

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 1371/2005 DEL CONSEJO,**de 19 de agosto de 2005,**

por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de Estados Unidos de América y de Rusia, y que deroga el Reglamento (CE) nº 151/2003 por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas chapas eléctricas con granos orientados originarias de Rusia

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

antidumping establecido sobre las importaciones de chapas eléctricas de grano orientado, y una anchura superior a 500 mm, originarias de Rusia.

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995 ⁽¹⁾, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea (en lo sucesivo, «Reglamento de base») y, en particular, su artículo 9 y su artículo 11, apartado 3,

- (2) El procedimiento antidumping se inició como consecuencia de una denuncia presentada el 13 de abril de 2004 por la Confederación Europea de Industrias Siderúrgicas -Eurofer- (en lo sucesivo, «denunciante») en nombre de un grupo de productores que representa una proporción importante -más del 90 %- de la producción comunitaria total de productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado. La denuncia incluía pruebas del dumping de que era objeto dicho producto y del importante perjuicio resultante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

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

Considerando lo siguiente:

A. **PROCEDIMIENTO**

1. **Inicio**

- (1) El 28 de mayo de 2004, la Comisión comunicó, mediante anuncio («anuncio de inicio») publicado en el Diario Oficial ⁽²⁾ de la Unión Europea, el inicio de un procedimiento relativo a las importaciones a la Comunidad de productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarias de Estados Unidos de América (en lo sucesivo, «EE.UU.») y de Rusia, y el inicio de una reconsideración provisional del derecho

- (3) La reconsideración provisional fue iniciada por la Comisión, a iniciativa propia, conforme a lo previsto en el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base, con vistas a introducir las modificaciones o derogaciones que se consideraran necesarias en relación con las medidas antidumping definitivas impuestas por el Reglamento (CE) nº 151/2003 ⁽³⁾ del Consejo por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas chapas eléctricas con granos orientados originarias de Rusia, de una anchura superior a 500 mm. Estas modificaciones o derogaciones pueden ser necesarias debido a que los productos objeto de las medidas impuestas por el Reglamento (CE) nº 151/2003 están comprendidos en los productos sujetos al procedimiento sobre las importaciones a la Comunidad de productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de EE.UU. y de Rusia.

⁽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 C 144 de 28.5.2004, p. 2.

⁽³⁾ DO L 25 de 30.1.2003, p. 7. Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 990/2004 (DO L 182 de 19.5.2004, p. 5).

2. Partes interesadas en el procedimiento

(4) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores exportadores de Rusia y de EE.UU., a los importadores y operadores comerciales, y los usuarios notoriamente afectados, así como a los representantes de los países exportadores afectados y los productores de la Comunidad que presentaron la denuncia. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.

(5) Los productores exportadores de Rusia y de EE.UU., así como los productores, los importadores y operadores comerciales y los usuarios presentaron sus opiniones por escrito. Se concedió la oportunidad de ser oídas a todas las partes que así lo solicitaron en el plazo anteriormente mencionado y que alegaron la existencia de razones específicas por las que debía concedérseles audiencia.

3. Cuestionarios

(6) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio.

(7) Se recibieron respuestas de un productor exportador de EE.UU. y de sus filiales en la Comunidad, así como de dos productores exportadores rusos y sus filiales en la Comunidad. Asimismo, se recibieron respuestas de cuatro productores comunitarios, dieciséis usuarios y un importador no vinculado a ningún productor exportador de los países afectados.

(8) La Comisión buscó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar el dumping existente, el perjuicio resultante y el interés de la Comunidad. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:

Productores comunitarios

— ThyssenKrupp Electrical Steel UGO, Isbergues, Francia

— ThyssenKrupp Electrical Steel AST, Terni, Italia

— ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Alemania

— Orb Electrical Steels Limited, Newport, Reino Unido

Usuarios de la Comunidad:

— Areva SA, París, Francia

— Specialacciai srl, Novi Ligure, Italia

Productores exportadores de Rusia

— Novolipetsky Iron & Steel Corporation («NLMK»), Lipetsk

— VIZ Stal, Ekaterinburg

Productores exportadores de EE.UU.

— AK Steel Corporation, Butler, Pensilvania

Importadores vinculados de la Comunidad

— AK Steel BV, Oosterhout, Países Bajos

— AK Steel GmbH, Köln, Alemania

— AK Steel Ltd., Baldock, Reino Unido

— AK Steel s.r.l., Génova, Italia

— Duferco Commerciale SpA, Génova, Italia

— Duferco GmbH, Mülheim, Alemania

Importadores vinculados de terceros países

— Duferco SA, Lugano, Suiza

— Duferco AG, Lugano, Suiza

(9) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 01.04.03 y el 31.03.04 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio cubrió desde el 1 de enero de 2000 hasta el final del período de investigación («período considerado»).

4. Medidas vigentes

- (10) El Reglamento (CE) n° 151/2003 impuso derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de chapas eléctricas con granos orientados, de una anchura superior a 500 mm (en lo sucesivo, «CEGO anchas») originarias de Rusia, como consecuencia de una investigación iniciada al amparo de lo establecido en el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base. Este Reglamento fijó un derecho antidumping de un 14,7 % para las importaciones de VIZ-Stal, y de un 40,1 % para las importaciones de NLMK, siendo este último tipo, al mismo tiempo, el tipo de derecho residual aplicable a las importaciones de esos productos procedentes de otras empresas rusas.
- (11) Mediante el Reglamento (CE) de la Comisión n° 1000/2004 ⁽¹⁾, y en relación con el procedimiento antidumping sobre las importaciones de CEGO anchas originarias de Rusia, se aceptaron los compromisos ofrecidos por NLMK y VIZ-Stal, y sus empresas comerciales vinculadas, por un período de seis meses, hasta el 20 de noviembre de 2004. Estos compromisos constituían una fórmula temporal para adaptar las medidas antidumping, que se hacían extensivas a los diez nuevos Estados miembros tras la ampliación de la Unión Europea, el 1 de mayo de 2004. Se trataba de impedir que tanto los productores como los usuarios sufrieran brusca, y demasiado negativamente, los efectos de la repentina aplicación de las medidas en esos diez países. Mediante el Reglamento (CE) n° 1995/2004 ⁽²⁾, se aceptó extender los compromisos durante un nuevo período de seis meses, hasta el 20 de mayo de 2005, por considerar que seguían existiendo las condiciones que los justificaban.

