

REGLAMENTO (CE) Nº 1251/2003 DE LA COMISIÓN**de 14 de julio de 2003****por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de perfiles huecos originarias de 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 ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1972/2002 ⁽²⁾, y en particular su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO**1. Inicio**

- (1) En 16 de octubre de 2002, la Comisión comunicaba, mediante anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽³⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de perfiles huecos originarias de Rusia y Turquía (los «países afectados») y abría una investigación.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada, en septiembre de 2002, por el Comité de defensa de la industria de tubos de acero soldados («el denunciante») en nombre de productores que representan una proporción importante, de alrededor del 80 %, de la producción comunitaria total de perfiles huecos. La denuncia incluía pruebas del dumping del que era objeto el producto afectado y del perjuicio material resultante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) La Comisión comunicó oficialmente a los productores comunitarios denunciantes, a los otros productores comunitarios conocidos, a los importadores y a las asociaciones de usuarios notoriamente afectados, así como a los productores exportadores conocidos y a los representantes de Rusia y Turquía, el inicio del procedimiento. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo límite fijado en el anuncio de inicio del procedimiento.

2. Muestreo

- (4) Teniendo en cuenta el gran número de productores comunitarios, de importadores en la Comunidad no vinculados con un productor exportador de uno de los países afectados y de productores exportadores en los países afectados, se consideró apropiado, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento (CE) nº 384/96 (el «Reglamento de base»), examinar si se debía utilizar el muestreo. Para que la Comisión pudiera decidir si el muestreo era efectivamente necesario y, en ese caso, seleccionar una muestra, se pidió a todas las partes antes citadas, de conformidad con el apartado 2 del artículo 17 del Reglamento de base, que se dieran a conocer en el plazo de dos semanas a partir del inicio del procedimiento y que proporcionaran a la Comisión la información solicitada en el anuncio de inicio, para el periodo comprendido entre el 1 de octubre de 2001 y el 30 de septiembre de 2002 (el período de investigación o «PI»).

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 305 de 7.11.2002, p. 1.

⁽³⁾ DO C 249 de 16.10.2002, p. 5.

- (5) Los catorce productores comunitarios en cuyo nombre se había presentado la denuncia aceptaron ser incluidos en la muestra y proporcionaron la información solicitada en el plazo fijado. Entre ellos, ocho empresas ⁽¹⁾ fueron seleccionados para la muestra. Se consideró que estas empresas eran representativas del conjunto de los productores comunitarios denunciantes en términos de volumen de producción y ventas del producto en cuestión en la Comunidad, así como en términos de cobertura geográfica.
- (6) Doce importadores independientes aceptaron también ser incluidos en la muestra y proporcionaron la información básica solicitada dentro del plazo establecido. En tales circunstancias, los servicios de la Comisión decidieron no aplicar el muestreo en el caso de los importadores independientes, sino enviar cuestionarios a los doce importadores antes mencionados.
- (7) En cuanto a los productores exportadores, solo un productor exportador de Rusia se dio a conocer en el plazo indicado y, por lo tanto, el muestreo no se aplicó para Rusia. En el caso de Turquía, sin embargo, diecinueve productores exportadores aceptaron ser incluidos en la muestra y proporcionaron la información solicitada dentro del plazo establecido. Solo dieciséis de esos productores habían vendido realmente el producto afectado en la Comunidad durante el período de investigación. La elección de la muestra se hizo en consulta con los representantes de las empresas y las autoridades turcas. Se alcanzó un acuerdo sobre una muestra de cinco empresas que cubrían alrededor del 80 % de las exportaciones totales del producto en cuestión a la Comunidad durante el período de investigación. Además de lo anteriormente mencionado, entre las empresas que efectuaban ventas a la Comunidad, seis empresas no seleccionadas en la muestra han pedido un examen individual. A la vista del gran número de solicitudes, que incluso excedía del número de empresas seleccionadas en la muestra, se consideró que tales exámenes individuales serían excesivamente gravosos en el sentido del apartado 3 del artículo 17 del Reglamento de base, por lo que solo se aceptaron dos solicitudes.

3. Investigación

- (8) La Comisión envió cuestionarios a todos los productores comunitarios que habían aceptado ser incluidos en la muestra (un cuestionario completo a las ocho empresas incluidas en la muestra y un pequeño cuestionario limitado a algunos macroindicadores a las seis empresas no incluidas en la muestra; véase más adelante el apartado correspondiente al Perjuicio), a todos los importadores independientes que se habían dado a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio del procedimiento, al único productor exportador conocido en Rusia, así como a todos los productores exportadores en Turquía que habían sido incluidos en la muestra o a los que se les había concedido el examen individual, y a once asociaciones de empresas de las que se sabía que utilizaban el producto en cuestión.
- (9) Se recibieron respuestas de los ocho productores comunitarios incluidos en la muestra, de los seis productores comunitarios no incluidos en la muestra, de seis importadores independientes en la Comunidad, de un productor exportador en Rusia, que también pidió tratamiento de economía de mercado (MET), y de seis productores exportadores en Turquía. No se recibió ninguna respuesta de usuarios.
- (10) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Comunidad. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las empresas siguientes:
 - a) *Productores comunitarios incluidos en la muestra:*
 - Voestalpine Krems GmbH, Krems/Donau, Austria,
 - SRW GmbH, altensteig-Walddorf, Alemania,
 - Arcelor Tubes France SA, Vincey, Francia,
 - ILVA SpA, Milán, Italia,
 - Marcegaglia SpA, Mantua, Italia,
 - Rautaruukki Oyj Metform, Helsinki, Finlandia,
 - Corus UK Ltd, Corby, Reino Unido.

⁽¹⁾ SRW GmbH, KEM SA, Arcelor Tubes France SA, ILVA SpA, Marcegaglia SpA, Voestalpine Krems GmbH, Rautaruukki Oyj Metform, Corus UK Ltd.

- b) *Productores exportadores de Turquía incluidos en la muestra:*
- Cayirova Boru San Ve Tic AS, Estambul (relacionado con Yücel Boru Profil Endüstrisi AS),
 - Yücel Boru Profil Endüstrisi AS, Estambul (relacionado con Cayirova Boru San Ve Tic AS),
 - MMZ Onur Boru Profil Uretim, Estambul,
 - Ozdemir Sanayi VE Tic Ltd, Eregli.
- c) *Productores exportadores de Turquía a los que se les concedió examen individual:*
- Noksel Celik Boru Sanayi AS, Ankara,
 - Guven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd, Estambul.
- d) *Productor exportador en Rusia:*
- JSC Severstal, Cherepovets.
- (11) Cabe señalar que, por razones de «fuerza mayor», una de las empresas seleccionadas inicialmente en la muestra para Turquía, Toscelik Profil ve Sac, no pudo finalmente facilitar a la Comisión a su debido tiempo toda la información solicitada. En consecuencia, esta empresa no fue incluida en la muestra ni fue visitada, pero sin embargo siguió siendo considerada como empresa cooperante.

4. Período de investigación

- (12) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 2001 y el 30 de septiembre de 2002 («período de investigación» o «PI»). El examen de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 1998 y el final del período de investigación (en lo sucesivo, el «período considerado»).

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Observaciones de carácter general

- (13) Los perfiles huecos consisten en tubos soldados, tubos y perfiles huecos de sección cuadrada o rectangular, de hierro o de acero, a excepción de los de acero inoxidable o de un perímetro superior a 600 mm, actualmente clasificable en los códigos NC ex 7306 60 31 (Código Taric 7306 60 31 90) y ex 7306 60 39 (Código Taric 7306 60 39 90).
- (14) Los perfiles huecos se presentan en una amplia gama de dimensiones, grosores, longitudes y clases de acero. Hay básicamente dos procesos de fabricación. Los perfiles huecos pueden producirse en frío o en caliente. Ambos tipos se utilizan fundamentalmente en el sector de la construcción, aunque el último se utilice normalmente para aplicaciones más exigentes (como por ejemplo, elementos portantes, ingeniería). El tipo más común de perfiles huecos en frío lo constituyen los denominados perfiles huecos «estructurales», que fundamentalmente se utilizan en el sector de la construcción, aunque también se pueden encontrar en diversas aplicaciones (por ejemplo, construcción, almacenamiento, equipo agrícola, remolques, camiones, excavadoras,...). En cambio, los denominados perfiles huecos de «precisión», que generalmente son de menor tamaño, se utilizan en actividades de consumo final, como la industria del automóvil, muebles de oficina y diseño, herramientas de jardinería y aplicaciones de asistencia infantil. Por su volumen, los perfiles huecos «estructurales» son, con diferencia, los más utilizados.

2. Producto considerado

- (15) El producto considerado son los perfiles huecos originarios de Rusia y Turquía («el producto afectado»).
- (16) La investigación mostró que todos los tipos del producto afectado, a pesar de las diferencias en los métodos de producción, tienen las mismas características físicas y técnicas básicas y se utilizan para los mismos fines.
- (17) Por tanto, y a efectos del presente procedimiento antidumping, se considera que el producto afectado son todos los tipos del producto en cuestión.

3. Producto similar

- (18) Se determina provisionalmente que los perfiles huecos producidos y vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario son un producto similar, en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base, a los perfiles huecos exportados a la Comunidad y originarios de los países afectados. Del mismo modo, los perfiles huecos producidos y vendidos en los países afectados son un producto similar a los perfiles huecos exportados a la Comunidad y originarios de los países afectados.

C. DUMPING

1. Metodología general

- (19) La metodología general que se establece a continuación se ha aplicado a todos los productores exportadores de Turquía y al único productor exportador ruso que cooperó, al que se había concedido tratamiento de economía de mercado, como se explica en los considerandos 34 a 39. La presentación de las conclusiones respecto al dumping en cada uno de los países afectados sólo describe, por consiguiente, las especificidades de cada país exportador.

