

REGLAMENTO (CE) Nº 990/2004 DEL CONSEJO

de 17 de mayo de 2004

por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 151/2003 por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas chapas eléctricas con granos orientados originarias de Rusia

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea⁽¹⁾ (el «Reglamento de base»), y en particular el apartado 3 de su artículo 11,

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Investigaciones anteriores y medidas en vigor

- (1) La Comisión, mediante la Decisión nº 303/96/CECA⁽²⁾, estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones en la Comunidad de determinadas chapas eléctricas con granos orientados originarias de Rusia (la «investigación original»). El tipo del derecho antidumping establecido fue del 40,1 %. En la misma Decisión de la Comisión se aceptó un compromiso ofrecido con respecto a dichas importaciones.
- (2) Respondiendo a una petición presentada por la Confederación Europea de Industrias Siderúrgicas (EUROFER) en nombre de la industria de la Comunidad de chapas eléctricas con granos orientados, la Comisión inició una reconsideración por expiración de conformidad con el apartado 2 del artículo 11 de la Decisión nº 2277/96/CECA de la Comisión⁽³⁾ (la «Decisión de base»). Al mismo tiempo, la Comisión inició también por propia iniciativa una investigación en virtud del apartado 3 del artículo 11 de la Decisión de base para examinar la idoneidad de la forma de las medidas⁽⁴⁾.
- (3) Habida cuenta de la expiración del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero el 23 de julio de 2002, el Consejo, mediante el Reglamento (CE) nº 963/2002⁽⁵⁾, decidió que los procedimientos antidumping iniciados en virtud de la Decisión de base y que continuasen vigentes, proseguirían y se registrarán por las disposiciones del Reglamento de base, con efectos a partir del 24 de julio de 2002. De igual modo, a partir del 24 de julio de 2002 cualquier medida antidumping establecida a consecuencia de investigaciones antidum-

ping pendientes se registrará por las disposiciones del Reglamento de base.

- (4) Como resultado de la reconsideración por expiración mencionada en el considerando 2, en enero de 2003 el Consejo, mediante el Reglamento (CE) nº 151/2003⁽⁶⁾, confirmó el derecho antidumping definitivo establecido por la Decisión nº 303/96/CECA de la Comisión. No obstante, tras la conclusión de la reconsideración por expiración, siguió abierta la reconsideración provisional limitada a la forma de las medidas.

2. Argumentos para las reconsideraciones

2.1. Reconsideraciones provisionales limitadas al dumping

- (5) La Comisión recibió dos solicitudes de reconsideración provisional parcial en virtud del apartado 3 del artículo 11 de la Decisión de base que, de conformidad con el apartado 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) nº 963/2002 del Consejo, fueron tratadas con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 11 del Reglamento de base.
- (6) Las solicitudes fueron presentadas por OOO VIZ-STAL (VIZ-STAL) y por Novolipetsk Iron and Steel Corporation (NLMK) (denominados en lo sucesivo «los solicitantes»), ambos productores exportadores de Rusia. Las dos se basaban en el argumento de que los solicitantes cumplían los criterios para que se les concediese el estatuto de economía de mercado y de que sus márgenes de dumping habían disminuido sustancialmente. Alegaban, por tanto, que ya no era necesaria la imposición de la medida al nivel actual para compensar el dumping.
- (7) Habiendo determinado, previa consulta al Comité consultivo, la existencia de pruebas suficientes para el inicio de una reconsideración provisional, en agosto de 2002 la Comisión, mediante anuncio, abrió una investigación en virtud del apartado 3 del artículo 11 del Reglamento de base respecto a VIZ-STAL⁽⁷⁾ (y posteriormente, en octubre de 2002, una investigación en virtud del apartado 3 del artículo 11 del Reglamento de base respecto a NLMK⁽⁸⁾). Ambas reconsideraciones se limitaban al examen del dumping.
- (8) La Comisión comunicó oficialmente a los solicitantes, así como a los representantes del país exportador, el inicio de las reconsideraciones provisionales, y ofreció a todas las partes interesadas la posibilidad de presentar sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en los plazos establecidos en los anuncios de inicio.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 461/2004 (DO L 77 de 13.3.2004, p. 12).

⁽²⁾ DO L 42 de 20.2.1996, p.7.

⁽³⁾ DO L 308 de 29.11.1996, p. 11. Reglamento cuya última modificación la constituye la Decisión nº 1000/99/CECA (DO L 122 de 12.5.1999, p.35).

⁽⁴⁾ DO C 53 de 20.2.2001, p. 13.

⁽⁵⁾ DO L 149 de 7.6.2002, p. 3. Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1310/2002 (DO L 192 de 20.7.2002, p.9).

⁽⁶⁾ DO L 25 de 30.1.2.2003, p. 7.

⁽⁷⁾ DO C 186 de 6.8.2002, p. 15.

⁽⁸⁾ DO C 242 de 8.10.2002, p. 16.

- (9) Los solicitantes dieron a conocer sus opiniones por escrito. También se concedió a todas las partes que lo solicitaron la oportunidad de ser oídas.
- (10) La Comisión envió un cuestionario a los solicitantes y a un importador vinculado en la Comunidad, al cual respondieron en los plazos establecidos en los anuncios de inicio.
- (11) Además, la Comisión envió a los dos solicitantes un formulario de solicitud de estatuto de economía de mercado en virtud del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (12) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación del dumping. Se llevaron a cabo inspecciones en los locales de las empresas siguientes:

Productores exportadores de Rusia:

- VIZ-STAL, Ekaterinburgo
- NLMK, Lipetsk

Importador vinculado (con VIZ-STAL)

- Duferco Commerciale S.p.A., Génova

La investigación sobre el dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2001 y el 30 de junio de 2002 (el «período de investigación»).

2.2. Reconsideración provisional limitada a la forma de las medidas

- (13) Como se indica en el considerando 2, la Comisión decidió por propia iniciativa iniciar una reconsideración provisional para examinar la idoneidad de la forma de las medidas en vigor. A este respecto, se tuvo en cuenta que habían surgido problemas de aplicación en el control de los compromisos, que repercutieron sobre el efecto corrector de las medidas. El inicio de este procedimiento y parte de la investigación referente a la presente reconsideración se llevaron a cabo simultáneamente a la reconsideración por expiración que concluyó con la imposición de las medidas vigentes en virtud del Reglamento (CE) n° 151/2003 del Consejo. La Comisión notificó oficialmente el inicio de ambas reconsideraciones a la industria de la Comunidad, a los importadores, a los proveedores y a los usuarios notoriamente afectados, así como a los representantes del país exportador, y ofreció a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar una audiencia en los plazos fijados en el anuncio de inicio.
- (14) Como se indica en el considerando 6 del Reglamento (CE) n° 151/2003, durante el curso de las investigaciones

previamente mencionadas la Comisión recibió dos solicitudes de los productores exportadores concernidos, a saber VIZ-STAL y NLMK, para que iniciase reconsideraciones provisionales limitadas a los aspectos del dumping, como se explica en el considerando 6 del presente Reglamento. Puesto que en ambas reconsideraciones había que investigar aspectos del dumping, que podrían afectar al nivel de las medidas sometidas a la reconsideración por iniciativa de la Comisión, se consideró apropiado concluir simultáneamente las tres reconsideraciones, a fin de poder tener en cuenta los posibles cambios en las circunstancias económicas de los productores exportadores concernidos.