5. Medidas provisionales

- (12) Ante la necesidad de examinar más detenidamente ciertos aspectos de la investigación, y dada, además, la interrelación existente con la reconsideración provisional mencionada en el considerando 3, se decidió proseguir la investigación sin imponer medidas provisionales.
- (13) No obstante, se informó a todas las partes de las constataciones preliminares de la investigación, concediéndoseles un plazo para que presentaran sus observaciones al respecto. Se examinaron las observaciones presentadas por las partes y, en su caso, se atendió a las alegaciones consideradas pertinentes, modificando las constataciones cuando era necesario.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (14) El producto afectado es el constituido por los productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, de cualquier anchura, declarados en los códigos CN 7225 11 00 (anchura igual o superior a 600 mm) y 7226 11 00 (anchura inferior a 600 mm). Estos códigos NC se indican a título meramente informativo.
- (15) Las CEGO se fabrican con bobinas, laminadas en caliente, de acero con aleación de silicio de diverso grosor y cuya estructura de grano está orientada de forma uniforme para permitir una conductividad magnética de gran eficacia. Las pérdidas de este tipo de conductividad se conocen como «pérdidas en el núcleo», y son el principal indicador de la calidad del producto. El mercado distingue tradicionalmente dos calidades, a saber, «permeabilidad elevada», o «conductividad elevada», y calidad normal. Los productos de elevada permeabilidad permiten que las pérdidas en el núcleo sean inferiores para cualquier grosor de las chapas. Las chapas de acero de grano orientado se cortan, en su caso, en determinados anchos, con arreglo a las instrucciones del cliente. Se trata de una operación de corte longitudinal (*slitting*) El producto afectado es utilizado por los fabricantes de dispositivos electromagnéticos y transformadores para instalaciones de producción y distribución de energía eléctrica.
- (16) Pese a las diferencias de permeabilidad, grosor y anchura, todas las categorías de CEGO comparten las mismas características físicas y técnicas básicas y tienen esencialmente el mismo uso.
- (17) Por lo que atañe a la investigación con vistas a una reconsideración, en relación con las CEGO anchas, mencionada en el considerando 3, cabe señalar que, en diversas ocasiones, se observó que las medidas antidumping en vigor, mencionadas en el considerando 10, se soslayaban cortando las bobinas de acero magnético de grano orientado antes de su exportación a la Comunidad. En realidad, a menudo, los usuarios de la Comunidad adquirían CEGO anchas y las cortaban a la medida necesaria. Tras la imposición de medidas, los productores o exportadores cortaban las CEGO, antes de exportarlas, en secciones no superiores a 500 mm, de modo que el producto no entraba en el ámbito de aplicación de las medidas.

⁽¹⁾ DO L 183 de 20.5.2004, p. 10.

⁽²⁾ DO L 344 de 20.11.2004, p. 21.

- (18) Un productor exportador alegó que las CEGO estrechas (definidas por esta empresa como de una anchura inferior a 500 mm) deben distinguirse de las CEGO anchas (de una anchura igual o superior a 500 mm), ya que las anchas no pueden sustituirse por las estrechas, y unas y otras están sujetas a condiciones de competencia diferentes. El argumento sobre las diferentes condiciones de competencia se basa en la observación de que los usuarios finales ordenan y adquieren CEGO de una anchura que responda exactamente a sus necesidades, a fin de evitar el coste del corte, en lugar de adquirir bobinas de una anchura superior a la que utilizan en sus procesos de producción y ocuparse ellos mismos de cortarlas, en la mayoría de los casos, además, recurriendo a subcontratistas especializados.
- (19) El argumento según el cual no son productos sustitutivos se basa en que, aunque las CEGO estrechas pueden sustituirse por las CEGO anchas, que son sometidas posteriormente a un corte longitudinal, la situación inversa es, ciertamente, imposible. El exportador afectado se ha referido al procedimiento antidumping relativo a *determinado calzado con parte superior de materias textiles originario de la República Popular de China e Indonesia* ⁽¹⁾ en el que se consideró que los zapatos de interior no pueden utilizarse en el exterior y, en consecuencia, deben constituir un producto aparte.
- (20) En el procedimiento antidumping acabado de mencionar, se llegó a la conclusión de que el calzado de interior y el destinado al exterior deben constituir productos separados, ya que el calzado de exterior tiene características físicas diferentes, que lo hacen inapropiado para ser usado en el exterior. Por tanto, la situación es diferente en el caso considerado, ya que, con arreglo a la investigación realizada, sea cual sea su anchura, las CEGO se componen de las mismas materias básicas, tienen las mismas características básicas y sus usos finales son comparables. Al mismo tiempo, cabe señalar que basta que los productos sean sólo parcialmente sustitutivos para considerarlos un solo producto a efectos de la investigación antidumping, y, en el caso de las CEGO, según se explica en el considerando 17, existe substitutividad.
- (21) El segundo argumento expresado por este productor exportador se basa en la observación de que los usuarios finales optan preferentemente por CEGO de anchura adecuada a las necesidades técnicas de su producción. Sin embargo, se ha constatado que algunos usuarios finales tienen por costumbre cortar ellos mismos el material o adquirir en Rusia, sin derechos antidumping, CEGO estrechas cortadas sin gran precisión, para, a continuación, cortar ellos mismos el material importado a la medida exacta. Por otra parte, el gran número de empresas dedicadas a efectuar el corte y de centros de servicios siderúrgicos existente en la Comunidad pone de

relieve que las CEGO no siempre salen de las fábricas de los productores en las dimensiones específicas que precisa el usuario final. Por ello, las alegaciones de este exportador productor se rechazaron.

- (22) En consecuencia, se llega a la conclusión de que, a efectos del presente procedimiento antidumping, todas las categorías de productos afectados se consideran un solo producto.

2. Producto similar

- (23) Se comprobó que el producto exportado a la Comunidad originario de Rusia y EE.UU., el producto fabricado y vendido en el mercado interior de Rusia y EE.UU., y el producto fabricado y vendido en la Comunidad por los productores comunitarios tenían básicamente las mismas características físicas y técnicas y los mismos usos básicos, por lo que se consideran productos similares, según lo definido en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Metodología general

- (24) Para determinar el valor normal, la Comisión comprobó, en primer lugar, para cada productor exportador, si sus ventas internas totales del producto afectado eran representativas frente al total de sus ventas de exportación a la Comunidad. De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, las ventas internas se considerarían representativas cuando el volumen total de ventas internas de cada productor exportador represente al menos el 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Comunidad.
- (25) Para cada categoría vendida por los productores exportadores en sus mercados internos que se consideró directamente comparable al producto vendido para exportación a la Comunidad, se comprobó si las ventas internas eran suficientemente representativas a efectos de lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas internas de una categoría particular de CEGO se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen total de ventas internas de esa categoría durante el período de investigación representaba el 5 % o más del volumen total de ventas de la categoría de CEGO comparable exportada a la Comunidad.
- (26) A continuación, se verificó si podía considerarse que las ventas internas de cada categoría de producto de cada productor exportador habían sido realizadas dentro de la actividad comercial normal, según lo dispuesto en el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base, para lo cual se calculó la proporción de ventas lucrativas de dicha categoría a clientes independientes.