Valor normal

- (20) 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 del producto afectado 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 representara como mínimo el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Comunidad.
- (21) La Comisión identificó posteriormente los tipos de perfiles huecos vendidos en el mercado interior por las empresas que efectuaban ventas interiores representativas que eran idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad.
- (22) Para cada tipo vendido por los productores exportadores en sus mercados interiores y que resultó ser directamente comparable al tipo de perfiles huecos 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 determinado de perfiles huecos se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen total de ventas en el mercado interior de ese tipo durante el período de investigación equivalía al 5 % o más del volumen total de ventas del tipo comparable de perfiles huecos exportado a la Comunidad.
- (23) Se examinó también si se podía considerar que las ventas interiores de cada tipo de perfiles huecos se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, determinando la proporción de ventas rentables del tipo de perfiles huecos en cuestión a clientes independientes. Cuando el volumen de ventas de un tipo de perfiles huecos vendidos a un precio neto de venta igual o superior al coste calculado de producción representaba el 80 % o más del volumen total de ventas de ese tipo de producto, y cuando el precio medio ponderado de ese tipo de producto era igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio interior real, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas interiores de ese tipo de producto realizadas durante el período de investigación, con independencia de que fueran rentables o no. En caso de que el volumen de ventas rentables del tipo de perfiles huecos representara un 80 % o menos del volumen total de ventas de ese tipo, o si el precio medio ponderado de ese tipo era inferior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio interior real, calculado como media ponderada de las ventas rentables de ese tipo de producto solamente, a condición de que estas ventas representaran un 10 % o más del volumen total de ventas de ese tipo de producto.
- (24) En caso de que el volumen de ventas rentables de cualquier tipo de perfiles huecos representara menos del 10 % del volumen total de ventas, se consideró que ese tipo concreto de producto se había vendido en cantidades insuficientes para que el precio interior proporcionase una base apropiada para determinar el valor normal.

- (25) Siempre que los precios internos de un tipo determinado de perfiles huecos vendido por un productor exportador no pudieran utilizarse para establecer el valor normal, hubo que aplicar otro método. A este respecto, la Comisión utilizó los precios del producto afectado aplicados en el mercado interior por los otros productores, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base. En todos los casos en que esto no era posible, se utilizó un valor normal calculado, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (26) En todos los casos en que se utilizó el valor normal calculado, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y un margen razonable de beneficio. En todos los casos los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio se determinaron con arreglo a los métodos establecidos en el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.

Precio de exportación

- (27) En todos los casos en que el producto afectado se exportó a clientes independientes en la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o por pagar.
- (28) En el caso de las ventas realizada a través de un importador vinculado, el precio de exportación se calculó sobre la base de los precios de reventa a clientes independientes. Se realizaron ajustes para todos los costes contraídos entre la importación y la reventa por ese importador, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y un margen de beneficio razonable, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (29) Para garantizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, en los ajustes se tuvieron debidamente en cuenta las diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios, de conformidad con las disposiciones del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Se concedieron los ajustes apropiados en todos los casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas verificadas.

Margen de dumping

- (30) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado por tipo de producto se comparó para cada productor exportador con el precio de exportación medio ponderado.
- (31) Para las empresas que no cooperaron, se determinó un margen de dumping «residual», de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, sobre la base de los datos disponibles.
- (32) Para los países donde el nivel de cooperación era alto y donde no había ninguna razón para creer que los productores exportadores se abstuvieran de cooperar, se decidió fijar el margen de dumping residual al nivel del margen de dumping más alto de una empresa que hubiera cooperado, para asegurar la eficacia de cualquier medida.
- (33) En caso de que el nivel de cooperación de un país fuera bajo, el margen de dumping residual se determinó sobre la base de las ventas de exportación objeto de dumping más altas a la Comunidad de cantidades representativas. Este planteamiento también se consideró necesario para evitar premiar la falta de cooperación y porque nada indicaba que una parte no cooperante hubiera incurrido en un margen de dumping más bajo.

2. Rusia (Federación de)

Trato de economía de mercado

- (34) Con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones procedentes de Rusia, el valor normal se determinará de conformidad con lo dispuesto en los apartados 1 a 6 de dicho artículo en el caso de los productores que puedan demostrar que cumplen los criterios fijados en la letra c) del apartado 7 del artículo 2, es decir, que en la fabricación y venta del producto afectado prevalecen las condiciones de economía de mercado.

- (35) Solo una empresa rusa, JSC Severstal, se dio a conocer en los plazos pertinentes y solicitó el trato de economía de mercado de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base respondiendo al formulario correspondiente para los productores exportadores.
- (36) Para que se le concediera el trato de economía de mercado, la empresa en cuestión tuvo que demostrar que actuaba en condiciones de economía de mercado.
- (37) La Comisión recabó toda la información que consideró necesaria y verificó toda la información presentada en las solicitudes de concesión del estatuto de economía de mercado, sobre el terreno, en los locales de dicha empresa.
- (38) Se confirmó que sus decisiones sobre precios y costes se habían tomado sin interferencia significativa de estado en el sentido de la letra c) del apartado 7 del artículo 2 y que sus precios y costes reflejaban los valores del mercado. Esta empresa tenía cuentas auditadas de forma separada, conforme a las normas internacionales en materia de contabilidad. Además, ni sus costes de producción ni su situación financiera estaban sujetos a distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía centralizada. También se confirmó que la empresa está sujeta a las leyes de quiebra y propiedad que garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad en el funcionamiento de las empresas y que las operaciones de cambio se realizan al tipo de cambio del mercado.
- (39) Por lo tanto, se concluyó que JSC Severstal cumple las condiciones estipuladas en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base y que se le podía conceder el trato de economía de mercado. Se consultó al Comité Consultivo, que no puso objeciones a las conclusiones de la Comisión.

Valor normal

- (40) Se pidió a JSC Severstal que presentara una respuesta completa al cuestionario, incluida información referente a las ventas nacionales y los costes de producción del producto afectado. Como se indicaba en el considerando 10, esta respuesta se verificó en los locales de la empresa.
- (41) El valor normal se determinó como se describe en los considerandos 20 a 26, es decir, sobre la base de los precios pagados o por pagar por clientes independientes en el mercado interior y en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base, o se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base para el tipo del producto afectado vendido a la Comunidad.

Precios de exportación

- (42) La investigación mostró que las exportaciones del productor exportador ruso se realizaron directamente a clientes independientes en la Comunidad y también a través de una empresa vinculada establecida en Suiza. Por lo tanto, el precio de exportación se estableció según la metodología expuesta en los considerandos 27 y 28, es decir, respectivamente sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o por pagar o de un precio de exportación calculado basado en el precio de reventa al primer cliente independiente en la Comunidad.
- (43) En el segundo caso, se hicieron ajustes para todos los costes pertinentes contraídos por el importador vinculado, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y un margen de beneficio razonable, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (44) La comparación se hizo al precio en fábrica y en la misma fase comercial. Con el fin de efectuar una comparación ecuánime, la Comisión tuvo en cuenta, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, las diferencias en los factores que se alegó y demostró que afectaban a los precios y a la comparabilidad de los precios. Sobre esta base, se hicieron ajustes para las diferencias en transporte, fase comercial, seguro, mantenimiento, descarga y costes accesorios, crédito, comisiones y gravámenes a la importación.

Margen de dumping para la empresa que cooperó

- (45) El valor normal medio ponderado de cada tipo del producto afectado exportado a la Comunidad se comparó con la media ponderada de los precios de exportación del tipo correspondiente del producto afectado, tal como se dispone en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (46) Sobre esta base, el margen de dumping provisional, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad no despachado de aduana es 9,5 %.

Margen de dumping residual

- (47) Teniendo en cuenta el alto nivel de cooperación establecido para Rusia, de alrededor del 90 % y a falta de indicios de que los productores exportadores se hubieran abstenido deliberadamente de cooperar, el margen de dumping residual se fija al nivel del margen establecido para la única empresa que cooperó, es decir, al 9,5 % del precio cif en la frontera de la Comunidad.

3. Turquía

- (48) Como se explicaba en los considerandos 4 y 7, y dado el gran número de productores exportadores afectados en Turquía, se recurrió al muestreo. Las empresas seleccionadas en la muestra son:
- Cayirova Boru San Ve Tic AS, Estambul;
 - Yücel Boru Profil Endüstrisi AS, Estambul;
 - Özdemir Boru Profil San.ve Ticaret AS, Eregli;
 - Toscelik Profil ve Sac. Endüstrisi COMO, Iskenderun;
 - MMZ Onur Boru Profil Uretim, Estambul.
- (49) Como se indicaba en el considerando 11, cabe señalar que la empresa Toscelik Profil ve Sac no pudo finalmente facilitar a su debido tiempo a los servicios de la Comisión toda la información solicitada. Por lo tanto, quedó excluida de la muestra, pero, por las razones antes indicadas en el considerando 11, aún fue considerada como empresa cooperante.
- (50) Se concedió examen individual a las siguientes empresas:
- Noksel Celik Boru Sanayi AS, Ankara,
 - Guven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd, Estambul.
- (51) Las siguientes empresas no fueron seleccionadas, pero aceptaron cooperar:
- Goktas Yassi Hadde Mamülleri Sanayi ve Ticaret AS, Gebze-Kocaeli,
 - Yasan Yassi Metal San. Tic. AS Estambul,
 - Boral Boru Profil San. ve Tic. Ltd, Estambul,
 - Umran Celik Boru Sanayii AS Estambul,
 - Borusan Birlesik Boru Fabrikalari AS, Estambul,
 - Mannesmann Boru Endustrisi AS, Estambul,
 - Erbosan Erciyas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Kayseri,
 - Borutas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Adapazari,
 - Cinar Boru Profil San. Tic. Ltd STI, Eregli,
 - Sevil boru-Profil Sanayii VE Ticaret AS, Estambul,
 - Özborsan Boru San.ve Ticaret AS, Estambul.