2.3. Conclusiones comunes

- (15) Puesto que las tres reconsideraciones se referían a la misma medida antidumping, se consideró oportuno, por razones de buena gestión, concluir las simultáneamente.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (16) El producto afectado es el mismo que en la investigación original, es decir, las chapas y tiras eléctricas laminadas en frío y con granos orientados de acero eléctrico al silicio, de anchura superior a 500 mm, originarias de Rusia (el «producto afectado»), clasificadas en los códigos NC 7225 11 00 y ex 7226 11 00 (nuevo código NC desde 1.1.2004). Este producto se utiliza para aparatos electromagnéticos y en instalaciones tales como transformadores y distribuidores de energía eléctrica.
- (17) En el proceso de fabricación, bastante complejo, del producto afectado, el grano se orienta de forma uniforme en la dirección del enrollado de la chapa o tira para permitir que éstas orienten el campo magnético con un alto grado de eficacia. El producto en cuestión tiene que ajustarse a las especificaciones relativas a la inducción magnética, al coeficiente de la pila y al más alto nivel admisible de pérdidas por remagnetización. Generalmente ambos lados del producto están cubiertos por una fina capa aislante.

2. Producto similar

- (18) Se determinó que las chapas magnéticas con granos orientados producidas y vendidas en Rusia tenían las mismas características físicas y técnicas básicas que las chapas magnéticas con granos orientados producidas en Rusia y exportadas a la Comunidad. Por lo tanto, se consideraron productos similares a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. RECONSIDERACIONES PROVISIONALES LIMITADAS AL DUMPING

1. Observaciones preliminares

(19) El Consejo, mediante el Reglamento (CE) n° 1972/2002⁽¹⁾ reconoció la conveniencia de permitir que el valor normal para los productores y exportadores rusos se determine de conformidad con lo previsto en los apartados 1 a 6 del artículo 2 del Reglamento de base, y modificó el Reglamento de base consecuentemente. Sin embargo, de conformidad con el artículo 2 del Reglamento (CE) n° 1972/2002, esta modificación sólo debería ser aplicable a todas las investigaciones abiertas después de su entrada en vigor, es decir, a partir del 8 de noviembre de 2002. Por consiguiente, puesto que las dos reconsideraciones provisionales a instancias de los solicitantes se habían iniciado antes de dicha fecha, la modificación mencionada no es aplicable a las presentes investigaciones. A este respecto, en adelante cualquier referencia al Reglamento de base se referirá al que estaba en vigor antes de la modificación mencionada.

(20) En virtud de la letra b) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal podrá determinarse de conformidad con los apartados 1 a 6 de dicho artículo solamente si los solicitantes demuestran que cumplen los criterios establecidos en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 de dicho Reglamento, es decir, que en su caso prevalecen las condiciones de economía de mercado por lo que se refiere a la fabricación y venta del producto similar afectado.

2. Estatuto de economía de mercado

(21) Los dos solicitantes presentaron los formularios para la solicitud del estatuto de economía de mercado en el plazo fijado en los anuncios de inicio.

(22) Se comprobó que ambos solicitantes tomaban las decisiones relativas a los precios, costes e insumos respondiendo a las señales del mercado sin una interferencia significativa del Estado, y que los costes de sus principales insumos reflejaban valores de mercado. Las dos empresas tenían sistemas contables básicos claros que se auditaban de forma independiente en consonancia con las normas contables internacionales y aplicables a todos los efectos. Sus costes de producción y su situación financiera no estaban sujetos a distorsiones importantes procedentes del antiguo sistema de economía de planificación centralizada. Ambas empresas están sometidas a las leyes relativas a la propiedad y la quiebra que garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad necesarias para su funcionamiento. Por último, las conversiones de moneda se llevaban a cabo al tipo de cambio del mercado. Sobre la base de lo anterior, se concluyó que se cumplían los criterios expuestos en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

(23) La Comisión comunicó las determinaciones expuestas más arriba a las empresas solicitantes y a la industria de la Comunidad y les concedió la posibilidad de presentar observaciones. No se recibieron comentarios de ninguna de las partes interesadas. Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, se concluyó que debía concederse a ambos solicitantes el estatuto de economía de mercado.

3. NLMK

(24) Aunque esta empresa solicitó el inicio de la reconsideración provisional actual, no suministró posteriormente a la Comisión la información fundamental para el cálculo del margen de dumping. Concretamente, no fue posible verificar los costes de producción durante la investigación *in situ*. Por otra parte, la información proporcionada en la respuesta al cuestionario no iba apoyada por pruebas suficientes y se negó el acceso a información esencial. En algunas ocasiones se proporcionó información engañosa. Por ejemplo, como admitió NLMK, los costes de producción correspondientes al ejercicio presupuestario 2001, que coincidía en seis meses con el período de investigación, se habían infravalorado cerca de un 50% en su respuesta al cuestionario. De hecho la empresa no pudo justificar ni demostrar la veracidad de los costes de producción que había presentado en la respuesta al cuestionario. En estas circunstancias no fue posible comprobar adecuadamente las respuestas al cuestionario y las cifras comunicadas no se consideraron fiables.

(25) Se comunicó a NLMK que la información presentada no era verificable, por lo que no podía utilizarse. Se le ofreció la posibilidad de explicarse y de ser oída sobre este asunto. Sin embargo, NLMK no presentó ninguna explicación satisfactoria en el plazo especificado.

(26) NLMK admitió así los problemas relativos, en especial, a la verificación de los costes, aunque alegó que para determinar sus costes de producción deberían utilizarse los datos recopilados durante otra investigación relativa a un producto similar. NLMK se refería a la investigación antidumping abierta en mayo de 2002⁽²⁾ sobre las importaciones de determinadas chapas y flejes eléctricos con granos orientados (productos laminados planos) de espesor igual o superior a 500 mm originarias de Rusia, entre otros países (en lo sucesivo «pequeñas chapas eléctricas con granos orientados»). NLMK estaba siendo objeto de esta investigación y había presentado una respuesta al cuestionario. En consecuencia, opinaba que la información sobre sus costes de producción presentada en el marco de dicho procedimiento debería utilizarse para determinar sus costes en la presente reconsideración. NLMK alegaba que, debido a la semejanza entre ambos productos, a saber, las pequeñas chapas eléctricas con granos orientados y el producto afectado, los costes serían prácticamente idénticos.

⁽¹⁾ DO L 305 de 7.11.2002, p. 1.

⁽²⁾ DO C 111 de 8.5.2002, p. 5.

(27) Ahora bien, la investigación referente a las pequeñas chapas eléctricas con granos orientados y la presente reconsideración provisional cubrían productos distintos y abarcaban distintos períodos de investigación. En cualquier caso, incluso si los costes de producción de estos dos productos fueran prácticamente idénticos en ambas investigaciones — lo que no se ha establecido — habría que subrayar que los costes y los precios relativos a distintos períodos no son necesariamente comparables. Por otra parte, la investigación referente a las pequeñas chapas eléctricas con granos orientados concluyó en febrero 2003 debido a la retirada de la denuncia por parte de la industria de la Comunidad ⁽¹⁾. Por consiguiente, no se había llegado a ninguna conclusión o resultado final que pudiera haber sido utilizado en la reconsideración actual. En consecuencia se concluyó que la información recopilada durante la investigación relativa a las pequeñas chapas eléctricas con granos orientados no constituía una base apropiada para determinar el valor normal en el presente procedimiento. Por lo tanto, se rechazó la alegación de NLMK.

(28) Tras haber sido informada de ello, NLMK alegó que había sido discriminada respecto a VIZ-STAL y que, en lugar de rechazar su solicitud de reconsideración en su totalidad, sus costes deberían haberse determinado basándose en fuentes alternativas. NLMK sugirió que debían haberse utilizado los costes de VIZ-STAL o de la industria de la Comunidad.

(29) Este argumento carecía de fundamento. Al contrario que en el caso de NLMK, la respuesta al cuestionario de VIZ-STAL pudo verificarse completamente y se introdujeron correcciones sobre la base de las propias cifras verificadas de VIZ-STAL (véanse los considerandos 40 y 56). Cuando las cifras de VIZ-STAL fueron sustituidas por otras fuentes de información, ello no se debió a que no hubieran podido verificarse, sino a las razones expuestas en los considerandos 41 a 49 y 57 a 60.