⁽¹⁾ Reglamento (CE) del Consejo nº 2155/97 (DO L 298 de 1.11.1997, p. 1).

(27) En los casos en que el volumen de ventas de la categoría de CEGO vendida a un precio neto igual o superior al coste calculado de la producción representaba más del 80 % del volumen total de ventas de esa categoría, siendo el precio medio ponderado de esa categoría igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado nacional, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas de esa categoría de producto en el mercado nacional durante el período de investigación, con independencia de que fueran o no lucrativas. En los casos en que el volumen de ventas lucrativas de una categoría de CEGO representaba un 80 % o menos del volumen total de ventas de esa categoría, o que el precio medio ponderado de esa categoría era inferior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado nacional, calculado como media ponderada de las ventas lucrativas de esa categoría solamente, a condición de que tales ventas representaran un 10 % o más del volumen total de ventas de dicha categoría. En los casos en que el volumen de ventas lucrativas de cualquier categoría de CEGO representaba menos del 10 % del volumen total de ventas de esa categoría, se consideró que esa categoría concreta se vendía en cantidades insuficientes para que el precio en el mercado nacional constituyera una base apropiada para la determinación del valor normal.

(28) Cuando los precios en el mercado interno de una categoría concreta de producto vendida por un productor exportador no podían utilizarse para determinar el valor normal, hubo de aplicarse otro método. La Comisión utilizó el valor normal calculado. Así, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes del exportador derivados de la fabricación de las categorías exportadas, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable para los gastos de venta, generales y administrativos, y un margen razonable de beneficio.

2. Estados Unidos de América

Valor normal

(29) En el caso del productor exportador que cooperaba, se comprobó que las ventas internas del producto afectado no podían considerarse realizadas en el curso de la actividad comercial normal, pues un volumen importante de tales ventas se efectuó a precios inferiores al coste unitario, en concreto, más del 90 % del volumen vendido en el mercado interno. Además, se constató que la media ponderada del precio de venta en las transacciones internas era inferior a la media ponderada del coste unitario durante el período de investigación.

(30) Por consiguiente, para determinar el valor normal no cabía recurrir a los precios internos del producto afectado vendido por el productor exportador. Así, el valor normal debía calcularse, de conformidad con lo establecido en el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

(31) El valor normal se calculó a partir de los costes de fabricación del productor exportador, añadiendo un importe en concepto de gastos de venta, generales y administrativos, así como de beneficio. Como importe de dichos gastos y del beneficio se tomaron los aplicables en los procesos de producción y venta, en el curso de la actividad comercial normal, a la misma categoría general de productos siderúrgicos correspondientes al productor exportador considerado en el mercado nacional, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 6, letra b) del Reglamento de base.

(32) Se calculó el coste total de producción de cada categoría de producto relevante, en función la calidad y el grosor del acero, y de si el producto afectado se vendió como bobina entera o bobina cortada. En este último caso, habían de tenerse en cuenta los precios del corte.

Precio de exportación

(33) Los precios de exportación se calcularon a partir de los precios abonados o abonables por el producto afectado al ser vendidos para consumo en la Comunidad, según lo establecido en el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

(34) El productor exportador no vendió cantidad alguna del producto afectado directamente a clientes independientes de la Comunidad. Todas las ventas se hicieron a través de filiales en la Comunidad. Por consiguiente, se ha determinado un precio de exportación calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, a partir de los precios de reventa a clientes independientes de la Comunidad. Se introdujeron ajustes para tener en cuenta todos los costes habidos entre el momento de importación y el de la reventa por los importadores vinculados, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y un margen razonable de beneficio.

Comparación

(35) A fin de garantizar una comparación ecuaníme entre el valor normal y el precio de exportación, a precio franco fábrica y en la misma fase comercial, se realizaron los ajustes oportunos para tener en cuenta las diferencias alegadas, que se había demostrado que afectaban a los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se realizaron ajustes con respecto a los costes de transporte y de seguro, los costes crediticios y correspondientes gastos bancarios, los gastos de importación y los costes del proceso de corte, cuando resultaban procedentes y justificados.

(36) El ajuste para tener en cuenta los costes del proceso de corte era necesario para efectuar una adecuada comparación entre las CEGO, en función de que fueran importadas en bobinas de anchura completa y vendidas como tales en la Comunidad, o importadas como bobinas de anchura completa y vendidas una vez cortadas en la Comunidad, o importadas como material

ya cortado y vendidas de este modo o tras un nuevo proceso de corte en la Comunidad, conforme a lo previsto en el artículo 2, apartado 10, letra k) del Reglamento de base.

Margen de dumping

- (37) De acuerdo con lo establecido en el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, el margen de dumping se determinó comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación por categoría de producto, según lo explicado anteriormente.
- (38) De este modo, se determinó el siguiente margen de dumping, expresado como porcentaje del precio cif en frontera de la Comunidad, antes del despacho de aduana:

AK Steel Corporation, Middletown: 47,6 %

- (39) En el caso de EE.UU., se constató que un conocido exportador no había cooperado deliberadamente en la investigación, por lo que se consideró que el margen de dumping residual aplicable a dicho exportador debía fijarse en el nivel más elevado del margen calculado en relación con las ventas de categorías de producto representativas del productor que había cooperado en la Comunidad, esto es, un 60,6 %.

3. Rusia

NLMK

Valor normal

- (40) El valor normal se calculó con arreglo a la metodología general, según se explica en los considerandos 24 a 28.
- (41) En lo que atañe a la única categoría de CEGO en relación con la cual un 80 % o menos, pero como mínimo un 10 %, de las ventas internas, en volumen suficiente, tuvieron lugar en el curso de la actividad comercial normal, el valor normal se basó en el precio interno real, calculado en forma de media ponderada de los precios de las ventas internas de esa categoría realizadas en el curso de la actividad comercial normal durante el período de investigación.
- (42) En cuanto a las demás categorías de producto, cuyas ventas internas no eran representativas, el valor normal se calculó conforme a lo establecido en el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. El valor normal se calculó a partir de los costes de fabricación de las categorías de producto exportadas, ajustados mediante un porcentaje razonable destinado a tener en cuenta los gastos de venta, generales y administrativos, y un margen razonable de beneficio, basándose en los datos reales de

producción y venta, en el curso de la actividad comercial normal, del producto similar correspondiente al productor exportador investigado, según lo dispuesto en el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base.