Valor normal

- (52) Dada la considerable inflación existente en Turquía, en torno al 45 % en 2002, la Comisión estableció un valor normal mensual para los tipos del producto afectado que eran directamente comparables a los tipos de perfiles huecos exportados a la Comunidad. En los casos en los que no había ventas o ninguna venta representativa de tipos comparables de perfiles huecos en el mercado interior o cuando las ventas interiores mensuales no se habían hecho en el curso de operaciones comerciales normales, la Comisión utilizó los precios medios de otros productores exportadores en el mercado interior del país exportador como base para determinar el valor normal. Solo en caso de que no se constataran los mismos tipos de perfiles huecos en las ventas de otros productores exportadores en el mercado interior del país exportador, los valores normales se calcularon de conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base. En el caso de cinco productores exportadores que cooperaron se utilizaron sus propios costes de fabricación más los gastos de venta, generales y administrativos y el margen de beneficios de las empresas. Para una empresa, como sus ventas interiores totales del producto afectado no eran representativas en comparación con sus ventas de exportación totales a la Comunidad, la Comisión utilizó los precios de otros productores exportadores en el mercado interior del país exportador como base para establecer el valor normal.

Precio de exportación

- (53) El precio de exportación de productos originarios de Turquía se basa en las ventas de exportación hechas directamente a clientes independientes en la Comunidad y se establece de esta manera de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (54) Se hicieron ajustes, cuando procedió, para rebajas, descuentos, transporte, mantenimiento, carga, costes de descarga, costes accesorios (gastos bancarios) y costes de seguro y crédito.

Margen de dumping

- (55) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado por tipo de producto se comparó para cada productor exportador con el precio de exportación medio ponderado.

1) Productores exportadores que cooperaron incluidos en la muestra y productores exportadores a los que se concedió un examen individual

- (56) La práctica habitual de la Comisión consiste en establecer un margen de dumping para productores exportadores vinculados, para impedir que las exportaciones futuras a la Comunidad puedan canalizarse a través de las empresas que tienen un margen más bajo.
- (57) Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación CIF en la frontera comunitaria, son los siguientes:
- Özdemir Boru Profil San.ve Ticaret AS, Eregli: 14,7 %,
 - MMZ Onur Boru Profil Uretim, Estambul: 14,4 %,
 - Guven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd., Estambul: 6,4 %,
 - Noksel Celik Boru Sanayi AS, Ankara: 5,3 %,
 - Yücel Boru Profil Endüstrisi AS, Estambul: 4,2 %,
 - Cayirova Boru San Ve Tic AS, Estambul: 4,2 %.

2) Otros productores que cooperaron no incluidos en la muestra

- (58) Para establecer el margen de dumping aplicable a los productores turcos que cooperaron no incluidos en la muestra, la Comisión calculó un margen de dumping medio ponderado para los productores de la muestra, según lo estipulado en el apartado 6 del artículo 9 del Reglamento de base.

- (59) Este ejercicio llevó a un margen de dumping medio ponderado del 6,4 % para las empresas siguientes:
- Goktas Yassi Hadde Mamülleri Sanayi ve Ticaret AS, Gebze-Kocaeli,
 - Yasan Yassi Metal San. Tic. AS Estambul,
 - Boral Boru Profil San. ve Tic. Ltd, Estambul,
 - Umran Celik Boru Sanayii AS Estambul,
 - Borusan Birlesik Boru Fabrikalari AS, Estambul,
 - Mannesmann Boru Endustrisi AS, Estambul,
 - Erbosan Erciyas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Kayseri,
 - Borutas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Adapazari,
 - Cinar Boru Profil San. Tic. Ltd STI, Eregli,
 - Sevil boru-Profil Sanayii ve Ticaret AS, Estambul,
 - Toscelik Profil ve Sac. Endüstrisi COMO, Iskenderun,
 - Özborsan Boru San.ve Ticaret AS, Estambul.

3) Empresas que no cooperaron

- (60) El nivel de cooperación para Turquía era alto y el margen de dumping provisional residual se fijó al mismo nivel que para el nivel más alto de una empresa cooperante, es decir, 14,7 %.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

1. Producción comunitaria total

- (61) En la Comunidad, el producto afectado es producido por catorce productores establecidos en Austria, Bélgica, Alemania, Grecia, Francia, Finlandia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, España y Reino Unido, en cuyo nombre se presentó la denuncia, y por otros 12 productores. En consecuencia, se considera que esos veintiséis productores constituyen la producción comunitaria a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

2. Definición de la industria de la Comunidad

- (62) Según lo previsto en el citado anuncio de inicio del procedimiento, se seleccionó una muestra de ocho empresas ⁽¹⁾ entre los catorce productores comunitarios denunciados. Estas empresas cooperaron plenamente en la investigación. La selección de la muestra la realizó fundamentalmente la Comisión sobre la base del tamaño de los productores comunitarios pertinentes en términos de producción y volumen de ventas. Además, también se prestó atención al criterio de la cobertura geográfica, para disponer de un cuadro geográficamente equilibrado de la industria en cuestión.
- (63) Para información, los ocho productores comunitarios incluidos en la muestra representan por sí solos el 54 % de la producción comunitaria total y un 69 % de la producción de la industria de la Comunidad y, durante el PI, poseían una cuota de mercado del 47 %.
- (64) Por lo tanto, se considera que los catorce productores comunitarios denunciados (es decir, los ocho productores comunitarios incluidos en la muestra y los seis no incluidos en la muestra, pero favorables al procedimiento) cumplen los requisitos del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base, puesto que representan una proporción importante de la producción comunitaria total del producto afectado, en este caso, alrededor del 80 %. Por lo tanto, se considera que los catorce productores comunitarios denunciados constituyen la industria de la Comunidad en el sentido del apartado 1 del artículo 4 y del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base, y en lo sucesivo se hará referencia a ellos como la «industria de la Comunidad».

⁽¹⁾ SRW GmbH, KEM SA, Arcelor Tubes France SA, ILVA SpA, Marcegaglia SpA, Voestalpine Krems GmbH, Rautaruukki Oyj Metform, Corus UK Ltd.

E. PERJUICIO

1. Consumo comunitario

	1998	1999	2000	2001	PI
Total consumo CE (toneladas)	2 566 399	2 779 176	2 811 285	2 796 609	2 722 450
Índice (1998 = 100)	100	108	110	109	106

- (65) El consumo comunitario se determinó sobre la base de los volúmenes de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, de los volúmenes de ventas de los otros productores comunitarios en el mercado comunitario y de datos de Eurostat para todas las importaciones de la UE, debidamente ajustadas en su caso.
- (66) Sobre esta base, entre 1998 y el período de investigación, el consumo comunitario del producto afectado aumentó un 6 %. Específicamente, aumentó un 8 % entre 1998 y 1999 y se mantuvo en líneas generales estable en este nivel hasta 2001. Entre 2001 y el período de investigación, disminuyó un 3 %. Como el producto afectado se utiliza fundamentalmente en el sector de ingeniería y construcción, hay que considerar la evolución del consumo en el contexto del crecimiento de la actividad en la economía comunitaria en general y más concretamente en el sector de la construcción.

2. Desacumulación de las importaciones procedentes de Rusia de las importaciones procedentes de Turquía

- (67) La Comisión examinó si las importaciones del producto afectado originarias de Rusia y Turquía debían evaluarse acumulativamente de conformidad con el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base. El margen de dumping establecido en relación con las importaciones procedentes de Rusia y Turquía era superior al mínimo tal como se define en el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de base.
- (68) Por lo que se refiere a las condiciones de competencia, la investigación mostró que el producto afectado importado de Rusia y Turquía y los de la industria de la Comunidad, considerados tipo por tipo, eran semejantes en todas sus características físicas y técnicas esenciales. Además, sobre esta base, dichos productos eran intercambiables y, en la mayoría de los casos, se comercializaron en la Comunidad durante el período considerado a través de canales de ventas comparables (es decir, comerciantes). Se consideró, por lo tanto, que los productos afectados importados competían entre sí y con los producidos en la Comunidad.
- (69) La Comisión evaluó si el volumen de importaciones procedentes de cada uno de estos países no era insignificante. Durante el período de investigación, el consumo, según lo definido anteriormente, ascendió a unos 2 720 000 toneladas. Durante el mismo período, las exportaciones rusas a la Comunidad del producto afectado ascendieron, según Eurostat, a unas 26 000 toneladas. A este importe deberían añadirse alrededor de otras 1 000 toneladas, como se constató durante la visita de inspección, que el exportador ruso que cooperó había declarado como ventas del producto afectado correspondientes a una partida arancelaria que quedó fuera del ámbito de aplicación del procedimiento. Por lo tanto, provisionalmente, se considera que Rusia ha exportado algo menos de 27 000 toneladas del producto afectado a la Comunidad, cifra que se sitúa justo por debajo del umbral mínimo. Por consiguiente, se considera que no deberían imponerse medidas provisionales sobre las importaciones originarias de Rusia. Sin embargo, el procedimiento debería seguir abierto y el asunto seguirá investigándose para llegar a una decisión definitiva a este respecto.

3. Importaciones originarias de Turquía («el país afectado»)

Volumen

- (70) El volumen de importaciones del producto afectado procedentes de Turquía en la Comunidad aumentó un 30 % entre 1998 y el período de investigación. De un examen detallado se deduce que las importaciones procedentes de Turquía se mantuvieron relativamente estables entre 1998 y 1999. Posteriormente, aumentaron bruscamente un 43 % entre 1999 y 2000 pasando de 135 357 toneladas a 195 331 toneladas. Entre 2000 y 2001, disminuyeron un 8 %, y un 2 % adicional entre 2001 y el período de investigación.