(30) Debe tenerse también en cuenta que el propósito de la presente reconsideración provisional era determinar si las circunstancias individuales del productor exportador concernido habían cambiado perceptiblemente, y que fue NLMK la que solicitó el inicio de la reconsideración provisional. En este contexto, hay que observar que resulta contradictorio aducir, en primer lugar, cambios en las circunstancias individuales y posteriormente, cuando dichos cambios no pueden demostrarse, alegar que deberían determinarse basándose en los datos de otras empresas. La determinación de los costes y del valor normal es un elemento esencial a la hora de analizar la situación

individual de una empresa en lo que se refiere al dumping y, en estas circunstancias, sustituir completamente estos datos daría lugar a resultados sin sentido.

(31) Como consecuencia de lo expuesto anteriormente, la empresa no pudo demostrar su afirmación de que habían cambiado las circunstancias referentes al margen de dumping determinado en la investigación original. Por tanto, en lo que respecta a NLMK, la reconsideración provisional debe darse por concluida y debe mantener el margen de dumping constatado durante la investigación original; es decir, el 40,1 %.

(32) Sobre esta base, el margen de dumping expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

NLMK, Lipetsk: 40,1 %

4. VIZ-STAL

4.1. Dumping

a) Valor normal

(33) En cuanto a VIZ-STAL, se comprobó en primer lugar si sus ventas totales del producto similar en el mercado interior eran representativas en comparación con el total de sus exportaciones del producto afectado a la Comunidad. De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, y puesto que el volumen total de ventas interiores de VIZ-STAL superaba el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Comunidad, se consideró que las ventas interiores del producto similar eran representativas.

(34) Posteriormente se identificaron los tipos del producto afectado vendidos en el mercado interior por el solicitante que eran idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad.

(35) Para cada uno de los tipos vendidos por el solicitante en su mercado interior y considerados directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, se examinó 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 concreto del producto afectado se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen total de ventas interiores de ese tipo durante el período de investigación equivalía al 5 % o más del volumen total de ventas del tipo comparable del producto afectado exportado a la Comunidad.

⁽¹⁾ DO L 33 de 8.2.2003, p. 41.

- (36) Se comprobó también si las ventas interiores de cada tipo de producto podían considerarse ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con los apartados 3 y 4 del artículo 2 del Reglamento de base, verificando el porcentaje de ventas rentables a clientes independientes de cada tipo en cuestión. Las ventas interiores se consideraron rentables cuando el valor de las ventas netas era igual o superior al coste de producción calculado para cada tipo de producto («ventas rentables»). Cuando el volumen de ventas de un tipo de producto, vendido a un precio neto de venta igual o superior al coste de producción calculado, representaba más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto, y cuando el precio medio ponderado de dicho tipo de producto era igual o superior al coste unitario 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 los casos en que el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representaba entre el 10 % y el 80 % del volumen de ventas totales de ese tipo, el valor normal se basó en el precio interior real, calculado como media ponderada de las ventas rentables únicamente.
- (37) Cuando el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representaba menos del 10 % del volumen total de ventas de ese tipo en el mercado interior, se consideró que ese tipo concreto de producto se había vendido en cantidades insuficientes para que el precio interior proporcionase una base apropiada a fin de determinar el valor normal.
- (38) Sobre esta base, se concluyó que las ventas interiores globales del producto afectado no se realizaban en el curso de operaciones comerciales normales a efectos del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (39) En todos los casos en que no se pudieron utilizar los precios de un tipo de producto concreto en el mercado interior para determinar el valor normal, fue necesario calcular dicho valor. Se examinó, por tanto, la posibilidad de calcular el valor normal basándose en el coste de producción en el país de origen, o en los precios de otros productores en el mercado interior en el país de origen, de conformidad con los apartados 1 y 3 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (40) Hubo que corregir el coste de producción del producto afectado comunicado por VIZ-STAL, teniendo en cuenta diferentes costes de fabricación para diferentes tipos del producto afectado. Se constató que ciertas características del producto repercutían efectivamente sobre los costes y precios de un determinado tipo de producto. En consecuencia, no fue posible utilizar los datos presentados por VIZ-STAL sobre el coste de producción y hubo que llegar a conclusiones sobre la base de los datos disponibles. A falta de un método más adecuado, se consideró que la diferencia en el coste de producción de los diversos tipos de chapas eléctricas con granos orientados debería ser proporcionalmente igual a la diferencia existente entre los precios de venta de dichos tipos. Por tanto, los costes de cada tipo de chapas eléctricas con granos orientados fabricado se evaluaron sobre la base de la diferencia entre la media de los precios de venta en el mercado interior de un tipo específico de producto y la media global de los precios de venta en el mercado interior de todos los tipos de producto.
- (41) Hay que observar además que VIZ-STAL había celebrado con su proveedor de materias primas un acuerdo a largo plazo que continuaba vigente durante el período de investigación. La materia prima comprada a este proveedor eran bandas laminadas en caliente. En virtud de dicho acuerdo, durante el período de investigación el proveedor gozaba de un derecho exclusivo para el suministro de materias primas a este productor exportador. El proveedor fabricaba bandas laminadas en caliente adaptadas a las especificaciones del productor exportador, el cual estaba obligado a comprarle toda su producción, incluso aunque dichas bandas no cumplieran las normas requeridas. Los precios de compra se habían fijado por adelantado y estaban garantizados con independencia de la calidad de las materias primas suministradas. Se constató además que personal técnico empleado por el productor exportador en cuestión llevaba a cabo controles regulares de calidad en los locales del proveedor.
- (42) Si bien la investigación no puso de manifiesto ningún tipo de participación directa o de derechos de control entre ambas empresas, hubo que concluir, basándose en la información recopilada, que la relación existente entre VIZ-STAL y su proveedor era especialmente fuerte e iba mucho más allá de meras transacciones de compraventa. Concretamente, VIZ-STAL controlaba la producción de bandas laminadas en caliente en los locales de su proveedor, lo que demostraba la vinculación entre ambas empresas desde la fase de producción de las bandas laminadas en caliente. Por tanto, la relación entre VIZ-STAL y su proveedor se refería tanto a la compraventa como a la fabricación, superando ampliamente las relaciones habituales entre un comprador y un vendedor.
- (43) Sobre la base de dicho acuerdo, se llegó también a la conclusión de que, durante el período de investigación, VIZ-STAL no tenía libertad para comprar las materias primas a otros proveedores, sino que dependía de un único proveedor. VIZ-STAL estaba asimismo obligada a comprar bandas laminadas en caliente de una calidad inferior, aunque no cumplieran las normas requeridas para la producción del producto afectado. Por otra parte, los precios de las bandas laminadas en caliente estaban fijados por adelantado y no podían adaptarse en función de la calidad del producto suministrado. Además, el proveedor de VIZ-STAL no era libre de suministrar bandas laminadas en caliente a otros clientes, ya que estaba obligado a producir exclusivamente para VIZ-STAL, respetando las normas de calidad fijadas por esta empresa.