Precio de exportación

- (43) Las ventas de exportación a la Comunidad se hicieron directamente a clientes independientes y también a través de una empresa vinculada de Suiza. Por lo que se refiere a esta última, el precio de exportación se calculó basándose en los precios de reventa al primer comprador independiente de la Comunidad.

Comparación

- (44) El productor exportador alegó que los productos importados a la Comunidad y originarios de Rusia no pueden compararse con los fabricados en la Comunidad, por existir diferencias de calidad: se afirma que las CEGO del productor exportador tienen mayores defectos en la superficie y pérdidas en el núcleo más elevadas, y son, en cierta medida, de diferente calidad. Este productor exportador pidió un ajuste por las diferencias de calidad.
- (45) Para calcular los márgenes de dumping, se comparan categorías de producto de calidades de acero cuyas pérdidas en el núcleo se sitúan dentro de determinadas horquillas. Se han comparado las especificaciones americanas y rusas con las europeas, atendiendo a todas las características relevantes del producto. Además, se compararon la producción y las ventas de material de primera calidad. En consecuencia, la solicitud de ajuste por diferencias de calidad efectuada por un productor exportador se rechazó. Este mismo enfoque metodológico se aplicó para calcular la caída de los precios que se menciona en los considerandos 78 y 83.
- (46) El valor normal y los precios de exportación se compararon a partir del precio franco fábrica en la misma fase comercial. A fin de garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se tuvo en cuenta, conforme a lo establecido en el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, las diferencias entre factores alegadas, y que se había demostrado que afectaban a los precios y su comparabilidad. Así, se aceptó introducir ajustes por diferencias en los costes de flete, seguro y envasado, así como en los costes crediticios y correspondientes gastos bancarios, y en los impuestos indirectos. Además, se introdujeron ajustes en los casos en que las ventas de exportación se efectuaron a través de una empresa vinculada situada en un país no perteneciente a la Comunidad, de acuerdo con lo establecido en el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base.

- (47) El productor exportador alegó errores formales en los cálculos y, previa verificación, se aceptaron tales alegaciones y se rectificaron debidamente esos cálculos.

Margen de dumping

- (48) Tal como prevé el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, la media ponderada del valor normal de cada categoría del producto considerado exportado a la Comunidad se comparó con la media ponderada de los precios de exportación de cada categoría correspondiente del producto considerado.

- (49) La comparación mostró la existencia de dumping en el caso del productor exportador que cooperó. El margen de dumping expresado como porcentaje del precio cif de importación en la frontera de la Comunidad es el siguiente:

NLMK, Lipetsk: 11,5 %

VIZ STAL

Valor normal

- (50) Se constató que las ventas internas del producto afectado eran, en conjunto, representativas, pero no habían sido realizadas en el curso de la actividad comercial normal, puesto que un volumen importante de las mismas se efectuó a precios inferiores a los unitarios, en concreto, más del 90 % del volumen vendido en las transacciones examinadas. Además, se constató que la media ponderada del precio de venta en las transacciones internas era inferior a la media ponderada del coste unitario durante el período de investigación.

- (51) Al no poder recurrir a los precios internos del producto afectado vendido por el productor exportador para hallar el valor normal, éste debía calcularse, según lo dispuesto en el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

- (52) El valor normal se calculó a partir del coste total de producción del propio productor exportador, esto es, el coste de fabricación, más los gastos de venta, generales y administrativos, y un margen razonable de beneficio, basándose en los datos reales de producción y venta del productor exportador investigado, de conformidad con lo establecido en el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base.

- (53) Cabe señalar que durante el período de investigación, Viz Stal adquirió sus principales materias primas, esto es, bobinas o bandas laminadas en caliente, a dos proveedores: US Steel Kosice y la empresa rusa Magnitogorsk. En la investigación sobre las CEGO anchas, mencionada en el considerando 10, se comprobó que la relación entre esta última empresa y Viz Stal era particularmente estrecha, por lo que los precios de adquisición de ese proveedor no podían considerarse fiables. A este respecto, el cálculo del coste de fabricación y, más en concreto, de las principales materias primas, se

basó exclusivamente en el precio de las bobinas adquiridas al productor/proveedor eslovaco no vinculado US Steel Kosice. Al precio DAF en la frontera eslovaca, se añadió el coste de transporte a Ekaterinburg, los costes de seguro y los costes crediticios basados en las condiciones de pago. Con arreglo a este cálculo, las bobinas laminadas en caliente representaban el 61,4 % del coste total de producción de CEGO de este productor exportador.

- (54) Se calculó el coste total de producción de cada categoría del producto relevante, en función de la calidad del acero, del grosor, y de si el producto afectado se vendió como bobina entera o bobina cortada, debiendo tenerse en cuenta, en este último caso, los costes del corte.

Precio de exportación

- (55) Viz Stal no vendió el producto afectado directamente a clientes independientes de la Comunidad. Todas las ventas se hicieron a través de filiales en la Comunidad. De este modo, se ha determinado un precio de exportación calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, a partir de los precios de reventa a clientes independientes de la Comunidad. Se introdujeron ajustes para tener en cuenta todos los costes soportados entre el momento de importación y el de la reventa por esos importadores vinculados, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y un margen razonable de beneficio, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.

Comparación

- (56) A fin de garantizar una comparación ecuatoriana entre el valor normal y el precio de exportación, a precio franco fábrica y en la misma fase comercial, se realizaron los ajustes oportunos para tener en cuenta las diferencias alegadas, que se había demostrado que afectaban a los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se realizaron ajustes con respecto a los costes de transporte y de seguro, costes de manipulación, costes crediticios y correspondientes gastos bancarios, gastos de importación y costes del proceso de corte, cuando resultaban procedentes y justificados.

- (57) El ajuste para tener en cuenta los costes del proceso de corte era necesario para efectuar una adecuada comparación entre las CEGO, en función de que fueran importadas en bobinas de anchura completa y vendidas como tales en la Comunidad, o importadas como bobinas de anchura completa y vendidas una vez cortadas en la Comunidad, o importadas como material ya cortado y vendidas de este modo o tras un nuevo proceso de corte en la Comunidad, conforme a lo previsto en el artículo 2, apartado 10, letra k) del Reglamento de base.

Margen de dumping

- (58) De acuerdo con lo establecido en el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, el margen de dumping se determinó comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación por categoría de producto, según lo explicado anteriormente.
- (59) Por lo que atañe a las exportaciones realizadas por este productor exportador a la Comunidad, en la investigación no se constató que existiera dumping.
- (60) La conclusión de que las importaciones no eran objeto de dumping se refería tanto a las bobinas completas como a las bobinas cortadas de todas las diferentes categorías del producto y, por consiguiente, se extendía tanto a las CEGO anchas como a las estrechas.