Cuota de mercado

	1998	1999	2000	2001	PI
Volumen importaciones objeto de dumping (toneladas)	139 721	135 357	195 331	184 755	181 253
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	97	140	132	130
Cuota de mercado importaciones objeto de dumping	5,4 %	4,9 %	6,9 %	6,6 %	6,7 %
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	89	128	121	122

- (71) La cuota de mercado del país en cuestión aumentó 1,3 puntos porcentuales durante el período considerado y pasó de 5,4 % a 6,7 %. Primero, disminuyó 0,5 punto porcentual entre 1998 y 1999, después aumentó 2 puntos porcentuales y llegó a 6,9 % en 2000 antes de caer ligeramente a 6,7 % en el período de investigación.
- (72) Hay que señalar que durante el período comprendido entre 1998 y el período de investigación, el aumento de las importaciones y cuotas de mercado del país en cuestión coincidió con un aumento del consumo de un 6 %. Otro elemento que hay que tener en cuenta es que los productores turcos del producto afectado obtienen beneficios sustanciales en su mercado interior. En estas condiciones, los volúmenes exportados dependen directamente de lo que el mercado interior turco pueda o no pueda absorber. Por esta razón, los volúmenes de exportación y la cuota de mercado turcos muestran este comportamiento relativamente irregular en el tiempo.

Precios

a) Evolución de los precios

- (73) Entre 1998 y el período de investigación, los precios cif medios de las importaciones del producto afectado originarias de Turquía disminuyeron primero de 331 EUR/tonelada en 1998 a 283 EUR/tonelada en 1999, pero después volvieron a aumentar a 370 EUR/tonelada en 2000, disminuyeron a 310 EUR/tonelada en 2001 y, por último, acabaron quedando ligeramente por debajo del nivel de 1998 a 314 EUR/tonelada durante el período de investigación. Los precios de importación medios disminuyeron un 14 % entre 1998 y 1999 tras la reducción de precios de la principal materia prima (bobinas laminadas en caliente), antes de aumentar de nuevo un 26 % entre 1999 y 2000. En 2001, volvieron a disminuir un 18 % y se mantuvieron prácticamente estables en ese nivel durante el período de investigación.

b) Subcotización de precios

- (74) Se realizó una comparación para modelos comparables del producto afectado entre los precios medios de venta de los productores exportadores y los de la industria de la Comunidad para las ventas efectuadas en la Comunidad. Con este fin, los precios en fábrica de la industria de la Comunidad a clientes independientes, netos de rebajas e impuestos, se compararon con los precios cif en la frontera de la Comunidad de los productores exportadores de Turquía, debidamente ajustados para tener en cuenta los costes posteriores a la importación, y en la misma fase comercial. La comparación mostró que durante el período de investigación los productos afectados originarios de Turquía se vendieron en la Comunidad a precios que subcotizaban los precios de la industria de la Comunidad, en una proporción que variaba del 3,8 % al 5,6 %.
- (75) Conviene señalar que estos márgenes de subcotización de precios no reflejan plenamente el efecto de las importaciones objeto de dumping en los precios de la industria de la Comunidad, dado que se constató tanto una reducción como un bloqueo de precios. Esto se ponía de manifiesto por el hecho de que la industria de la Comunidad sufrió pérdidas entre 2000 y el período de investigación, a pesar de que, durante este período, hubiera podido obtener beneficios de no haber habido dumping.

4. Situación de la industria de la Comunidad

- (76) De conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los factores económicos e índices pertinentes que afectaban a la situación de la industria de la Comunidad.

Observaciones preliminares

- (77) Teniendo en cuenta que se ha utilizado el muestreo en lo que respecta a la industria de la Comunidad, el perjuicio se ha evaluado tanto sobre la base de la información recogida para toda la industria de la Comunidad como de la recogida para los productores comunitarios incluidos en la muestra.
- (78) Cuando se recurre al muestreo entre la industria de la Comunidad, la Comisión acostumbra a establecer determinados indicadores de perjuicio como producción, capacidad, existencias, ventas, cuota de mercado y empleo para la industria de la Comunidad en conjunto y otros indicadores de perjuicio relativos al rendimiento de las distintas empresas, es decir, los precios, los costes de producción y los beneficios, sobre la base de la información recogida para los productores comunitarios incluidos en la muestra.
- (79) La investigación realizada para los productores comunitarios incluidos en la muestra ha mostrado que los datos sobre su producción, capacidad, ventas, cuota de mercado y empleo están correctamente reflejados en la información recogida para la industria comunitaria.
- (80) El examen de ciertos indicadores de perjuicio (volúmenes de ventas, precios de venta, coeficientes de rentabilidad) se limitaba a las ventas a clientes independientes. La investigación constató provisionalmente que, como las ventas a los clientes vinculados representaban por término medio menos de un 10 % de los volúmenes totales de ventas, no tenían un impacto significativo en la evolución de esos factores.

Datos relativos a la industria de la Comunidad en su conjunto

a) Producción

	1998	1999	2000	2001	PI
Producción I.C. (toneladas)	1 832 957	2 006 449	1 958 808	2 011 134	1 967 189
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	109	107	110	107

- (81) La producción de la industria de la Comunidad aumentó ligeramente (un 7 %) entre 1998 y el período de investigación. Tras un aumento inicial de alrededor del 9 % entre 1998 y 1999, en el año 2000 disminuyó un 2 %, para volver a aumentar en 2001 un 3 % y, por último, volver a disminuir un 3 % en el período de investigación. El aumento experimentado en 1999 obedecía a la favorable situación económica, que también se tradujo en un aumento del índice de utilización de la capacidad. El aumento de producción observado en 2001 tenía por objeto la recuperación de cuotas de mercado perdidas, pero se realizó a expensas de los márgenes de beneficio.

b) Capacidad e índices de utilización de la capacidad

	1998	1999	2000	2001	PI
Capacidad de producción I.C. (toneladas)	4 199 632	4 360 742	4 322 935	4 431 340	4 451 540
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	104	103	106	106
Utilización capacidad I.C.	44 %	46 %	45 %	45 %	44 %
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	105	104	104	101

- (82) Las cifras correspondientes a la capacidad hacen referencia a la capacidad técnica, por oposición a la capacidad teórica, lo que significa que ya se han tenido en cuenta los ajustes, considerados normales por la industria, para vacaciones normales, tiempo de disposición, mantenimiento y otras paradas normales. A pesar de estos ajustes, el propio denunciante considera que es imposible que una empresa individual alcance un coeficiente de utilización de la capacidad del 100 % durante un año completo. En cambio, de un 80 a un 85 % se consideraría como un máximo absoluto. También se debería señalar que se utilizan las mismas líneas de fabricación para fabricar el producto afectado o tubos redondos. Por lo tanto, se hizo un desglose de la capacidad total indicada de las cadenas de producción de cada empresa para asegurarse de que la capacidad descrita a continuación refleja solo la capacidad dedicada exclusivamente al producto afectado. Sobre esta base, la capacidad de producción aumentó ligeramente durante el período considerado. Entre 1998 y el período de investigación, ascendió a 6 %. Debería considerarse que gran parte de este aumento se produjo en 1999, es decir, en un momento en que la industria de la Comunidad aún era rentable. La capacidad siguió siendo estable adentro 2000, aumentó de nuevo en 2001 y se mantuvo en ese nivel en el período de investigación.
- (83) La utilización de la capacidad partió de un nivel de 44 % en 1998, antes de aumentar a 46 % en 1999, impulsada por una fuerte demanda y unos niveles de beneficio positivos. Posteriormente, en 2000, 2001 y el período de investigación, disminuyó de forma marginal a 45 % volviendo al 44 %.

c) Existencias

	1998	1999	2000	2001	PI
Existencias cierre I.C.	206 252	210 124	211 253	213 275	234 515
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	102	102	103	114

- (84) Los productores comunitarios producen generalmente por encargo y, por lo tanto, sus existencias son mercancías que aguardan ser enviadas a los clientes. En consecuencia, la evolución de existencias no parece ser pertinente para el examen de la situación económica de la industria de la Comunidad. Sin embargo, en aras de la realización de un análisis completo, la evolución de las existencias se examina a continuación. Las existencias de productos acabados representan por término medio un 13 % de los volúmenes de ventas comunitarios. El nivel de cierre de existencias de la industria de la Comunidad aumentó progresivamente durante el período considerado. Al final del período considerado, el nivel de existencias era un 13 % más alto que en 1998.

d) Volumen de ventas

	1998	1999	2000	2001	PI
Volumen ventas I.C. a clientes no vinculados (toneladas)	1 572 688	1 745 239	1 680 037	1 746 527	1 684 314
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	111	107	111	107

- (85) Las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario a los clientes no vinculados disminuyeron un 7 % durante el período considerado, pasando de unas 1 570 000 toneladas en 1997 a unas 1 680 000 toneladas en el período de investigación. Aumentaron un 11 % en 1999, disminuyeron un 4 % en 2000, aumentaron de nuevo un 4 % en 2001 y volvieron a disminuir un 4 % en el período de investigación.
- (86) Esta evolución del volumen de ventas debe analizarse teniendo en cuenta que la industria de la Comunidad, al enfrentarse a importaciones a bajo precio originarias del país afectado, podía elegir entre mantener sus precios de ventas, a expensas de una evolución negativa de su volumen de ventas y de su cuota de mercado, o bajarlos y seguir la tendencia de las importaciones afectadas, a expensas de su rentabilidad. Entre 1998 y 1999, la industria de la Comunidad se benefició del crecimiento del mercado y aumentó tanto su volumen de ventas como los beneficios. Sin embargo, en 2000, mientras que el mercado seguía creciendo, la industria de la Comunidad perdió tanto en términos de volúmenes de ventas como de beneficios. En los años siguientes, la industria de la Comunidad intentó mantener sus volúmenes de ventas en un mercado a la baja, pero esto se produjo a expensas de la rentabilidad.

e) Factores que afectan a los precios interiores

- (87) La investigación mostró que los precios de las importaciones objeto de dumping subcotizaban una media del 5 % el deprimido precio de venta medio de la industria de la Comunidad en el período de investigación. Sin embargo, para cada tipo particular se constató que a veces los precios aplicados por los productores exportadores en cuestión eran incluso perceptiblemente inferiores a la subcotización media del 5 % de los precios de la industria de la Comunidad. La combinación de este tipo de subcotización con el nivel cada vez mayor de las importaciones objeto de dumping procedentes de Turquía afectó claramente a los precios internos de la industria de la Comunidad.