- (44) A continuación se examinó si los precios entre ambas partes podían considerarse fiables. Para ello se tuvo en cuenta que, durante el período de investigación, el acuerdo a largo plazo entre VIZ-STAL y su proveedor situaba los precios de venta en un nivel artificial. La investigación reveló también que, durante todo el período de investigación, los precios de las bandas laminadas en caliente habían evolucionado de forma poco usual y se habían mantenido en el mismo nivel, independientemente de la calidad del producto adquirido o de otras condiciones del mercado, como las fluctuaciones en los precios de la energía, uno de los principales componentes utilizados para la producción de dichas bandas. Se tuvo también en cuenta que, como se expone en los considerandos 42 y 43, la relación entre VIZ-STAL y su proveedor iba más allá de una mera relación entre comprador y vendedor. En consecuencia, la Comisión consideró que la contabilidad de VIZ-STAL no reflejaba razonablemente los gastos relativos al precio de compra de las bandas laminadas en caliente a efectos del apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base, por lo que debían ajustarse.
- (45) Tras haber sido informada de ello, VIZ-STAL afirmó que era totalmente independiente de su proveedor y que, de hecho, ambas empresas eran libres de elegir a sus interlocutores comerciales para la compraventa de bandas laminadas en caliente. Ahora bien, tal afirmación contradecía la información facilitada durante la investigación, por lo que hubo que rechazarla. VIZ-STAL alegó también que este género de acuerdos contractuales eran habituales en este tipo de industria, pero no aportó pruebas en apoyo de este argumento y las conclusiones de la presente investigación no pudieron confirmarlo. En cualquier caso, la existencia de este tipo de acuerdos no se consideró relevante en este contexto. Por otra parte, este tipo de acuerdos y sus repercusiones sobre los costes y precios relacionados con el producto afectado deberían examinarse caso por caso.
- (46) VIZ-STAL se opuso a la conclusión de la Comisión de que los precios de compra de las bandas laminadas en caliente no seguían las fluctuaciones típicas de mercado, alegando que el producto comprado era de una calidad específica y estaba sujeto a condiciones de mercado particulares en comparación con otros tipos de bandas laminadas en caliente. Afirmó también que la evolución de los precios de las bandas laminadas en caliente utilizadas para la producción de chapas eléctricas con granos orientados en la Comunidad mostraría un modelo similar al de Rusia. VIZ-STAL adujo además que no era adecuado comparar los precios de las bandas laminadas en caliente con los precios de la energía, especialmente del gas natural, ya que la principal materia prima utilizada por su proveedor era el carbón. En general, VIZ-STAL refutó cualquier vínculo entre la evolución de los precios de la energía y los precios de los productos siderúrgicos.
- (47) Ni en la respuesta al cuestionario ni durante la inspección *in situ* se había presentado información sobre las diferencias que presentan los diversos tipos de bandas laminadas en caliente en materia de calidad y condiciones del mercado, aunque con anterioridad a la inspección *in situ* se había pedido específicamente una descripción detallada del tipo de bandas laminadas en caliente comprado durante el período de investigación. No fue posible verificar la información presentada por VIZ-STAL después de la inspección *in situ*, es decir, claramente fuera del plazo fijado en el anuncio de inicio, por lo que no se aceptó. En cualquier caso, hay que observar que, durante el período de investigación, los precios de las bandas laminadas en caliente en la Comunidad estuvieron sometidos a fluctuaciones significativas, al igual que los precios de otros tipos de bandas laminadas en caliente en el mercado mundial. Todo ello indicaba que el precio fijado para las bandas laminadas en caliente en el mercado interior ruso no había seguido las fluctuaciones típicas del mercado, sino que estaba influenciado por la relación existente entre VIZ-STAL y su proveedor.
- (48) En cuanto a los costes de la energía, hay que observar que el proveedor de VIZ-STAL no respondió al cuestionario, por lo que no fue examinado en la presente investigación. VIZ-STAL tampoco facilitó prueba alguna en apoyo de su alegación. En consecuencia, la investigación actual no pudo confirmar si el proveedor de VIZ-STAL utilizaba efectivamente carbón como insumo importante para la producción de bandas laminadas en caliente. VIZ-STAL tampoco facilitó prueba alguna para demostrar la ausencia de relación entre las fluctuaciones de los precios de la energía y los precios del acero. Por tanto, resulta razonable pensar que, en condiciones normales en un mercado libre, las fluctuaciones de los precios de la energía deberían repercutir sobre los precios de las bandas laminadas en caliente.
- (49) Habida cuenta de todo lo anterior, los precios de las bandas laminadas en caliente comunicados no se consideraron fiables. Fue necesario ajustar los gastos en bandas laminadas en caliente y, en consecuencia, la Comisión tuvo que determinar los precios de las bandas laminadas en caliente respecto a este solicitante, basándose en los gastos de otros productores o exportadores en el mismo país o, cuando no se disponía de tal información o no podía utilizarse, en cualquier otra base razonable. Como se indica en los considerandos 24 a 31, no había sido posible determinar los gastos del otro productor conocido en Rusia, incluidos los costes de las bandas laminadas en caliente. Puesto que la Comisión no tenía conocimiento de ningún otro fabricante del producto afectado ni de fabricantes de bandas laminadas en caliente en Rusia, tuvo que determinar los costes de las bandas laminadas en caliente respecto a VIZ-STAL sobre la base de cualquier otra información razonable. A falta de otra información más fiable, el coste de fabricación para el solicitante sólo podía determinarse sobre la base de los precios de las bandas laminadas en caliente en la Comunidad.
- (50) Tras haber sido informada de ello, VIZ-STAL alegó que los precios de las bandas laminadas en caliente en la Comunidad deberían ajustarse para tener en cuenta las diferencias en las características físicas, el proceso de producción, los gastos de transporte y las condiciones de venta.
- (51) Se habían tenido en cuenta las diferencias en las características físicas ya que, al determinar el precio medio de las bandas laminadas en caliente en la Comunidad, se habían excluido los tipos de bandas laminadas en caliente de elevada calidad no fabricados en Rusia. En consecuencia, no estaba justificado realizar más ajustes.