CONCLUSIÓN SOBRE LA EXISTENCIA DE DUMPING EN LAS IMPORTACIONES RUSAS

- (61) La cooperación de los productores exportadores fue elevada, pues abarcó la totalidad de las importaciones conocidas a la Comunidad. Durante el período de investigación, se constató un dumping de un 11,5 % para uno de los productores exportadores rusos, mientras que, para el otro productor exportador que había cooperado, la investigación no llevó a la constatación de que existiera dumping en las importaciones. El margen de dumping residual se fijó en el nivel de margen del productor exportador en relación con el cual se había constatado la existencia de dumping.

D. INDUSTRIA COMUNITARIA**1. Producción comunitaria**

- (62) En la Comunidad hay seis productores que fabrican CEGO. Los tres productores que formularon la denuncia están radicados en Alemania, Francia e Italia. Es preciso señalar que estos tres productores pertenecen al mismo grupo. Los restantes productores están radicados en Polonia, la República Checa y el Reino Unido.
- (63) Con arreglo a la investigación, estos seis productores conforman el total de la producción comunitaria, según lo definido en el artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

2. Definición de la industria de la Comunidad

- (64) Además de los tres productores denunciados (vinculados) de la Comunidad, otro productor comunitario cooperó también plenamente en la investigación. Se

comprobó que la producción total de estas cuatro empresas representaba alrededor del 90 % de la producción comunitaria total del producto afectado.

- (65) Se considera, por ello, que estos cuatro productores comunitarios constituyen la industria comunitaria, según lo definido en el artículo 4, apartado 1, y en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, y, en lo sucesivo, se hará referencia a ellos como la «industria comunitaria».
- (66) En cuanto a los dos restantes productores comunitarios, uno de ellos no se manifestó y el otro, aunque respaldaba el procedimiento, no pudo considerarse parte de la industria comunitaria, pues tan sólo aportó alguna información básica sobre su producción y volumen de ventas.

E. PERJUICIO**1. Consumo comunitario**

- (67) El consumo comunitario se calculó basándose en las ventas en el mercado comunitario de a) la industria comunitaria, b) los demás productores comunitarios, que también facilitaron alguna información general, y c) las importaciones al mercado comunitario procedentes de terceros países, según los datos de Eurostat y los datos facilitados por los productores exportadores que cooperaron en los países afectados.
- (68) Con arreglo a todo ello, el consumo comunitario se desarrolló del siguiente modo:

	2000	2001	2002	2003	PI
Consumo comunitario (toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	108	96	92	92

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas, información facilitada por otro productor comunitario, información recogida en la denuncia y datos de Eurostat.

- (69) El consumo comunitario experimentó primero un aumento de un 8 %, entre 2000 y 2001, pero, a continuación, descendió de forma significativa y continuada, llegando a un 15 % de reducción. En el conjunto del período considerado, el consumo retrocedió un 8 %. El constante descenso del consumo se explica por la reducción de la demanda del mercado, esto es, los productores de transformadores, debido a la disminución de proyectos industriales nuevos que necesiten transformadores eléctricos.

2. Importaciones procedentes de los países afectados

Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones objeto de dumping

(70) La Comisión examinó si los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países considerados debían evaluarse de forma acumulada, basándose en los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Este artículo dispone que las importaciones se evaluarán de forma acumulada si el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país es superior al margen mínimo definido en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base, el volumen de las importaciones de cada país no es insignificante y las condiciones de competencia entre los propios productos importados, y entre éstos y el producto similar de la industria comunitaria, hacen que este tipo de evaluación resulte apropiado.

(71) Cabe señalar que se constató que un productor exportador ruso no efectuaba operaciones de dumping. En consecuencia, las importaciones de este productor exportador no se han tomado en consideración para decidir si procede o no una evaluación acumulativa.

(72) Se comprobó que los márgenes de dumping de cada uno de los países afectados eran superiores al margen *de minimis*. Además, el volumen de las importaciones objeto de dumping de cada uno de esos países no era insignificante, representando, para EE.UU. y Rusia, respectivamente, alrededor del 10 % y el 3 % del consumo comunitario durante el período de investigación.

(73) En cuanto a las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping, y entre éstas y el producto comunitario similar, se constató que las CEGO vendidas por los países afectados y las vendidas por la industria comunitaria eran semejantes en todo y utilizaban los mismos canales de distribución. Con arreglo a la investigación, los precios de importación siguieron una misma pauta de descenso en el caso de ambos países, especialmente durante la segunda parte del período considerado, y se constató que esos precios habían presionado a la baja los precios de la industria comunitaria. Esto produjo una caída general de los precios de las CEGO vendidas por la industria comunitaria.

(74) Se llega, por tanto, a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping y procedentes de los países afectados deben evaluarse acumuladamente.

Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

Volumen de las importaciones objeto de dumping

	2000	2001	2002	2003	PI
Volumen de las importaciones	(toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	161	191	323	357

Fuente: Eurostat y el productor exportador que cooperó

(75) En el cuadro anterior se aprecia que las importaciones a la Comunidad de CEGO procedentes de los países afectados experimentaron un aumento de más del triple durante el período considerado.

Cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

	2000	2001	2002	2003	PI
Cuota de mercado	3,3 %	5,0 %	6,6 %	11,8 %	13,0 %

Fuente: Eurostat y el productor exportador que cooperó

(76) El continuo aumento de la cuota de mercado se produjo en una situación de descenso general del consumo comunitario. En especial, a partir de 2002, período en el que, pese a la notable reducción del consumo comunitario, la cuota de mercado pasó de un 6,6 % a un 13 %. El incremento más significativo de la cuota de mercado tuvo lugar en el período de 2002/2003, durante el cual las importaciones objeto de dumping se incrementaron en más de un 5 %. Ello representa un incremento del volumen de importaciones de un 65 %, en términos absolutos.

Evolución de los precios de las importaciones objeto de dumping

	2000	2001	2002	2003	PI
EUR/toneladas métricas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	124	121	99	98

Fuente: Eurostat y el productor exportador que cooperó

(77) El precio de las importaciones objeto de dumping aumentó, primero, un 24 % entre 2000 y 2001. Esto se debió especialmente al aumento de la demanda de CEGO en ese período. A partir de entonces, los precios comenzaron a descender constantemente, pasando de [...] €/tonelada en 2001 a [...] €/tonelada durante el período de investigación, esto es, un descenso del 20 %. El descenso del precio medio fue especialmente significativo entre 2002 y 2003 (-20 %). En el conjunto del período considerado, el descenso del precio unitario medio de las importaciones objeto de dumping fue de un 2 %.