f) Cuota de mercado

- (88) La cuota de mercado de la industria de la Comunidad aumentó primero casi un punto porcentual entre 1998 y 1999 y, después, perdió bruscamente casi 3 puntos porcentuales en 2000. Aumentó unos 2 puntos porcentuales en 2001, antes de caer de forma marginal en el período de investigación. Como consecuencia, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad estaba, al final del período considerado, muy cerca del nivel inicial observado en 1998.

g) Crecimiento

- (89) Entre 1998 y el período de investigación, en un momento en que el consumo comunitario aumentó un 6 %, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad aumentó un 7 %. La industria de la Comunidad mantuvo así, en líneas generales, su cuota de mercado, mientras que la cuota de mercado de las importaciones en cuestión aumentó 1,3 puntos porcentuales durante el mismo período. Así pues, la industria de la Comunidad mantuvo su presencia en el mercado pero esto debe analizarse a la luz de la evolución de la rentabilidad y del rendimiento de las inversiones.

h) Empleo

	1998	1999	2000	2001	PI
Empleo I.C. producto afectado	2 750	2 766	2 787	2 780	2 772
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	101	101	101	101

- (90) El nivel de empleo de la industria de la Comunidad se mantuvo estable entre 1998 y el período de investigación. Cabe señalar que estas cifras ofrecen una imagen demasiado positiva, ya que varias empresas se vieron obligadas en ocasiones a recurrir a despidos temporales cuando la demanda era baja.

i) Productividad

	1998	1999	2000	2001	PI
Productividad I.C. (toneladas por empleado)	666	725	703	723	710
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	109	105	109	106

- (91) La productividad de la mano de obra de la industria de la Comunidad, medida como producción por persona empleada por año, aumentó primero considerablemente un 9 % de 1998 a 1999, para caer un 4 % entre 1999 y 2000, antes de aumentar en 2001 y volver a caer ligeramente en el período de investigación. Al final del período considerado, la productividad era un 6 % superior a la observada al comienzo del período. Hay que tener en cuenta que, por definición, la productividad, como se calcula aquí (producción por empleado por año) no refleja ni la reducción de la jornada laboral constatada desde 1998, especialmente en Francia con la aplicación de la semana laboral de 35 horas, ni el hecho de que algunas empresas recurrieran al despido temporal (como se ha indicado anteriormente). Aunque la productividad por trabajador por año aumentó solo un 6 % desde 1998, esta cifra oculta que la productividad por hora trabajada progresó mucho más.

j) Magnitud del margen de dumping

- (92) En cuanto al impacto en la industria de la Comunidad de la magnitud del margen real de dumping, dados el volumen y los precios de las importaciones procedentes del país en cuestión, no se puede considerar que sea insignificante, especialmente en mercados transparentes y, por lo tanto, muy sensibles a la evolución de los precios como el del producto afectado.

k) Recuperación de los efectos de las prácticas anteriores de dumping o de subvención

- (93) Considerando que éste es un nuevo procedimiento antidumping y que no se ha proporcionado ninguna prueba de dumping previo, el problema no se considera pertinente.

Datos relativos a la muestra de productores comunitarios

a) Precios de venta

- (94) El precio de venta unitario disminuyó primero un 9 % en 1999, pasando de 400 a 365 euros/tonelada, después aumentó un 16 % en 2000 hasta 427 euros, antes de caer un 11 % en 2001 a 385 euros, estabilizándose a ese nivel en el período de investigación. Esta evolución relativamente irregular se explica por o siguiente. Los precios del producto afectado vendido por la industria de la Comunidad se rigen por dos factores principales: el precio de la materia prima, normalmente bobinas laminadas en caliente, que representan en general en torno al 70 % de los costes totales de producción del producto acabado, y la situación de competencia en el mercado.
- (95) Entre 1998 y 1999, los costes de producción de la industria de la Comunidad disminuyeron un 10 % debido a una disminución importante de los precios de las bobinas laminadas en caliente. Entre 1999 y 2000 los costes de la industria de la Comunidad aumentaron un 20 % como consecuencia de un aumento del coste de las bobinas laminadas en caliente. Entre 2000 y 2001, los costes de producción disminuyeron un 5 % y se mantuvieron relativamente estables durante el período de investigación. Por lo tanto, durante el conjunto del período considerado (1998 — período de investigación), los costes totales de producción aumentaron un 3 %, mientras que los precios de venta unitarios disminuyeron un 5 % y, por consiguiente, la industria de la Comunidad sufrió un deterioro de la rentabilidad.

b) Salarios

	1998	1999	2000	2001	PI
Coste anual mano de obra por empleado (000 EUR)	39,4	39,5	40,3	40,9	41,3
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	100	102	104	105

- (96) Entre 1998 y el período de investigación, el salario medio por empleado aumentó un 5 %. Esta cifra es más baja que la inflación de los precios al consumo constatada en la Comunidad durante el mismo período (7 %) y que el coeficiente de aumento del salario nominal medio por empleado (12 %) durante el mismo período en la Comunidad (todos los sectores).

c) Inversiones

	1998	1999	2000	2001	PI
Inversión neta productores muestra (000 EUR)	20 227	28 432	26 223	30 079	32 656
<i>Índice (1998 = 100)</i>	100	141	130	149	161

- (97) Las inversiones totales de la industria de la Comunidad en el producto afectado aumentaron en torno a un 60 % entre 1998 y el período de investigación. La investigación mostró que para este sector es vital mantener un cierto nivel de inversión para seguir siendo competitivo. La mayoría de las inversiones se hicieron para modernización, y muy pocas para aumentar la capacidad. Sin embargo, debe señalarse que incluso las inversiones de sustitución tienden a aumentar ligeramente la capacidad técnica, aunque no sea más que porque los nuevos equipos son más eficientes y productivos que los anteriores.

d) Rentabilidad y rendimiento de la inversión

	1998	1999	2000	2001	PI
Rentabilidad ventas CE a no vinculados (% de ventas)	1,4 %	3,3 %	- 1,0 %	- 6,5 %	- 6,1 %
Índice (1998 = 100)	100	231	- 69	- 455	- 428
Rendimiento inversiones productores renta (en % de valor contable neto inversiones)	20,0 %	24,5 %	5,0 %	- 14,3 %	- 9,8 %
Índice (1998 = 100)	100	122	25	- 71	- 49

- (98) Durante el período considerado, la rentabilidad de las ventas en la Comunidad a clientes independientes en términos de rendimiento sobre las ventas netas antes de impuestos disminuyó de 1,4 % en 1998 y 3,3 % en 1999 a - 1,0 % en 2000, - 6,5 % en 2001 y - 6,1 % en el período de investigación. La industria de la Comunidad aún lograba beneficios en los años 1998 y 1999, cuando las importaciones objeto de dumping tenían una cuota de mercado relativamente pequeña y la demanda estaba en plena expansión (+ 8 % entre 1998 y 1999).
- (99) La rentabilidad pasó a ser negativa después de 1999, llegando a un nivel insuficiente para asegurar la viabilidad a largo plazo de la industria de la Comunidad. Hay que recordar que los precios aumentaron un 5 % entre 1999 y el período de investigación, mientras que costes habían aumentado un 14 %.
- (100) El rendimiento de las inversiones, expresado en porcentaje del valor contable neto de las inversiones, siguió una tendencia similar a la de la rentabilidad en el conjunto del período considerado. Bajó de 20 % y 24 % en 1998 y 1999 a - 14 % en 2001 y - 10 % en el período de investigación.

e) Flujo de tesorería y capacidad de reunir capital

	1998	1999	2000	2001	PI
Flujo tesorería productos muestra (000 EUR)	39 936	46 518	22 698	- 6 475	- 6 017
Índice (1998 = 100)	100	116	57	- 16	- 15

- (101) El flujo de tesorería neto de las actividades de funcionamiento evolucionó de alrededor de 40 000 000 de euros en 1998 a alrededor de - 6 000 000 de euros en el período de investigación. Llegó al máximo en 1999, pero después cayó bruscamente en 2000, llegando a un nivel de base en 2001. Por consiguiente, la industria de la Comunidad, por término medio, está recurriendo cada vez más a la deuda para financiar sus actividades e inversiones.
- (102) La investigación ha mostrado que las necesidades de capital de varios productores comunitarios incluidos en la muestra se han visto afectadas por su difícil situación financiera. Aunque la mayoría de estas empresas forman parte de grandes grupos siderúrgicos, sus necesidades de capital no siempre están cubiertas al nivel deseado, ya que en esos grupos los recursos financieros se asignan generalmente a las entidades más rentables.

5. Conclusiones sobre el perjuicio

- (103) Entre 1998 y el período de investigación, el volumen de las importaciones objeto de dumping del producto afectado originarias de Turquía aumentó considerablemente un 30 % y su cuota en el mercado comunitario pasó de 5,4 % en 1998 a 6,7 % en el período de investigación. El máximo aumento tuvo lugar entre 1999 y 2000, cuando el volumen de importaciones objeto de dumping aumentó un 43 %, ganando 2 puntos porcentuales de cuota de mercado. Los precios medios de las importaciones objeto de dumping procedentes de Turquía fueron sistemáticamente inferiores a los de la industria de la Comunidad durante el período considerado. Por otra parte, durante el período de investigación los precios de las importaciones procedentes del país afectado subcotizaron a los de la industria de la Comunidad en un 5 % por término medio.
- (104) Se ha podido constatar un deterioro de la situación de la industria de la Comunidad durante el período considerado. Entre 1998 y el período de investigación, varios indicadores de perjuicio evolucionaron negativamente: el precio unitario de venta bajó un 4 % mientras que el coste unitario de producción aumentó un 3 %, la rentabilidad pasó de 1 a 4 % en 1998 y 1999 a - 6 % en 2001 y el período de investigación y el rendimiento de la inversión y el flujo de tesorería de las actividades de funcionamiento siguieron pautas negativas similares. Algunos indicadores de perjuicio se mantuvieron estables: utilización de la capacidad, cuota de mercado de la industria de la Comunidad y empleo. Por último, algunos indicadores experimentaron una evolución aparentemente positiva: durante el conjunto del período considerado, la producción aumentó un 7 %, la capacidad un 6 %, el volumen de ventas CE un 7 %, acorde con la evolución del consumo, y las inversiones (consistentes principalmente en inversiones de reemplazo) un 61 %. Sin embargo, debe señalarse que el alza en volumen de producción, en utilización de la capacidad y en volumen de ventas comunitario se produjo principalmente entre 1998 y 1999, en un momento en que la demanda estaba en expansión. Posteriormente, estos tres indicadores evolucionaron a la baja generalmente. En vista de lo anterior, se concluye con carácter provisional que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante en el sentido del artículo 3 del Reglamento de base.

F. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (105) De conformidad con los apartados 6 y 7 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping del producto afectado originarias del país en cuestión habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad en un grado que pudiera clasificarse como perjuicio importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado asimismo a esta industria, a fin de asegurarse de que el perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a dichas importaciones.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (106) El considerable aumento del volumen de importaciones objeto de dumping (un 30 %), a saber, de 140 000 toneladas en 1997 a 181 000 en el período de investigación, y de su correspondiente cuota del mercado comunitario, a saber, del 5,4 % en 1998 al 6,7 % en el período de investigación, así como del nivel de subcotización de precios constatado (en torno al 5 % durante el período de investigación), coincidió con el deterioro de la situación económica de la industria de la Comunidad. Esta penetración en el mercado de las importaciones objeto de dumping fue particularmente considerable entre 1999 y 2000, cuando el volumen de importaciones aumentó un 43 % y la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping aumentó 2 puntos porcentuales. Durante el mismo período, la industria de la Comunidad sufrió una pérdida del volumen de ventas (- 4 %) y de la cuota de mercado (- 3 puntos porcentuales), y un deterioro de la rentabilidad (- 4,3 puntos porcentuales). Esta evolución debería considerarse en el contexto del consumo comunitario ligeramente creciente del producto afectado durante los años 1999-2000. Además, los precios objeto de dumping estuvieron por debajo de los de la industria de la Comunidad durante el período considerado y ejercieron una presión sobre ellos que impidió que los precios de la industria de la Comunidad se desarrollaran al mismo índice que el aumento de los costes de producción entre 1999 y el período de investigación, disparando así el descenso constatado hacia unos resultados financieros negativos desde 2000 en adelante. Por lo tanto, se llega a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping han tenido un efecto negativo en la situación de la industria de la Comunidad.

3. Efectos de otros factores

a) *Cuota de mercado relativamente pequeña de las importaciones objeto de dumping*

- (107) La Comisión examinó si el hecho de que las importaciones objeto de dumping originarias de Turquía tuvieran una cuota de mercado relativamente pequeña y en ligero aumento podía romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país en cuestión y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad. Según lo indicado en los considerandos 71 y 72, la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping originarias de Turquía aumentó 1,3 puntos porcentuales, pasando de 5,4 % en 1998 a 6,7 % en el período de investigación. Según lo indicado en los considerandos 73 y 74, se ha constatado una subcotización permanente de los precios de la industria de la Comunidad por los precios las importaciones del producto afectado originarias de Turquía.
- (108) Debería recordarse en primer lugar que la investigación constató que los productores turcos del producto afectado obtuvieron beneficios sustanciales en su mercado interior. En estas condiciones, los volúmenes exportados dependen directamente de lo que el mercado interior turco pueda o no pueda absorber. Por esta razón, los volúmenes de exportación y la cuota de mercado turcos muestran un comportamiento relativamente irregular en el tiempo.
- (109) La estructura de mercado del producto afectado se caracteriza por la dispersión relativa de la producción y por la ausencia de una posición dominante auténtica de un solo productor. Efectivamente, el mayor productor comunitario poseía durante el período de investigación una cuota de mercado de 10,6 %, mientras que otros siete productores comunitarios tenían una cuota de mercado del 5 % al 10,5 %
- (110) El producto afectado es un producto de base típico. Es homogéneo e intercambiable y se vende en un mercado transparente. Debería considerarse que, en términos de volumen, los principales compradores del producto afectado son grandes compradores almacenistas, que comparan permanentemente los precios y, en gran medida, determinan el precio final.
- (111) Todos estos elementos hacen que la Comisión llegara a la conclusión de que, en este mercado muy sensible a los precios, incluso cantidades relativamente pequeñas pueden provocar una depresión de los precios en el conjunto del mercado comunitario.

b) *Situación de los otros productores comunitarios*

- (112) Ningún otro productor comunitario no perteneciente a la industria de la Comunidad cooperó en la investigación. De acuerdo con las mejores pruebas disponibles, el volumen de ventas comunitario de los otros productores se mantuvo relativamente estable en torno a 490 000 toneladas por año durante el período considerado. En cuanto a su cuota de mercado, disminuyó de 19,2 % en 1998 a 18,1 % en el período de investigación. Todo lo expuesto indica que otros productores de la Comunidad no adquirieron cuota de mercado a expensas de la industria de la Comunidad, sino que más bien experimentaron pérdidas de mercado similares a la industria de la Comunidad.

c) *Medidas de defensa comercial impuestas por EE UU y otros países, impacto de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 y resultados de exportación de la industria de la Comunidad*

- (113) Una parte interesada alegó que parte del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad podía atribuirse al cierre de varios mercados de exportación importantes para la industria de la Comunidad, debido a las diversas cláusulas de salvaguardia impuestas en EE UU y otros países sobre el producto afectado, y al impacto sobre la demanda global de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.
- (114) Efectivamente, las exportaciones comunitarias del producto afectado están sujetas a varias medidas nacionales de salvaguardia aplicadas desde 2001 en adelante como consecuencia de las medidas de EE UU. Sin embargo, la industria de la Comunidad aumentó sus volúmenes de ventas de exportación un 33 %, pasando de alrededor de 85 000 toneladas en 1998 a unas 114 000 toneladas en el período de investigación; la parte principal de este aumento se produjo entre 1998 y 2000. Las ventas de exportación representaron un 7 % de las ventas totales del producto afectado de la industria de la Comunidad durante el período de investigación. Cabe también señalar que la rentabilidad antes citada se refiere exclusivamente a ventas comunitarias del producto afectado. En cambio, la rentabilidad de las ventas de exportación era positiva durante el período 1998. Período de investigación, con coeficientes comprendidos entre 18 % y 9 %. Por lo tanto, se considera que la actividad de exportación no puede haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

	1998	1999	2000	2001	PI
Volumen exportaciones I.C. (toneladas)	85 220	98 878	111 910	113 228	114 037
Índice (1998 = 100)	100	116	131	133	134

d) *Impacto de la crisis económica de Asia sudoriental*

- (115) Una parte interesada sostuvo que los perjuicios sufridos por la industria de la Comunidad eran el resultado de la crisis económica de 1997-1998 de Asia sudoriental. Cabe señalar que la crisis asiática podría ser una causa de la disminución del precio de los productos siderúrgicos y, por ende, de la materia prima principal (DRLC) utilizada en la producción del producto afectado. Por lo tanto, en caso de que hubiera afectado a la industria proveedora, los productores del producto afectado hubieran podido beneficiarse de precios más bajos de la materia prima principal. De hecho, cuando en 1999 los precios de los DRLC se hallaban a su nivel más bajo, la industria de la Comunidad pudo disminuir sus precios y aumentar sus ventas. Debería también señalarse que la investigación no mostró ningún incremento de las importaciones del producto afectado de países asiáticos. En vista de lo anteriormente expuesto, con carácter provisional se llega a la conclusión de que la crisis asiática no contribuyó al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

e) *Importaciones procedentes de otros terceros países*

- (116) Según la información disponible, el volumen total de importaciones del producto afectado originarias de terceros países aumentó un 7 % de 197 000 toneladas en 1998 a 211 000 toneladas en el período de investigación, y su cuota de mercado aumentó de 7,7 % en 1998 a 10 % en 2000, antes de disminuir a 7,7 % en el período de investigación. Por lo que se refiere a los precios cif medios ponderados de estas importaciones, se redujeron un 12 % entre 1998 y el período de investigación, pasando de 444 euros/tonelada en 1998 a 390 euros/tonelada en el período de investigación. Cabe señalar que los precios de las importaciones procedentes de otros terceros países seguían siendo sustancialmente más altos que los precios de las importaciones procedentes del país afectado durante el período considerado.
- (117) Además, se constató que solo las importaciones originarias de dos países distintos de Turquía tenían una cuota del mercado comunitario superior a un 1 % durante el período de investigación, a saber, Hungría y Eslovenia. En lo que respecta a Hungría, se constató que su cuota de mercado disminuyó de 1,9 % en 1998 a 1,7 % en el período de investigación. Con respecto a Eslovenia, su cuota de mercado, que era nula en 1998, disminuyó de 1,5 % en 1999 a 1,2 % en el período de investigación. Aunque parezcan subcotizar los precios de la industria de la Comunidad, los precios de importación cif de esos dos países han sido siempre superiores a los del país afectado. Además, no hay pruebas que indiquen que esas importaciones pudieran haberse realizado a precios objeto de dumping. En conclusión, cualquier efecto de estas importaciones en la situación de la industria de la Comunidad fue solamente marginal, dados los precios medios, el escaso volumen de estas importaciones y su limitada cuota de mercado. En consecuencia, se concluye provisionalmente que las importaciones procedentes de terceros países sólo contribuyeron de manera muy limitada, por no decir nula, al perjuicio sufrido por la industria comunitaria y que, en consecuencia, su efecto no fue suficiente para modificar la conclusión de que existe una auténtica y considerable relación de causa a efecto entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

f) *Inversión excesiva y exceso de capacidad*

- (118) Varias partes interesadas alegaron que la industria de la Comunidad, como la industria del acero global, sufre de un exceso crónico de capacidad, debido, entre otras cosas, al lento crecimiento del mercado mundial de productos siderúrgicos, al hecho de que el acero es reemplazado cada vez más por otros materiales en determinadas aplicaciones y a la mejora de las propiedades mecánicas del propio acero, como resistencia y rigidez. Se afirma, por lo tanto, que cualquier perjuicio sentido por la industria de la Comunidad es simplemente resultado de un exceso sistemático de gastos en bienes de inversión, conducente a la acumulación de un exceso de capacidad.