- (52) Respecto a los diferentes procesos de fabricación en Rusia y en la Comunidad, VIZ-STAL alegó que la tecnología utilizada en la Comunidad requiere más aportación de energía, genera más residuos y tiene un rendimiento mayor. Sin embargo, aunque es cierto que el proceso de producción utilizado principalmente en la Comunidad requiere mayor aportación de energía, se comprobó que genera unos porcentajes de residuos perceptiblemente más bajos. Por lo tanto, se consideró que la eficiencia global de los distintos procesos era igual y requería unos costes de producción similares. En consecuencia, no estaba justificado realizar ajuste alguno.
- (53) En cuanto a las diferencias en las condiciones de venta, VIZ-STAL alegó que los precios en la Comunidad eran precios «monopolísticos», aunque no explicó en qué medida ello repercutía sobre los precios o sobre la comparación de precios. Por otra parte, se comprobó que las condiciones de venta eran similares en ambos mercados, a saber, que sólo existía un productor de bandas laminadas en caliente que vendiera el producto en ambos mercados interiores. Sin embargo, los precios en Rusia estaban influenciados además por la relación entre el productor exportador en cuestión y su proveedor. En consecuencia, no estaba justificado realizar ajuste alguno.
- (54) Tampoco estaba justificado introducir un ajuste en los gastos de transporte para la adquisición de bandas laminadas en caliente, ya que los precios de la industria de la Comunidad se calcularon a precio de fábrica, es decir, excluidos los gastos de transporte.
- (55) Tras haber sido informada de todo ello, la industria de la Comunidad afirmó que los costes de la energía (especialmente del gas) en el mercado interior ruso no eran resultado del libre juego de las fuerzas de mercado, lo que debería tenerse en cuenta a la hora de determinar los costes de producción de VIZ-STAL. En este contexto hay que observar que la Comisión había ofrecido a la industria de la Comunidad la posibilidad de presentar comentarios sobre la concesión del estatuto de economía de mercado a los dos productores exportadores rusos. La industria de la Comunidad no había mencionado, concretamente, la necesidad de examinar las repercusiones de los precios del gas en Rusia para determinar el valor normal (véase el considerando 23). Si bien es posible que los precios del gas en Rusia no sean uniformes para todas las regiones y clientes, en esta etapa tan avanzada del procedimiento ya no podía investigarse más detalladamente el asunto del coste de la energía. En cualquier caso, la investigación puso de manifiesto que VIZ-STAL no requería una aportación significativa de energía directa para la producción de chapas eléctricas con granos orientados, por lo que el coste de la energía no incidía de manera importante en sus costes de producción. En cuanto a su proveedor de bandas laminadas en caliente, y como se expone en el considerando 48, no había sido investigado directamente en la presente reconsideración provisional y no se había llegado a conclusión alguna sobre la fiabilidad de los costes de su insumo principal. En cualquier caso, puesto que se había concluido que los precios entre VIZ-STAL y su proveedor no eran fiables y se habían sustituido por los precios cobrados en el mercado de la Comunidad, ya se había eliminado cualquier posible distorsión de precios derivada del coste de la energía.
- (56) Para establecer el coste total de fabricación del producto afectado fue necesario determinar los gastos de venta, generales y administrativos. VIZ-STAL alegó que determinados gastos soportados con anterioridad al período de investigación pero anotados durante dicho período deberían considerarse meros costes contables y deducirse de los gastos de venta, generales y administrativos. Sin embargo, no proporcionó prueba alguna de si efectivamente tales gastos se habían producido antes del período de investigación. De hecho, los gastos en cuestión fueron considerablemente más elevados en comparación con los años anteriores, por lo que no puede excluirse que fueran realmente soportados durante el período de investigación.
- (57) Por otra parte, de conformidad con el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base, fue necesario añadir gastos financieros a los gastos de venta, generales y administrativos comunicados. En este contexto, se comprobó que una parte vinculada había concedido a VIZ-STAL préstamos sin intereses en USD. Puesto que, consecuentemente, los gastos de venta, generales y administrativos no reflejaban plenamente todos los costes relacionados con la producción y la venta del producto afectado, se añadió el importe de los gastos financieros en condiciones normales de mercado. Para ello se aplicó a los préstamos recibidos el tipo de interés para préstamos similares en condiciones de mercado durante el período de investigación. A falta de un método más adecuado, el importe total de los intereses se imputó al producto afectado sobre la base del volumen de negocios, de conformidad con el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (58) VIZ-STAL se opuso al ajuste efectuado en los gastos de venta, generales y administrativos para tener en cuenta los gastos de financiación. Alegó que la parte que le había facilitado dicho préstamo era uno de sus accionistas mayoritarios y podría haber optado también por aumentar el capital social, lo que no habría provocado gastos financieros. Por otra parte, VIZ-STAL adujo que los reembolsos se habían efectuado durante el período de investigación y que el tipo de interés aplicado debería ser el tipo que pudiera obtenerse en el mercado interior del prestamista. Por último, alegó que parte del pago de los intereses (el tipo de interés nominal) ya se había incluido en los gastos de venta, generales y administrativos y no debería contabilizarse por duplicado, por lo que el importe de los gastos financieros adicionales debería reducirse en consecuencia.
- (59) La primera alegación fue rechazada, ya que los gastos deben reflejar todos los gastos relacionados con la producción y la venta del producto afectado y, como se explica en el considerando 57, no había sido así. En condiciones normales de mercado VIZ-STAL habría tenido que buscar financiación en el mercado libre y se habría visto obligada a realizar gastos financieros adicionales que se habrían reflejado en sus costes. Hay que observar también que los préstamos y las participaciones en el capital no son intercambiables, ya que tienen consecuencias completamente distintas. Así, mientras que un préstamo se reembolsa, no sucede lo mismo con el capital social.

- (60) También se consideró que el tipo de interés más apropiado sería el tipo vigente en el mercado interior del prestatario, ya que reflejaría de la forma más adecuada los gastos relacionados con la producción y la venta del producto afectado en el mercado interior ruso, para el cual se ha determinado el valor normal. En cualquier caso, VIZ-STAL no presentó prueba alguna en favor del tipo de interés supuestamente aplicable en el mercado interior del prestamista. Tras haber sido informada de las conclusiones, VIZ-STAL presentó información adicional sobre el reembolso del capital de explotación, que no fue posible verificar debido a la fase avanzada en que se encontraba el procedimiento y que, por tanto, no pudo tenerse en cuenta. Por otra parte, no se demostró que parte de los gastos por intereses estuviera ya incluida en los gastos de venta, generales y administrativos, ni que VIZ-STAL hubiera pagado efectivamente intereses. Por lo tanto, se rechazó la alegación.
- (61) La industria de la Comunidad alegó que el cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos debería tener en cuenta las distorsiones relativas a la evaluación y la amortización de activos. Adujo también que los gastos de venta, generales y administrativos serían perceptiblemente más elevados que en la Comunidad debido especialmente, a que los gastos post venta, los gastos de I+D y los gastos en las herramientas imprescindibles de comunicación y sistemas de TI eran mayores.
- (62) La industria de la Comunidad no presentó prueba alguna en apoyo de tales alegaciones que, por otra parte, se presentaron en una fase muy avanzada del procedimiento, por lo que no fue posible investigarlas exhaustivamente. Por lo tanto, se rechazaron dichas alegaciones.
- (63) Se examinó también la posibilidad de determinar el valor normal sobre la base de los precios de otros productores en el mercado interior, de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base. Puesto que no se disponía de información fiable en lo que respecta a los precios de las ventas interiores del producto afectado realizadas por el otro solicitante, NLMK (como se explica en los considerandos 24 y 31) y dado que los únicos vendedores o productores que cooperaron en el mercado interior ruso eran los solicitantes, la Comisión carecía de información sobre los precios de las ventas interiores de otros productores.
- (64) En consecuencia, en todos los casos en que se utilizó un valor normal calculado, dicho 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, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (65) Para ello se examinó si los gastos de venta, generales y administrativos soportados y el beneficio obtenido por el solicitante en el mercado interior, corregidos como se indica más arriba, constituían datos fiables. Los gastos de venta, generales y administrativos interiores reales se consideraron fiables cuando el volumen de ventas interiores del producto similar podía considerarse representativo. No obstante, habida cuenta de que el conjunto de las ventas interiores del producto afectado no se realizó en el curso de operaciones comerciales normales a efectos del Reglamento de base (véase el considerando 38), no fue posible determinar el margen de beneficio en el mercado interior de conformidad con la primera frase del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base. Puesto que no se disponía de información alguna sobre los gastos de venta, generales y administrativos y los márgenes de beneficios de otros exportadores o productores sujetos a esta investigación, y puesto que VIZ-STAL no produjo ni vendió otros productos incluidos en la misma categoría general de productos que las chapas eléctricas con granos orientados, el margen de beneficio en el mercado interior se determinó de conformidad con la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de cualquier otro método razonable. A falta de otra información más fiable, dicho margen de beneficio se calculó en un 10 % del coste de producción. Dado que las inversiones en Rusia, que aún se considera una economía de mercado emergente con unas perspectivas de crecimiento más dinámicas y unas tasas de inflación más altas que las economías más desarrolladas y, en consecuencia, con mayores expectativas de rendimiento para cualquier inversión de capital, el margen de beneficio del 10 % utilizado a fines de la presente investigación se consideró una estimación prudente.
- b) *Precio de exportación*
- (66) En gran medida, VIZ-STAL es propiedad y está bajo el control de una empresa comercial/holding vinculada en Suiza. Todas las ventas de exportación durante el período de investigación se hicieron a través de la empresa suiza a un importador vinculado en la Comunidad, que revendió el producto afectado a los clientes finales. Por lo tanto, los precios de exportación se calcularon sobre la base de los precios de reventa al primer cliente independiente en la Comunidad, de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (67) Se realizaron ajustes para tener en cuenta todos los gastos soportados por el importador vinculado entre la importación y la reventa, 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.