Subcotización

(78) La Comisión ha examinado si los productores exportadores de los países afectados habían presionado a la baja los precios de la industria comunitaria durante el período de investigación. A efectos de este análisis, se ha ajustado los precios cif de los productores exportadores, situándolos en el nivel de los precios en frontera comunitaria, después del despacho de aduana. A continuación, se ha comparado estos precios con los precios franco fábrica de la industria comunitaria, en la misma fase comercial y en relación con categorías del producto comparables.

(79) Un productor exportador ruso alegó que, al calcular la caída de los precios (y el margen de eliminación del perjuicio), era preciso tener en cuenta las diferencias de calidad entre las CEGO fabricadas y vendidas por ese productor exportador y las fabricadas por la industria comunitaria. Esta alegación se basa en que, para unas mismas categorías del producto, la calidad de CEGO fabricadas por ese productor exportador sería inferior a la de las CEGO fabricadas por la industria comunitaria.

(80) A este respecto, cabe señalar, en primer lugar, que ese ajuste se aceptó en la investigación inicial, esto es, en 1996, pero que, en la investigación con vistas a la reconsideración y prórroga de las medidas, tras una reconsideración por expiración efectuada en 2003, se llegó ya a la conclusión de que ningún ajuste dirigido a tener en cuenta la calidad resultaba ya procedente, ante la mejora del equipamiento ruso ⁽¹⁾.

(81) Además, se pidió a los usuarios que dieran su opinión sobre la comparabilidad entre las CEGO importadas de Rusia y las adquiridas a la industria comunitaria, y ninguno de los usuarios que cooperaban mencionó ninguna diferencia de calidad significativa. Sólo uno de los usuarios mencionó que la calidad de los productos rusos es ligeramente inferior a la de los productos realizados en la Comunidad, si bien no razonó esta afirmación. Por otra parte, este usuario señaló también que ambos productos son completamente sustitutivos entre sí y que había cambiado a los productos rusos por la importante diferencia de precio. En consecuencia, se rechazó la alegación.

(82) Basándose en los precios de los productores exportadores que cooperaron, los márgenes de subcotización de los precios, expresados por país y en forma de porcentaje sobre los precios de la industria comunitaria, son los siguientes:

País	Subcotización de los precios
EE.UU.	14,4 %
Rusia	Entre 6,1 % y 26,6 %

(83) En lo que atañe a Rusia, el margen de subcotización de los precios de un 6,1 % corresponde al productor exportador en relación con el cual no se constató margen de dumping. El otro porcentaje se refiere al otro productor exportador que cooperó.

3. Situación de la industria comunitaria

(84) De conformidad con lo establecido en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los índices y factores económicos pertinentes en relación con la situación de la industria.

(85) Dado el limitado número de productores comunitarios, integrados en dos grupos, y de productores exportadores afectados, las cifras que les conciernen se indican sólo en forma de índices y horquillas.

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2000	2001	2002	2003	PI
Producción (toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	104	101	99	98
(toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	104	107	104	104
Utilización de la capacidad	86 %	86 %	81 %	82 %	81 %

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

(86) Durante el conjunto del período investigado, el volumen de producción de la industria comunitaria disminuyó un 2 %. Más en concreto, la producción se incrementó primero un 4 %, entre 2000 y 2001, y, a continuación, descendió continuamente entre 2001 y el período de investigación, esto es una disminución de en torno al 5 %.

⁽¹⁾ DO L 25 de 30.1.2003, p. 12, considerando 50.

(87) Las cifras sobre capacidad se refieren a la capacidad técnica, frente a la capacidad teórica, lo que supone que se han efectuado deducciones, consideradas habituales por la industria, en concepto de vacaciones normales, instalación, mantenimiento y otros ceses de actividad normales. El incremento de la capacidad de producción durante los años 2001/2002 tenía por objeto hacer frente al incremento de la demanda registrado en 2001. La capacidad retrocedió en 2003 y durante el período de investigación, debido a que un productor modificó ligeramente su proceso de producción, lo que trajo consigo una reducción de la capacidad técnica. Así, la capacidad de producción se incrementó un 4 % durante el período considerado. Tal y como se indica en el considerando 102, este incremento guarda conexión con las inversiones realizadas con vistas a modernizar y aumentar el rendimiento de los medios de producción existentes, esto es, principalmente adquisiciones para reponer el equipamiento. Cabe señalar también que el incremento de capacidad se produjo en un momento en que la industria comunitaria era aún rentable. Además, estas inversiones deben considerarse una respuesta al incremento de la demanda en 2001 y situarse en el contexto del flujo de efectivo existente en ese momento en la Comunidad.

(88) El descenso de la capacidad de utilización se debió a un ligero incremento de la capacidad de producción, junto con la reducción del volumen de producción. Este descenso fue de un 5 % durante el período considerado.

Existencias

	2000	2001	2002	2003	PI
(toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	109	160	182	122

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

(89) Ciertas categorías del producto similar son producidas por la industria comunitaria específicamente bajo pedido y, por tanto, no están destinadas a la constitución de existencias. En cambio, otros tipos de CEGO, más comunes, se fabrican con regularidad, y su venta depende de la evolución de la demanda y los precios del mercado. Es obvio, por tanto, que el incremento global de las existencias durante el período considerado indica que la industria comunitaria tuvo dificultades para vender las categorías más comunes del producto similar durante 2002, año en que las existencias se incrementaron en un 46 % frente a 2001, y durante 2003, año en que hubo un incremento de un 3,5 % frente al año precedente.

(90) El descenso de las existencias (23,5 %) entre 2003 y el período de investigación se explica por el incremento

general de las ventas durante ese período. Ahora bien, es preciso recordar que el período de investigación no se corresponde con un año natural, lo que puede tener incidencia en la comparación del nivel de existencias frente a los otros años. Al término del período considerado, el nivel de existencias era un 22 % más elevado que en 2000.

Volumen de ventas

	2000	2001	2002	2003	PI
(toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	109	90	76	81

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

(91) El volumen de ventas de la industria comunitaria en el mercado comunitario descendió un 19 % durante el período considerado, pasando de unas [...] toneladas en 2000 a alrededor de [...] toneladas durante el período de investigación. El volumen de ventas registró un incremento de [...] toneladas entre 2000 y 2001, esto es, un 9 %, pero, a continuación, sufrió un descenso de [...] toneladas (esto es, un 26 %) en el siguiente período hasta finales del período de investigación. El incremento observado entre 2003 y el período de investigación puede explicarse por el hecho de que la industria comunitaria bajó sus precios de venta (véase más abajo) con el objeto de recuperar cuota de mercado.