- (119) La inversión realizada por la industria de la Comunidad ha consistido principalmente en la sustitución y la modernización de líneas de producción anticuadas, y en la construcción de almacenes nuevos completamente automatizados. Solo una pequeña parte de esta inversión ha servido para aumentar la capacidad. Sin embargo, debe señalarse que incluso las inversiones de sustitución tienden a aumentar ligeramente la capacidad técnica, aunque no sea más que porque los nuevos equipos son más eficientes y productivos que los anteriores. El aumento de la capacidad, que es bastante limitado (6 % en un período de cuatro años), debe considerarse en el siguiente contexto: la industria de la Comunidad era rentable al comienzo del período considerado y la demanda se hallaba en expansión. En cambio, las cifras de capacidad ya de por sí elevadas observadas en los años 1998 y 1999, en un momento en que los volúmenes de importaciones objeto de dumping eran bajos, no impidieron que la industria de la Comunidad obtuviera beneficios en estos años. Finalmente, hay que señalar que un productor comunitario incluido en la muestra cerró una instalación en 1998, que representaba una capacidad de 50 000 toneladas. Por lo tanto, se concluye provisionalmente que el supuesto exceso de inversión y de capacidad solo contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad en un grado muy limitado, por no decir en absoluto, y que su efecto no debía por lo tanto alterar la conclusión de que hay una relación auténtica y sustancial causa-efecto entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país en cuestión y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

g) Disminución en la demanda ilustrada por el descenso de la actividad del sector de la construcción

- (120) Una parte interesada alegó que cualquier perjuicio que hubiera podido sufrir la industria de la Comunidad estaba vinculado con el descenso experimentado por el primer consumidor del producto afectado, a saber, el sector de la construcción. Para apoyar su alegación, dicha parte presentó una serie de datos de Eurostat relativos a la producción de la UE en el sector de la construcción, que muestran una ralentización del crecimiento en este sector específico en 2000 y 2001, seguido por una disminución a partir del último trimestre de 2001 en adelante.
- (121) La recesión de 2002 en el sector de la construcción se ha reconocido y se ha visto efectivamente confirmada por las cifras de consumo del producto afectado presentadas anteriormente. Estas cifras muestran que el consumo del producto afectado alcanzó el punto más alto en 2000 y, posteriormente, disminuyó en 2001 y en el período de investigación. Sin embargo, debería tenerse en cuenta que el cambio principal de una situación rentable de un 3,3 % a una situación de pérdidas de alrededor de un -1 % ocurrió entre 1999 y 2000, a pesar de que el mercado se situara ese año en su punto más alto. Ese mismo año, el volumen de importaciones procedentes de Turquía había aumentado bruscamente un 43 % y su cuota de mercado había pasado de 4,9 % a 6,9 %. Por lo tanto, se concluye provisionalmente que la disminución en la demanda ilustrada por el descenso de la actividad del sector de la construcción solamente contribuyó al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad en un grado muy limitado, por no decir nulo, y que el efecto no debía, por lo tanto, alterar la constatación de que hay una relación auténtica y sustancial de causa-efecto entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país en cuestión y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (122) En conclusión, se confirma que el perjuicio importante de la industria de la Comunidad, que se caracteriza especialmente por la disminución de los precios de venta unitarios (4 %) mientras que el coste unitario de producción aumentaba un 3 %, el descenso de la rentabilidad desde 1998 y 1999 a 2001 y el período de investigación, el descenso similar del rendimiento de la inversión y el flujo de tesorería de las actividades de funcionamiento fueron provocados por las importaciones objeto de dumping en cuestión.
- (123) Los efectos de la cuota de mercado relativamente pequeña de las importaciones objeto de dumping, del rendimiento de otros productores comunitarios, de medidas de protección del comercio impuestas por EE UU y otros países, del impacto de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 y del rendimiento de las exportaciones de la industria de la Comunidad, de la crisis económica en Asia sudoriental, de las importaciones procedentes de otros terceros países, del supuesto exceso de inversión y de capacidad, de la disminución en la demanda ilustrada por el descenso de la actividad del sector de la construcción sobre la negativa evolución de la industria de la Comunidad eran inexistentes o muy limitados y, por lo tanto, no alteraban la constatación de que hay una relación auténtica y sustancial de causa/efecto entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país en cuestión y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

- (124) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que las importaciones objeto de dumping originarias de Turquía han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad a efectos del apartado 6 del artículo 3 de la Decisión de base.

G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

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

1. Interés de la industria de la Comunidad

Naturaleza y estructura de la industria de la Comunidad

- (126) La industria de la Comunidad está integrada por catorce empresas. Casi todas ellas forman parte de grupos internacionales que actúan principalmente en el sector siderúrgico. Muchas de ellas compran la materia prima principal de otras empresas de su grupo a precios de mercado. La industria de la Comunidad empleó un total de unas 160 000 personas, de las que 2 772 trabajaban directamente en la elaboración del producto afectado en el período de investigación.

Posibles efectos de la imposición/no imposición de medidas en la industria de la Comunidad

- (127) Tras el establecimiento de medidas, se espera que aumente el volumen de ventas del producto afectado por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. Ello permitiría a la industria de la Comunidad recuperar cuota de mercado perdida y, al aumentar la utilización de la capacidad, disminuir los costes unitarios de producción y aumentar la rentabilidad. Además, el nivel de los precios de la industria de la Comunidad podría aumentar moderadamente, aunque ciertamente no al nivel de cualquier derecho antidumping puesto que se mantendría la competencia entre los productores comunitarios, las importaciones originarias del país en cuestión a precios no objeto de dumping y las importaciones originarias de otros terceros países. En conclusión, se espera que el incremento de la producción y el volumen de ventas, por una parte, y la disminución suplementaria de los costes unitarios, por otra, quizá combinados con un moderado incremento de los precios, permitirá a la industria de la Comunidad mejorar su situación financiera.
- (128) Por otra parte, en caso de que no se impongan medidas antidumping, es probable que prosiga la tendencia negativa de la industria de la Comunidad. La industria de la Comunidad sufre particularmente los efectos de su situación deficitaria. Efectivamente, teniendo en cuenta el perjuicio importante ya sufrido durante el período de investigación y también dado el descenso evidente en la industria de la construcción desde comienzos de 2002, es obvio que la situación financiera de la industria de la Comunidad se deteriorará más a falta de medidas. Esto conducirá con toda probabilidad a cortes de la producción y a cierres de determinadas líneas de producción y, por lo tanto, amenazará al empleo y las inversiones en la Comunidad.

Conclusión

- (129) En conclusión, la imposición de medidas antidumping permitiría a la industria de la Comunidad recuperarse de los efectos del perjuicio causado por el dumping constatado.

2. Interés de los importadores/comerciantes independientes en la Comunidad

- (130) La distribución del producto afectado en la Comunidad se caracteriza por la presencia de importadores y comerciantes que comercian también con otros muchos productos. Tanto la industria de la Comunidad como los productores exportadores venden sus productos en la Comunidad a través de comerciantes. Dado el gran número de importadores implicados, la Comisión decidió aplicar el muestreo de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base y así lo comunicó en el anuncio de inicio. La Comisión pidió a los cientos dos importadores incluidos en la denuncia que contestaran a las cuestiones enumeradas en el anuncio de apertura, es decir, básicamente su volumen de negocios total, su número total de empleados, el volumen y el valor de sus importaciones y reventas del producto afectado realizadas en el mercado comunitario durante el período de investigación.

- (131) Doce importadores independientes aceptaron ser incluidos en la muestra y facilitaron la información básica solicitada dentro del plazo establecido. Teniendo en cuenta esta situación, se decidió enviar el cuestionario destinado a los importadores a las doce empresas antes mencionadas. Finalmente, solo seis ⁽¹⁾ de esos doce importadores cooperaron plenamente y cumplieron el cuestionario.
- (132) Los seis importadores que cooperaron representan alrededor de un 45 % del volumen total de importaciones del producto afectado del país en cuestión en la Comunidad durante el período de investigación. En caso de que se impusieran medidas antidumping, es posible que disminuya el nivel de las importaciones originarias del país afectado. Además, no puede excluirse que la imposición de medidas antidumping llegue a producir un ligero incremento de los precios del producto afectado en la Comunidad, afectando de este modo a la situación económica de los importadores y comerciantes. Sin embargo, el impacto de cualquier derecho antidumping en la situación de los importadores y comerciantes debe ser contemplado a la luz de la escasa proporción de sus actividades globales que representa el comercio del producto afectado. Sobre la base de la información proporcionada por estos importadores cooperantes, se ha constatado que el producto afectado importado de Turquía representó un promedio de aproximadamente un 12 % del volumen total de negocios de las empresas cooperantes. Igualmente, la investigación mostró que la proporción de empleados directa o indirectamente implicados en el comercio del producto afectado representaba solo un 23 % de una mano de obra total de ciento siete empleados de los importadores que cooperaron anteriormente mencionados. Así pues, el efecto de cualquier medida en la actividad mercantil global de los importadores sería limitado. Por otra parte, el efecto del aumento de los precios de las importaciones del producto afectado en los importadores dependerá de su capacidad de repercutir en sus clientes el aumento de los precios. La baja proporción del producto afectado en los costes totales de los usuarios debe hacer más fácil que los importadores repercutan cualquier incremento de los precios sobre los usuarios. Sobre esta base, se ha concluido provisionalmente que no es probable que la imposición de medidas antidumping tenga un efecto negativo grave en la situación de los importadores de la Comunidad.