- (68) En este contexto hay que observar que, como se indica en el considerando 75 y como solicitó VIZ-STAL en su respuesta al cuestionario, el precio de exportación se ajustó para tener en cuenta los gastos en concepto del crédito (es decir, los gastos financieros) inherentes a las condiciones de pago concedidas por el importador vinculado al primer cliente independiente en la Comunidad, en virtud de la letra g) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Por otra parte, al calcular el precio de exportación de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, también deben efectuarse ajustes para tener en cuenta todos los gastos soportados entre la importación y la reventa del producto afectado. Entre los elementos que deben ajustarse se encuentra un margen razonable correspondiente a los gastos de venta, generales y administrativos del importador vinculado. No obstante, en algunos casos tales gastos de venta, generales y administrativos pueden incluir gastos financieros, derivados de las condiciones de pago mencionadas anteriormente. En consecuencia, a fin de evitar una doble deducción de los gastos financieros, a saber, i) los gastos financieros derivados de las condiciones de pago mencionadas y deducidos en virtud de la letra g) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base y ii) los gastos financieros que forman parte de los gastos de venta, generales y administrativos del importador vinculado, se ofreció a dicho importador vinculado la posibilidad de presentar pruebas en el sentido de que parte de sus gastos financieros se habían producido para financiar las condiciones de pago concedidas a sus clientes independientes en la Comunidad. No obstante, dicho importador vinculado no presentó pruebas documentadas de ello por lo que, con arreglo al apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, la totalidad de sus gastos de venta, generales y administrativos debe deducirse del precio de exportación calculado.
- (69) Tras haber sido informada de ello, VIZ-STAL alegó que parte de los gastos financieros soportados y deducidos del precio de exportación en virtud de la letra g) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base estaban incluidos en los gastos de venta, generales y administrativos del importador vinculado, por lo que debía revisarse el cálculo del precio de exportación calculado a fin de evitar una doble deducción de dichos gastos. Hay que observar que era la primera vez que se presentaba esta alegación tras la comunicación de las conclusiones y que, ni siquiera en esta fase se facilitaron pruebas en apoyo de la tesis de VIZ-STAL. Por otra parte, la inspección en los locales del importador vinculado no permitió confirmar que los gastos en concepto del crédito concedido por VIZ-STAL al cliente independiente en la Comunidad hubieran sido efectivamente soportados por el importador vinculado y, por tanto, incluidos en sus gastos de venta, generales y administrativos. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (70) En cuanto al importador vinculado en la Comunidad, la investigación reveló que no se habían comunicado los gastos de amortización y depreciación soportados por el importador vinculado, por lo que se añadieron al total de los gastos de venta, generales y administrativos. A continuación se dedujeron los gastos de venta, generales y administrativos del precio de reventa al primer cliente independiente en la Comunidad de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base. En este contexto, la Comisión rechazó el método aplicado por VIZ-STAL a fin de calcular los coeficientes de asignación utilizados para imputar los gastos de venta, generales y administrativos totales al producto afectado por una parte, y a «otros productos» por otra. VIZ-STAL alegó que su importador vinculado actuaba como agente en transacciones de determinados otros productos, operando a comisión. Los ingresos del importador vinculado por estas transacciones consistían solamente en las comisiones recibidas por «otros productos». Por tanto el productor exportador adujo que, para calcular los coeficientes de asignación sobre la base del volumen de negocios, habría que utilizar un volumen de negocios más elevado hipotético para las ventas de «otros productos» en lugar de los ingresos reales, más bajos, anotados en las cuentas de su importador vinculado. Afirmó que dicho volumen de negocios hipotético debería corresponder al precio de venta de estos «otros productos» en la Comunidad. Por consiguiente, los gastos de venta, generales y administrativos asignados aumentarían para los «otros productos» y disminuirían para el producto afectado. VIZ-STAL afirmó que este método reflejaría de manera más adecuada los gastos administrativos ligados a operaciones referentes al producto afectado, por una parte, y a los «otros productos», por otra.
- (71) Sin embargo, se comprobó que el importador vinculado desempeñaba funciones de agente respecto a los «otros productos». Las funciones de un agente implican, por naturaleza, una carga administrativa más baja comparada con las funciones desempeñadas por un importador. Así, un importador compra y revende los productos en su propio nombre, lo que implica no sólo una mayor carga administrativa, sino también un riesgo más elevado. Es más, por lo general un importador tiene que reunir capital para comprar mercancías. Normalmente estos factores deberían reflejarse también en los distintos gastos de venta, generales y administrativos entre un importador y un agente, pero esta diferencia no se reflejaba en el método de asignación utilizado por VIZ-STAL, lo que daba lugar a resultados incongruentes.
- (72) Considerando lo expuesto más arriba, se concluyó por tanto que la imputación de los gastos de venta, generales y administrativos sobre la base del volumen de negocios real sería el método más apropiado a fin de calcular dichos gastos para los diversos productos implicados.
- (73) A falta de otra información más fiable, el margen de beneficio razonable se calculó en un 5 %, lo que se consideró apropiado para este tipo de actividad empresarial. En la investigación anterior, es decir, en la reconsideración por expiración mencionada en el considerando 2, se había utilizado el mismo margen de beneficio.
- c) Comparación
- (74) A fin de permitir una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación determinado más arriba, se tuvieron en cuenta las diferencias en los factores que se demostró afectaban a los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

(75) VIZ-STAL solicitó que se efectuasen ajustes al precio de exportación para tener en cuenta los gastos de transporte interior y flete, los derechos de exportación, los gastos de seguro, los gastos diversos, los gastos en concepto de crédito, los gastos bancarios, los gastos de importación y otros gastos, las pólizas de aduana y los gastos de corte. Dichos ajustes se consideraron razonables, precisos y documentados con pruebas verificadas, por lo que se concedieron.

d) *Margen de dumping*

(76) Para VIZ-STAL, se comparó el valor normal ponderado por tipo del producto afectado con la media ponderada de los precios de exportación de dicho tipo, de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base.

(77) La comparación demostró la existencia de dumping. El margen de dumping expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad es el siguiente:

VIZ-STAL, Ekaterinburgo: 14,7 %

4.2. Carácter duradero del cambio de circunstancias

(78) Respecto a VIZ-STAL, se examinó también si era razonable considerar que el cambio de circunstancias respecto a la investigación original era de carácter duradero. Para ello se analizó la posible evolución del valor normal y de los precios de exportación de esta empresa. Concretamente, se tuvieron en cuenta sus niveles de precios del producto afectado en el mercado interior y de exportación, sus costes de producción de dicho producto, su capacidad de producción y utilización y su volumen de exportación a la Comunidad.

(79) En primer lugar, se tuvo en cuenta que, durante la investigación original, la empresa solicitante no operaba en condiciones de economía de mercado. Sin embargo, como se expone en el considerando 22, durante el período de investigación de la actual reconsideración provisional el solicitante pudo demostrar que cumplía los criterios establecidos en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, por lo que se le concedió el estatuto de economía de mercado. Por consiguiente, su valor normal se determinó sobre la base de los datos verificados presentados por ella, en vez de sobre la base de la información presentada por los productores de un país análogo.

(80) El valor normal para VIZ-STAL se basó en los precios de las ventas interiores y en el valor normal calculado. En cuanto a los precios de las ventas interiores del producto afectado, pudo comprobarse que durante el período de investigación permanecieron relativamente estables gracias tanto a que el consumo y la demanda en Rusia se mantuvieron también estables, lo cual no es de esperar que cambie perceptiblemente en un futuro próximo, como al limitado número de productores y usuarios. En consecuencia, no es de esperar que los precios de las ventas interiores del producto afectado varíen perceptiblemente en el futuro.

