidas antidumping, no puede excluirse que la industria comunitaria reduzca considerablemente o incluso cese sus actividades de fabricación de papel de aluminio en la Comunidad, fortaleciendo por tanto la posición de los productores exportadores de papel de aluminio y debilitando considerablemente la competencia en el mercado comunitario.
- (157) Además, se constató que existían varias fuentes de suministro alternativas a los rebobinadores no integrados, al margen de los países afectados. En el período de investigación, estos otros terceros países representaban alrededor del 13 % del consumo total.
- (158) Finalmente, en lo que concierne al argumento sobre la posición dominante de los rebobinadores comunitarios integrados, la investigación reveló una fidelidad limitada a las marcas de los consumidores, así como la ausencia de barreras significativas, especialmente de carácter tecnológico, para el acceso al sector. Por lo tanto, es poco probable que se permita que algún rebobinador se comporte de manera sensiblemente independiente de clientes y competidores.
- (159) Puesto que no parece que la industria de la Comunidad tenga capacidad de abastecer a todo el mercado comunitario y las importaciones originarias de los países afectados, tal como se ha mencionado anteriormente, probablemente seguirán teniendo lugar, la competencia se mantendrá fuerte después de la imposición de medidas antidumping. Por lo tanto, es poco probable que la imposición de derechos antidumping limite las posibilidades de elección de las industrias usuarias o reduzca la competencia.

6. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (160) En vista de lo anterior, se concluye que no existe ninguna razón de peso para no adoptar, por razones de interés comunitario, medidas antidumping en este caso.

H. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (161) Con el fin de establecer el nivel del derecho definitivo, se han tenido en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (162) A fin de establecer el nivel del derecho necesario para eliminar el perjuicio causado por el dumping, es preciso determinar en primer lugar qué beneficio mínimo, antes de pagar los impuestos correspondientes, podrían haber obtenido los productores comunitarios en ausencia de importaciones objeto de dumping. Se llegó a la conclusión de que un margen de beneficio del 5 % constituye un mínimo apropiado, teniendo en cuenta la rentabilidad de las HPAC, un producto similar no sujeto a dumping, y la necesidad de que la industria de la Comunidad realice inversiones a largo plazo.

(163) El incremento de los precios necesario se determinó comparando la media ponderada de los precios de importación por tipos de producto, tal como se ha establecido en los cálculos de la subcotización, con el precio no perjudicial de los diferentes tipos vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario durante el período de investigación. El precio no perjudicial se ha obtenido añadiendo al precio de venta de la industria de la Comunidad una cantidad equivalente a su pérdida real media en el período de investigación, así como el margen de beneficio del 5 % previamente mencionado. La diferencia resultante de esta comparación se ha expresado como porcentaje del valor cif total de las importaciones, es decir, el margen de perjuicio.

2. Derechos definitivos

(164) En vista de lo anterior, y de conformidad con el apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base, se considera que deberían imponerse derechos antidumping definitivos equivalentes a los márgenes de dumping constatados, a menos que los márgenes de perjuicio sean más bajos, en cuyo caso se aplicarán estos últimos.

(165) En el caso de las importaciones del producto afectado originarias de Rusia, el derecho residual debería fijarse sobre la base del tipo del derecho establecido para el único productor exportador que cooperó.

(166) En vista de lo anterior, los derechos definitivos son los siguientes:

País	Empresa	Derecho
República Popular de China	Todos los productores exportadores	15,0 %
Rusia	Joint Stock Company «United Company Siberian Aluminium»	14,9 %
	Los demás productores exportadores	14,9 %

(167) Los tipos del derecho antidumping 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 última en relación con dichas empresas. Estos tipos del derecho (en comparación con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») son por lo tanto exclusivamente aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado fabricados por las empresas y, en consecuencia, por las personas jurídicas mencionadas. 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 «las demás empresas».

(168) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping para las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión⁽¹⁾ con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o la creación de entidades de producción o 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. Compromisos

(169) Tanto el productor exportador chino como el ruso ofrecieron un compromiso a efectos del apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base. Por lo que respecta al productor exportador chino, como no se le concedió el estatuto de economía de mercado, no pudo aceptarse su compromiso, ya que no contenía las garantías necesarias por parte de las autoridades chinas para poder controlarlo. Dadas las circunstancias, debería imponerse un derecho antidumping equivalente al margen de dumping definitivamente establecido.