3. Interés de la industria usuaria

- (133) El principal usuario del producto afectado en la Comunidad es la industria de la construcción. En consecuencia, la demanda del producto afectado depende fundamentalmente de la evolución de las obras de construcción en los sectores privado e industrial. Se enviaron cuestionarios a once asociaciones de usuarios que fueron invitadas a enviar copias del cuestionario destinado a los usuarios a aquéllos de sus miembros que se vieron afectados por la investigación. La Comisión no recibió ninguna respuesta al cuestionario de usuarios interesados o sus asociaciones representativas. Dada la ausencia de interés de los usuarios del producto afectado, puede concluirse provisionalmente que no es probable que la imposición de medidas antidumping afecte gravemente a su situación.

4. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (134) Cabe esperar que los efectos de la imposición de medidas permitan a la industria de la Comunidad recuperar las ventas y cuotas de mercado perdidas y mejorar su rentabilidad. Por otra parte, teniendo en cuenta el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad, hay un riesgo de que, a falta de medidas, algunos productores comunitarios puedan cerrar sus líneas de producción o incluso el conjunto de sus instalaciones de producción y procedan al despido de su mano de obra. Si bien es probable que se produzcan algunos efectos negativos en forma de disminución de los volúmenes importados y de aumentos moderados de precio para los importadores y comerciantes, la amplitud de estos efectos podría reducirse repercutiendo el aumento en los usuarios. Por lo que respecta a los usuarios, es poco probable que sufran graves consecuencias de dicho aumento, dada la escasa incidencia del producto afectado en sus productos finales. Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, la Comisión considera que no existe en este caso ninguna razón de peso que impida la imposición de medidas, y que la aplicación de tales medidas antidumping redundaría en interés de la Comunidad.

⁽¹⁾ Metallurgica Piemontese Sas, Transider SA, Bemaco Steel Ltd, Eurosteel Products Ltd, Steel Traders Ltd, Thyssen Mannesmann UK Ltd.

H. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (135) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés comunitario, deberán tomarse medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando un perjuicio a la industria de la Comunidad.

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (136) El nivel de las medidas antidumping provisionales deberá ser suficiente para eliminar el perjuicio que causan las importaciones objeto de dumping a la industria de la Comunidad, sin sobrepasar los márgenes de dumping constatados. Al calcular el importe del derecho necesario para suprimir los efectos del dumping, se consideró que cualquier medida deberá permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes y obtener un beneficio global antes de impuestos que podría lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, a falta de importaciones objeto de dumping.
- (137) Sobre la base de la información disponible, se constató de forma preliminar que un margen de beneficio de 3,3 % del volumen de negocios, logrado por la industria de la Comunidad en 1999, podía considerarse un nivel apropiado que se podía esperar que la industria de la Comunidad alcanzara a falta de dumping perjudicial. El incremento de los precios necesario a tal efecto se determinó sobre la base de una comparación, en la misma fase comercial, de la media ponderada de los precios de importación, según lo establecido para el cálculo de la subcotización, con el precio no perjudicial del producto afectado vendido por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido ajustando el precio de venta de cada empresa que compone la industria de la Comunidad en función de un umbral de rentabilidad y añadiendo el margen de beneficio antes mencionado. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó en porcentaje del valor total cif de importación.
- (138) Los tipos de derecho antidumping individuales por empresa especificados en el presente documento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación respecto de esas empresas. Estos tipos de derechos (por oposición al derecho nacional aplicable a «todas las otras empresas») son aplicables exclusivamente a las importaciones de productos originarios del país en cuestión y producidos por las empresas y, por lo tanto, por las personas jurídicas específicas citadas. Los productos fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades jurídicas mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y están sujetas al derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (139) 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 con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción o venta. Si procede, la Comisión, previa consulta al Comité consultivo, modificará el Reglamento consecuentemente actualizando la lista de empresas beneficiarias de tipos de derecho individuales.

2. Medidas provisionales propuestas

- (140) Habida cuenta de lo anterior, se considera que, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base, se deberá establecer un derecho antidumping provisional por lo que se refiere a importaciones originarias de Turquía al nivel de los márgenes de dumping constatados, ya que se constató que éstos eran inferiores a los márgenes de perjuicio.

3. Compromisos

- (141) De conformidad con el artículo 46 de la Decisión nº 1/95 del Consejo de Asociación UE-Turquía sobre la ejecución de la fase final de la unión aduanera, los productores exportadores de Turquía que cooperaron fueron informados rápidamente de las conclusiones de la investigación. Varios productores exportadores, a saber Özdemir Boru Profil San.ve Ticaret AS, MMZ Onur Boru Profil Uretim y Guven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd, ofrecieron compromisos de precios de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base.
- (142) A este respecto, la Comisión ha señalado que:
- el producto afectado es un producto básico con una considerable inestabilidad de precios, incluso a muy corto plazo, y por lo tanto no es adecuado para un compromiso de precios fijos: esa inestabilidad se debe parcialmente a la variación de los precios de las materias primas, a saber, las bobinas laminadas en caliente, que constituyen uno de los componentes principales, aunque variables, del coste de producción. Por otra parte, la inestabilidad también está relacionada con los tipos de cambio, que en la Comunidad, a excepción del Reino Unido, Suecia y Dinamarca, son estables, pero que son muy variables respecto del dólar estadounidense, divisa en la que se hacen las transacciones en Turquía. Sería necesaria una revisión mensual de precios,
 - si a los precios mínimos de importación se les aplicara un índice sobre el precio de las bobinas laminadas en caliente, se hubieran debido establecer diversas fórmulas de indicación por grupo de subproducto, puesto que la energía y mano de obra por tonelada varían según los tamaños. Por esta razón, en caso de que se aplicara una fórmula de revisión, sería necesario establecer entre 3 y 4 subfórmulas para cada tipo de producto en función de la gama de dimensiones,
 - el producto existe en una amplia gama de presentaciones (hasta 250), ya que diversos factores (calidad del acero, dimensiones, grosor..) influyen en los precios. Esto hace que el control aduanero sea extremadamente pesado y complicado.
- (143) Por otra parte, algunos de los productores que ofrecieron compromisos de precios exportan una variedad de productos siderúrgicos, tales como tubos soldados, tubos de estructura, tubos de acero de carbono, tubería cuadrada o rectangular, etc., que solo en parte están sujetos a la investigación antidumping. Por lo tanto, el riesgo de compensación entre los precios de los diferentes productos exportados a los mismos clientes es alto. Con carácter general, la industria de la Comunidad también alegó que los compromisos, y por lo tanto los precios mínimos, no serían claramente una medida apropiada por lo que se refiere al producto afectado por las mismas razones.
- (144) A la luz del anteriormente expuesto, estas ofertas de compromisos de precios se rechazaron.

I. DISPOSICIÓN FINAL

- (145) En pro de una correcta administración, se deberá establecer un período en el que las partes interesadas que se han dado a conocer dentro del plazo límite especificado en el anuncio de apertura del procedimiento podrán comunicar por escrito sus observaciones y solicitar ser oídas. Por otra parte, cabría señalar que las conclusiones sobre la imposición de derechos a efectos de este Reglamento son provisionales y podrían tener que ser modificadas para el establecimiento del derecho definitivo.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de perfiles huecos consistentes en tubos soldados, tubos y perfiles huecos de sección cuadrada o rectangular de hierro o de acero a excepción de los de acero inoxidable o de un perímetro mayor de 600 mm, actualmente clasificados en los códigos NC ex 7306 60 31 (Código Taric 7306 60 31 90) y ex 7306 60 39 (Código Taric 7306 60 39 90), y originarias de Turquía.

2. El tipo del derecho provisional aplicable al precio neto franco frontera en la Comunidad, antes de derechos, para los productos producidos por las empresas siguientes será:

País	Empresa	Derecho antidumping provisional (%)	Código adicional Taric
Turquía	Özdemir Boru Profil San.ve Ticaret AS, Eregli	14,7	A446
	MMZ Onur Boru Profil Uretim, Estambul	14,4	A447
	Güven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd, Estambul	6,4	A448
	Noksel Celik Boru Sanayi AS, Ankara	5,3	A449
	Yücel Boru Profil Endüstrisi AS, Estambul	4,2	A450
	Cayırova Boru San Ve Tic AS, Estambul	4,2	A451
	Goktas Yassi Hadde Mamülleri Sanayi ve Ticaret AS, Gebze-Kocaeli	6,4	A452
	Yasan Yassi Metal San. Tic. A.S, Estambul	6,4	A453
	Boral Boru Profil San. ve Tic. Ltd, Estambul	6,4	A454
	Umran Celik Boru Sanayii A.S, Estambul	6,4	A455
	Borusan Birlesik Boru Fabrikalari AS, Estambul	6,4	A456
	Mannesmann Boru Endustrisi AS, Estambul	6,4	A457
	Erbosan Erciyas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Kayseri	6,4	A458
	Borutas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Adapazari	6,4	A459
	Cinar Boru Profil San. Tic. Ltd STI, Eregli	6,4	A460
	Sevil Boru-Profil Sanayii ve Ticaret AS, Estambul	6,4	A461
	Toscelik Profil ve Sac. Endüstrisi AS, Iskenderun	6,4	A462
	Özborsan Boru San.ve Ticaret AS, Estambul	6,4	A463
Todas las demás empresas	14,7	A999	

3. A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto al que se refiere el apartado 1 estará sujeto al depósito de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional

Artículo 2

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes interesadas que soliciten información acerca de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, presentarán sus puntos de vista por escrito y solicitarán 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) nº 384/96, las partes afectadas podrán presentar observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

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

El artículo 1 del presente Reglamento será aplicable durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 14 de julio de 2003.

Por la Comisión
Pascal LAMY
Miembro de la Comisión