(81) En cuanto al coste de producción, hay que recordar que hubo que ajustar los gastos debido a la escasa fiabilidad de los precios de los insumos (bandas laminadas en caliente) (véanse los considerandos 41 a 49). VIZ-STAL

alegó que, tras el período de investigación, había cambiado la naturaleza de su relación con su proveedor y tenía previsto adquirir cada vez más bandas laminadas en caliente a otros proveedores, lo que incluye a proveedores en la Comunidad. Se examinó si ello podría repercutir sobre los costes de los insumos adquiridos por VIZ-STAL y, por tanto, sobre sus costes de fabricación. Sin embargo, se llegó a la conclusión de que no es muy probable que un posible incremento de los precios de las bandas laminadas en caliente vaya a repercutir sobre el valor normal determinado en esta investigación. Ello se debe a que el valor normal se determinó sobre la base del coste de fabricación ajustado sin tener en cuenta el precio de los insumos, que resultaba poco fiable. En consecuencia, el valor normal utilizado a fines de la determinación del margen de dumping incluye ya cualquier aumento real en los precios de compra de bandas laminadas en caliente hasta su valor de mercado. Por tanto, resulta razonable suponer que el valor normal de este solicitante no variará perceptiblemente en un futuro próximo.

(82) La Comisión también examinó la posible evolución de las ventas de exportación de VIZ-STAL como consecuencia de la aplicación de un tipo de derecho inferior. A este respecto, se consideró que, en el pasado, la cantidad de ventas de exportación de esta empresa era limitada, debido al compromiso vigente aceptado durante la investigación original. Como se indica en el considerando 96, se llegó a la conclusión de que este tipo de compromiso ya no resulta adecuado. Por tanto, se examinó si un tipo inferior del derecho, sin restricciones cuantitativas a la importación, daría lugar a que el solicitante aumentase significativamente sus exportaciones de chapas eléctricas con granos orientados a la Comunidad a unos precios de exportación inferiores a los que prevalecieron en el período de investigación. A este respecto, se observó que, durante el período de investigación, el índice de utilización de la capacidad del solicitante fue superior al 90 % y que la investigación no había puesto de manifiesto que hubiera inversión alguna prevista para aumentar su capacidad. En consecuencia, resultaba razonable suponer que su volumen de producción se mantendría estable y no aumentaría perceptiblemente en un futuro próximo. A ello se añade que no se encontraron motivos susceptibles de hacer que el solicitante orientase al mercado comunitario una parte mayor de su producción actual. En consecuencia, se concluyó que el volumen de las exportaciones de chapas eléctricas con granos orientados efectuadas por esta empresa a la Comunidad no variaría perceptiblemente.

(83) En cuanto a los precios de exportación, hay que recordar que el compromiso en vigor era de carácter fundamentalmente cuantitativo, lo que permitía al solicitante fijar sus precios de exportación con relativa libertad dentro de un volumen de exportación determinado. De hecho, los cosignatarios del compromiso en cuestión sólo estaban obligados a ajustarse a «los niveles de precios prevalecientes en el mercado comunitario». El derecho antidumping

definitivo solamente era aplicable cuando se había superado el límite cuantitativo. A pesar de las conclusiones de la Comisión expuestas en los considerandos 94 y 95, se consideró que el volumen de exportación de chapas eléctricas de gran tamaño con granos orientados procedentes de Rusia durante el período de investigación no superaba el límite cuantitativo establecido en el compromiso. En consecuencia, el precio de exportación durante el período de investigación actual no incluía el derecho antidumping establecido durante la investigación original. Puede concluirse, por tanto que, para esta empresa, una reducción del margen de dumping no tendría por qué reducir significativamente los precios de exportación actuales.

5. Conclusiones

- (84) De conformidad con el apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base, el importe del derecho antidumping no deberá sobrepasar el margen de dumping determinado, pero deberá ser inferior a dicho margen si ese derecho inferior es suficiente para eliminar el perjuicio a la industria de la Comunidad. Dado que las presentes reconsideraciones provisionales se limitan al examen del dumping, el nivel de los derechos establecidos no deberá ser superior a los niveles de perjuicio constatados en la investigación original y confirmados por la reconsideración por expiración mencionada en el considerando 2.
- (85) Como se indica en el considerando 29 de la Decisión nº 303/96/CECA, el margen de dumping definitivo determinado en la investigación original era superior al nivel de eliminación del perjuicio determinado definitivamente, por lo que el derecho antidumping definitivo se basó en el margen de perjuicio más bajo, a saber, el 40,1%. Puesto que el margen de dumping constatado para VIZ-STAL en esta reconsideración provisional es inferior a ese nivel, el derecho antidumping modificado debería basarse en dicho margen de dumping inferior, a saber, el 14,7%.
- (86) De lo expuesto anteriormente se deduce que, por lo que se refiere a VIZ-STAL y como establece el apartado 3 del artículo 11 del Reglamento de base, debe modificarse el derecho antidumping establecido por la Decisión nº 303/96/CECA y confirmado por el Reglamento (CE) nº 151/2003 relativo a las importaciones de determinadas chapas eléctricas con granos orientados originarias de Rusia.
- (87) En cuanto a NLMK, debe concluirse la presente reconsideración provisional y mantenerse el derecho antidumping definitivo establecido por la Decisión nº 303/96/CECA y confirmado por el Reglamento (CE) nº 151/2003.
- (88) Se informó a todas las partes interesadas de los principales hechos sobre los que se tenía la intención de basar la recomendación de modificar las medidas en vigor respecto a VIZ-STAL y concluir la reconsideración provisional respecto a NLMK, y se les ofreció la posibilidad de presentar observaciones. Se recibieron algunas observaciones que fueron tenidas en cuenta en los casos pertinentes. Además, se concedió a todas las partes interesa-

das un plazo para presentar observaciones tras la comunicación de esta información.

D. RECONSIDERACIÓN PROVISIONAL LIMITADA A LA FORMA DE LAS MEDIDAS

- (89) Como se indica en el considerando 2, la Comisión inició por propia iniciativa la reconsideración provisional relativa a la forma de las medidas para las importaciones de chapas eléctricas con granos orientados originarias de Rusia, a fin de examinar la idoneidad y la eficacia del compromiso aceptado mediante la Decisión nº 303/96/CECA. La investigación se llevó a cabo simultáneamente a la reconsideración por expiración cuyas conclusiones se exponen en el Reglamento (CE) nº 151/2003 y a las reconsideraciones provisionales limitadas al dumping referentes a los solicitantes.
- (90) A este respecto, hay que observar que el compromiso aceptado en la investigación original era esencialmente un compromiso cuantitativo, en virtud del cual las empresas se comprometían a garantizar que sus exportaciones a la Comunidad no excedieran un límite cuantitativo anual global.
- (91) De conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base, el objetivo de los compromisos es eliminar el efecto perjudicial de las importaciones objeto de dumping. Para ello es necesario que el exportador suba sus precios o ponga fin a sus exportaciones a precios de dumping. Las investigaciones han demostrado que el tipo de compromisos aceptado originalmente, que se contentaba con limitar la cantidad de importaciones en la Comunidad, no consiguió subir los precios a niveles no perjudiciales y restaurar así el comercio equitativo en el mercado comunitario. Por lo tanto, en este caso, se consideró que los compromisos en su forma actual no constituían un medio adecuado y efectivo para eliminar el efecto perjudicial del dumping.
- (92) Los compromisos originales no sólo fueron firmados por los solicitantes de las reconsideraciones provisionales actuales, sino también por un operador comercial ruso que exportaba el producto afectado durante el período de investigación de la investigación original y por las autoridades rusas, a fin de garantizar el control apropiado de dicho compromiso. Como ya se comprobó durante la reconsideración por expiración mencionada en el considerando 2, el operador comercial cosignatario, a saber, VO 'Promsyrimport' (Moscú) cesó sus actividades de exportación del producto afectado a la Comunidad tras el establecimiento de los derechos antidumping definitivos, antes de enero 2000. En consecuencia, no se le consideró parte interesada en la reconsideración por expiración que llevó al mantenimiento de los derechos antidumping definitivos en enero 2003. Dicho operador comercial no se manifestó para expresar su interés por volver a exportar el producto afectado a la Comunidad ni pidió que se le considerase parte interesada potencial en el procedimiento antidumping en curso.