Cuota de mercado

	2000	2001	2002	2003	PI
En % de consumo comunitario	68,6 %	69,1 %	63,8 %	56,5 %	60,4 %

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas y Eurostat

(92) Durante el conjunto del período considerado, la cuota de mercado de la industria comunitaria sufrió un descenso de un 8,2 %. En concreto, pese a que el volumen de ventas registró un incremento del 9 % entre 2000 y 2001, la industria comunitaria apenas pudo mantener su cuota de mercado, que se incrementó tan sólo un 0,5 % en esos años. En el período comprendido entre 2001 y el período de investigación, la cuota de mercado de la industria comunitaria se redujo un 8,7 %. Esta pérdida de cuota de mercado se produjo en un momento en el que el consumo disminuyó un 15 %, lo que indica que las ventas de la industria comunitaria se redujeron más que el consumo. Al mismo tiempo, las cuotas de mercado de los países afectados experimentaron un constante aumento.

Precios de venta

	2000	2001	2002	2003	PI
EUR/toneladas métricas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	109	111	106	99

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

- (93) El precio de venta unitario medio se incrementó, primero, un 8,6 % en 2001, y, a continuación, en 2002, se incrementó un 2,6 %. A partir de entonces, la industria comunitaria sufrió un marcado y constante descenso de los precios, especialmente destacado entre 2003 y el período de investigación, con una caída del 6,3 %. Esta bajada de los precios era necesaria para que la industria comunitaria mantuviera su cuota de mercado.
- (94) La evolución que se aprecia en el cuadro precedente indica claramente que los precios de venta de la industria comunitaria experimentaron un fuerte descenso a partir de 2002. Ello coincidió con un período en el que los precios de las importaciones objeto de dumping descendieron significativamente, lo que permitió un importante aumento de su cuota de mercado.
- (95) La presión ejercida sobre los precios de venta de la industria comunitaria fue tal que no resultaron rentables en 2003 y tampoco durante el período de investigación, tal y como se muestra más abajo.
- (96) El siguiente cuadro recoge la evolución del precio de venta unitario de la industria comunitaria, frente al correspondiente coste de producción, que se compone fundamentalmente de las materias primas, esto es, bobinas laminadas en caliente, que representan en torno al 70 % del coste total de producción del producto afectado:

Índice: 2000 = 100	2000	2001	2002	2003	PI
Precio unitario	100	109	111	106	99
Coste total unitario de producción	100	103	107	105	106

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

- (97) Durante 2001/2002, los precios de venta se incrementaron, en general, más que los correspondientes costes. En ese período, los precios eran acordes con los costes, por lo que la situación era rentable, según figura más abajo. En 2003, los precios descendieron notablemente, y la rentabilidad desapareció, pese al incremento del coste medio en ese año. Durante el período de investigación, el ligero incremento de los costes de producción, principalmente materias primas, no pudo repercutirse en los precios, que continuaron su pronunciado descenso, lo que causó importantes pérdidas. Así, a la caída de los precios siguió su contención, esto es, la incapacidad de la industria comunitaria para subir sus precios con el fin de reflejar el incremento de los costes.

Rentabilidad y rendimiento de las inversiones

	2000	2001	2002	2003	PI
% de beneficios sobre el volumen de negocios neto	En torno al 0 %	En torno al 5 %	En torno al 3 %	En torno al 0 %	En torno al -5 %
Rendimiento de las inversiones	En torno al 0 %	En torno al 25 %	En torno al 20 %	En torno al -5 %	En torno al -30 %

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

- (98) En 2000, los resultados financieros de algunos productores comunitarios se vieron considerablemente afectados por los costes de lanzamiento y por problemas técnicos relacionados con una importante inversión realizada en 1999, en relación con los medios de producción. Esto afectó a la rentabilidad general de la industria comunitaria. Al tratarse de un año atípico, no cabe tomar el año 2000 como punto de partida representativo para estudiar la evolución. Las ventas de la industria comunitaria en el mercado comunitario fueron rentables durante 2001 y 2002, debido también a la mayor demanda del sector transformador y a un nivel de precios satisfactorio. A continuación, el importante descenso de los precios tuvo un efecto directo negativo sobre la rentabilidad. Las ventas en el mercado comunitario arrojaron pérdidas a partir de 2003, pérdidas que llegaron a situarse en el -5 % del volumen de negocios durante el período de investigación.
- (99) A efectos de esta investigación, el rendimiento de las inversiones se expresa como porcentaje de beneficios sobre el valor contable neto de las inversiones. Dado que las empresas que constituyen la industria comunitaria se dedican principal, o incluso exclusivamente, a la fabricación y venta del producto similar, el rendimiento de las inversiones se ha calculado atendiendo a su situación global. Con arreglo a esto, el rendimiento de las inversiones registró aproximadamente la misma evolución que la rentabilidad antes mencionada durante todo el período considerado. Desde aproximadamente un 0 % en 2000, pasó a un incremento de en torno al 20 % en 2002, y, a continuación, experimentó un constante descenso hasta situarse en -30 % durante el período de investigación.

Inversiones y capacidad de captar capital

	2000	2001	2002	2003	PI
En miles de EUR	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	181	141	7	-83

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

(100) El flujo neto de efectivo en las actividades operativas pasó de aproximadamente XX millones de euros en 2000 a en torno a -XX millones de euros durante el período de investigación. Alcanzó su punto máximo en 2001 y 2002, y, a continuación, en 2003, descendió marcadamente, alcanzando su punto más bajo durante el período de investigación. En consecuencia, la industria comunitaria recurre, en general, cada vez más al endeudamiento, a fin de financiar su actividad corriente y de inversión.

(101) Con arreglo a la investigación, las necesidades de capital de diversos productores comunitarios se han visto afectadas negativamente por su difícil situación financiera. Aunque muchas de estas empresas forman parte de grandes empresas siderúrgicas, las necesidades de capital no siempre se ven satisfechas en la medida deseada, pues, en estos grupos, los recursos financieros se destinan, en general, a las entidades más rentables del grupo.

Inversiones

	2000	2001	2002	2003	PI
En miles de EUR	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	137	105	76	49

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

(102) Las inversiones totales de la industria comunitaria en relación con el producto similar descendieron alrededor de un 50 % entre 2000 y el período de investigación. De acuerdo con la investigación, esta industria necesita mantener un cierto nivel de inversión para seguir siendo competitiva. En su mayor parte, las inversiones respondían a fines de modernización y, en escasa medida, al deseo de incrementar la capacidad. No obstante, cabe señalar que la inversión en modernización normalmente hace que se incremente ligeramente la capacidad técnica,

simplemente por el hecho de que el nuevo equipamiento será más eficaz y productivo que el anterior.