(170) El productor exportador ruso accedió a vender el producto afectado a precios que eliminaran los efectos perjudiciales del dumping. Además, los informes regulares y detallados que la empresa se comprometió a suministrar a la Comisión permitirán llevar a cabo un control efectivo. Por otra parte, esta considera que el riesgo de elusión es limitado, dadas la naturaleza del producto y la estructura de las ventas de la empresa.

(171) A fin de permitir que la Comisión pueda controlar efectivamente el cumplimiento del compromiso por parte de la empresa, cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica a la autoridad aduanera correspondiente, la exención del derecho antidumping estará condicionada a la presentación de una factura comercial que contenga al menos los elementos que figuran en el anexo. Esta información será también necesaria para permitir que las autoridades aduaneras establezcan con suficiente precisión que los envíos corresponden a los documentos comerciales y que están cubiertos por el compromiso. Cuando no se presente tal factura, o cuando no corresponda al producto en cuestión tal como ha sido presentado en aduana, deberá pagarse el derecho antidumping correspondiente.

(172) Debe señalarse que en caso de denuncia, incumplimiento o sospecha de incumplimiento del compromiso, podrá imponerse un derecho antidumping de conformidad con el apartado 9 del artículo 8 y el artículo 10 del Reglamento de base.

⁽¹⁾ Comisión Europea Dirección General de Comercio, Dirección C, Terv 0/13, Rue de la Loi/Wetstraat 200 B-1049 Bruselas, Bélgica.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de papel de aluminio de espesor no inferior a 0,009 mm ni superior a 0,018 mm, sin soporte, simplemente laminado, presentado en rollos gigantes de anchura no superior a 650 mm, actualmente clasificable en el código NC ex 7607 11 10 (Código TARIC 7607 11 10 10) y originario de la República Popular de China y de Rusia.
2. El derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad del producto afectado, no despachado de aduana, será el siguiente para los productos fabricados por:

País	Empresa	Derecho	Código TARIC adicional
República Popular de China	Todos los productores exportadores	15,0 %	—
Rusia	Joint Stock Company «United Company Siberian Aluminium», Studencheskaya Street, 33/4, Moscú, Rusia	14,9 %	A255
	Los demás productores exportadores	14,9 %	A999

3. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, el derecho antidumping definitivo no se aplicará a las importaciones despachadas a libre práctica de conformidad con el artículo 2.
4. Salvo en los casos en que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

1. Las importaciones despachadas a libre práctica clasificadas en el código TARIC adicional A256 estarán exentas de los derechos antidumping impuestos por el artículo 1 si son fabricados y exportados por Siberian Aluminium (Sayan Foil, Sayanagorsk), y facturados directamente por Rual Trade Limited, Suites 7B & 8B, 50 Town Range, Gibraltar a Sibirsky Aluminium GmbH, Graf-Adolf-Platz 1-2, D-40213, Düsseldorf. Tales importaciones deberán ir acompañadas de una factura comercial que contenga al menos los elementos que figuran en el anexo.
2. La exención del derecho estará condicionada a que las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan precisamente a la descripción que figura en la factura comercial.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente 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 14 de mayo de 2001.

Por el Consejo
El Presidente
A. LINDH

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 las mercancías citadas en la factura pueden despacharse de aduana en la frontera comunitaria.
 3. La descripción exacta de las mercancías, incluyendo:
 - el número de código del producto (tal como aparece en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión),
 - el código NC,
 - la cantidad (en kg).
 4. La descripción de los condiciones de venta, incluido:
 - el precio por kg,
 - las condiciones de pago aplicables,
 - las condiciones de expedición aplicables,
 - los descuentos y rebajas totales.
 5. El nombre de la sociedad que actúa como importador independiente a la que la empresa extiende directamente la factura.
 6. El nombre del funcionario de la empresa que haya extendido la factura de compromiso y la siguiente declaración firmada:

«Yo, el abajo firmante, certifico que la venta para su exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías enumeradas en esta factura se está realizando de acuerdo con el compromiso ofrecido por (LA EMPRESA) y aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión 2001/381/CE. Declaro que la información suministrada en esta factura es completa y correcta.».
-