- (93) Se consideró así mismo que, dado el cambio de circunstancias en Rusia, que en el entretanto pasó a ser reconocida como país de economía de mercado, ya no es necesario ni compatible con este nuevo estatuto que las autoridades rusas garanticen el control de los compromisos ofrecidos por los productores exportadores rusos en el marco de una investigación antidumping.
- (94) Por último, como se mencionaba en el anuncio de inicio de una reconsideración provisional limitada a la forma de las medidas, han surgido problemas de aplicación en el control del compromiso, que han tenido consecuencias sobre el efecto corrector de las medidas. Así lo ha confirmado la presente investigación. Se llegó a la conclusión de que la estructura de ventas de ambos productores exportadores, así como los circuitos de ventas utilizados, no habían permitido identificar el destino final del producto afectado. Por consiguiente, no fue posible determinar si los productos se reexportaban realmente o se despachaban a libre práctica en la Comunidad (véase también el considerando 95). En consecuencia, no era posible determinar si los informes proporcionados por los productores exportadores concernidos, como requiere el compromiso, eran completos y exactos.
- (95) En este contexto hay que observar que, tras la aceptación del compromiso, se introdujeron dos tipos diferentes de licencias de exportación: licencias de tipo A (exportaciones destinadas al despacho a libre práctica en la Comunidad) y licencias de tipo B (exportaciones destinadas a la importación en la Comunidad bajo otros regímenes aduaneros). Mientras que para las mercancías exportadas bajo las licencias de tipo A había que respetar un límite máximo arancelario anual, las mercancías exportadas bajo licencias de tipo B no estaban sujetas a tales límites cuantitativos. Los importadores vinculados, incapaces de identificar el destino final de los productos importados, no podían proporcionar pruebas concluyentes suficientes sobre la reexportación subsiguiente de las mercancías que salen de Rusia al amparo de una licencia de exportación de tipo B. Por otra parte, y en cooperación con las autoridades aduaneras pertinentes, se comprobó que varias de estas importaciones habían sido declaradas como despachadas a libre práctica, poniendo así en peligro la eficacia del compromiso. Se constató que los procedimientos utilizados por las empresas eran insuficientes para aplicar correctamente todas las condiciones establecidas en el compromiso. Por tanto, no puede excluirse el riesgo de una posible elusión del compromiso.
- (96) Habida cuenta de lo expuesto más arriba, se concluyó que el compromiso en su forma actual ya no resultaba adecuado, especialmente en lo que concierne a su control efectivo. Se informó a los solicitantes y a los demás cosignatarios del compromiso, a saber VO 'Promsyrimport' (Moscú) y las autoridades rusas, de las conclusiones de la Comisión y se les ofreció la oportunidad de presentar observaciones.
- (97) Un solicitante, NLMK, se opuso a las conclusiones de la Comisión respecto a la adecuación del compromiso. Este solicitante alegó concretamente que i) el sistema de licencias vigente excluiría cualquier posible elusión; ii) las importaciones efectuadas dentro del límite establecido en el compromiso estarían por debajo del nivel mínimo de perjuicio, por lo que garantizaban la eliminación de los efectos perjudiciales del dumping y iii) el cambio en el número de partes cosignatarias no sería un motivo suficiente para retirar la aceptación del compromiso.
- (98) Los argumentos presentados respecto a la aplicación del compromiso actual estaban en contradicción con las conclusiones de la Comisión (véanse los considerandos 94 y 95) y no se presentó prueba alguna en su apoyo. Así mismo, no puede excluirse la conclusión de que existe un riesgo de posible elusión del compromiso. De ello se deduce que el compromiso actual no garantiza suficientemente la eliminación real del efecto perjudicial del dumping, por lo que no se considera adecuado. El cambio en el número de partes cosignatarias no debe considerarse por sí solo, sino en el contexto del cambio general y significativo de las circunstancias en Rusia desde la aceptación del compromiso. Por lo tanto, se rechazaron estas alegaciones.
- (99) Por último, este solicitante también alegó que la presente reconsideración provisional limitada a la forma de las medidas debería concluirse junto con las demás reconsideraciones provisionales que podrían iniciarse eventualmente como consecuencia de la ampliación de la Unión Europea el 1 de mayo de 2004. Hay que observar que la reconsideración provisional parcial de las medidas aplicables a las importaciones del producto afectado procedentes de Rusia, iniciada el 20 de marzo de 2004⁽¹⁾, evaluará a la luz del interés de la Comunidad la necesidad de adaptar las medidas vigentes a fin de evitar una repercusión repentina y excesivamente negativa de la ampliación de la Unión Europea sobre las partes interesadas, incluyendo a los usuarios, los distribuidores y los consumidores. En consecuencia, no existe una relación directa entre la presente reconsideración provisional limitada a la forma de las medidas vigentes y la reconsideración provisional parcial en curso en el marco de la ampliación. Por lo tanto, se rechazó la alegación.
- (100) De todo lo expuesto anteriormente se deduce que el compromiso, en su forma actual, ya no es adecuado.

E. NUEVAS OFERTAS DE COMPROMISO

- (101) Tras haber sido informada de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se concluyó que debe modificarse, cuando proceda, el tipo del derecho antidumping vigente, y que el compromiso cuantitativo en su forma actual ya no es adecuado, NLMK ofreció un compromiso de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base.

⁽¹⁾ DO C 70 de 20.3.2004, p.15.

(102) No obstante, el grado de cooperación de esta empresa a lo largo de toda la investigación, así como la exactitud y fiabilidad de los datos que había facilitado, no eran satisfactorios (véase el considerando 24). En consecuencia, parece muy improbable la posibilidad de controlar satisfactoriamente un compromiso de precios ofrecido por esta empresa. Por ello no se consideró factible, a efectos del apartado 3 del artículo 8 del Reglamento de base, la

aceptación del compromiso ofrecido por NLMK. Se concluyó, por tanto, que no debía aceptarse el compromiso ofrecido con posterioridad a la comunicación.

(103) Se informó consecuentemente a las partes interesadas y se explicaron detalladamente al solicitante en cuestión los motivos por los que no podía aceptarse el compromiso ofrecido. Se consultó al Comité consultivo,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se concluye la reconsideración de las medidas antidumping referentes a las importaciones de chapas y tiras eléctricas laminadas en frío y con granos orientados de acero eléctrico al silicio, de anchura superior a 500 mm, originarias de Rusia y clasificadas en los códigos NC 7225 11 00 (chapas de anchura superior o igual a 600 mm) y 7226 11 00 (chapas de anchura superior a 500 mm pero inferior a 600 mm) respecto a Novolipetsk Iron & Steel Corporation (NLMK).

Artículo 2

En el Reglamento (CE) n° 151/2003 del Consejo, el artículo 1 se sustituye por el texto siguiente:

«Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de chapas y tiras eléctricas laminadas en frío y con granos orientados de acero eléctrico al silicio, de anchura superior a 500 mm, originarias de Rusia, clasificadas en los códigos NC 7225 11 00 (chapas de anchura igual o superior a 600 mm) y ex 7226 11 00 (Código TARIC 7226 11 00 10) (chapas de anchura superior a 500 mm pero inferior a 600 mm).

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, para el producto fabricado por las siguientes empresas será el siguiente:

Empresas	Tipo del derecho	Código Taric adicional
OOO VIZ-STAL, 28, Kirov St., 620028 Ekaterinburgo SPG -715	14,7 %	A516
Todas las demás empresas	40,1 %	A999

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

Artículo 3

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

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

Hecho en Bruselas, 17 de mayo de 2004.

Por el Consejo
El Presidente
B. COWEN