Crecimiento

(103) Entre 2000 y el período de investigación, el consumo comunitario disminuyó un 8 %, al tiempo que el volumen de ventas de la industria comunitaria descendía un 20 %. Así pues, la industria comunitaria perdió una importante cuota de mercado, al tiempo que la cuota de mercado de las importaciones afectadas aumentó un 12,8 % durante el mismo período.

Empleo

	2000	2001	2002	2003	PI
Total empleados	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	100	99	97	95

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

(104) El nivel de empleo de la industria comunitaria permaneció estable durante 2000 y 2001. Acusó un descenso en los siguientes años, con una reducción total de un 5 % frente al comienzo del período considerado.

Salarios

	2000	2001	2002	2003	PI
Salarios (en miles de €)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	99	102	97	94
Salario medio por empleado (€)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	100	103	100	99

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

(105) Durante el período considerado, el salario medio por empleado permaneció estable y, por tanto, por debajo de la tasa de inflación. Dado que el empleo descendió en ese período, según se aprecia en el cuadro anterior, el coste salarial total también disminuyó.

Productividad

	2000	2001	2002	2003	PI
Producción (t métricas) (a)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Empleo (b)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Productividad (a)/(b)	160,4	166,9	163,9	164,2	166
Índice 2000 = 100	100	104	102	102	103

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

- (106) La productividad de la mano de obra de la industria comunitaria, medida en términos de producción por persona empleada y año, aumentó inicialmente un 4 % a partir de 2000 y hasta 2001, y, a continuación, descendió alrededor de un 2 % entre 2001 y 2002, para aumentar nuevamente en 2003 y durante el período de investigación. Al final del período examinado, la productividad era un 3 % más elevada que la observada al comienzo del período. El incremento de la productividad puede explicarse en parte por las inversiones destinadas a aumentar el rendimiento del equipamiento existente, según se indica en el considerando 102.

Magnitud del margen de dumping

- (107) Por lo que respecta al impacto del margen de dumping real en la industria de la Comunidad, habida cuenta del volumen y los precios de las importaciones de los países afectados, el mismo no puede considerarse desdeñable, especialmente en mercados transparentes y, por tanto, muy sensibles a los precios, como es el caso del mercado del producto afectado.

Recuperación de los efectos de prácticas de dumping o subvenciones anteriores

- (108) Como ya se dijo anteriormente, durante todo el período considerado estaban vigentes medidas aplicables a las importaciones de CEGO de una anchura superior a 500 mm y originarias de Rusia. Sin embargo, es preciso recordar que estas medidas afectan sólo a una parte del producto afectado por la presente investigación, que se refiere a CEGO de cualquier anchura originarias de Rusia y también de EE.UU. Así pues, la industria comunitaria se recuperó sólo parcialmente, ya que, a continuación, hubo de enfrentarse al incremento de las importaciones de CEGO de todo tipo de anchura, objeto de dumping y procedentes de Rusia y de EE.UU.

4. Hechos posteriores al período de investigación

- (109) Algunas de las partes interesadas alegan que, tras el período de investigación, se produjeron hechos importantes que deben tomarse en consideración en el análisis, pues, supuestamente, harían que fuera claramente inadecuado adoptar medidas. Más concretamente, se alude al incremento de los precios de venta de la industria comunitaria en relación con el producto similar, así como al cierre de las instalaciones de uno de los denunciados después del período de investigación.
- (110) Cabe señalar que, según lo dispuesto en el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base, normalmente no debe tenerse en cuenta la información referida a un período posterior al de investigación. Ello se debe a que es preciso determinar y comprobar los hechos relevantes durante un período de tiempo específico y limitado, a fin de garantizar que los resultados de la investigación sean representativos y fiables, y, asimismo, a que, de otro modo, la investigación podría prolongarse innecesariamente bajo el pretexto de que los hechos recopilados en relación con un determinado período, esto es, el período de investigación, no reflejan la situación existente en un período posterior.
- (111) Con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento de base, los hechos ocurridos con posterioridad al período de investigación deben tomarse en consideración únicamente si revisten carácter excepcional y se considera, claramente, que harían improcedente la imposición de medidas. Esta interpretación ha sido corroborada también por el Tribunal Europeo de Primera Instancia ⁽¹⁾.

Subida de los precios de la industria comunitaria

- (112) Se ha alegado que la industria comunitaria anunció una subida de precios tras el período de investigación, y que dicha subida revestía carácter excepcional, puesto que aparece descrita en la prensa como excepcionalmente pronunciada.
- (113) Los servicios de la Comisión han recogido datos reales, y, en el cuadro que figura a continuación, se aprecia la evolución de los precios medios de venta comunitarios en el mercado comunitario:

Precio medio de venta	2000	2001	2002	2003	PI	abril-dic 2004
EUR/toneladas métricas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	109	111	106	99	104

⁽¹⁾ Asunto Sinochem (T-161-94).

- (114) En este cuadro se aprecia que, si bien es cierto que los precios subieron tras el período de investigación, esa subida está lejos de ser excepcionalmente pronunciada. El precio medio de los tres últimos trimestres de 2004 subió sólo un 5 % frente al precio del período de investigación, pero, ciertamente, no se recuperó hasta el nivel de años anteriores.
- (115) Por otra parte, aun admitiendo que la subida de los precios revistiera carácter excepcional -lo que, se recuerda, no es el caso-, habría que tener también en cuenta, por un lado, la evolución de los precios de los demás operadores del mercado comunitario y, en particular, de los países afectados, después del período de investigación, y por otro, la fluctuación del precio de la materia prima, a fin de determinar si la subida de los precios haría manifiestamente improcedente la imposición de derechos antidumping. No parece que un análisis detallado a este respecto esté justificado, en particular dado que la recuperación de los precios fue sólo parcial, según se aprecia en el cuadro precedente. Además, se desconoce si la subida de los precios sería duradera.
- (116) Lo que es más importante, se recuerda que el daño sufrido por la industria comunitaria no se limita al nivel de los precios, sino que se refleja en el deterioro de toda una serie de indicadores. Por tanto, la subida de los precios, por sí sola, aun cuando revistiera carácter excepcional y duradero, no haría improcedente la imposición de medidas, si no fuera acompañada de una evolución similar de otros indicadores de perjuicio, de tal modo que toda la situación a este respecto se viera afectada.
- (117) Por ello, se considera que la subida de los precios de la industria comunitaria que pueda haberse producido tras el período de investigación no hace improcedente la imposición de medidas.

Cierre de un productor de la industria comunitaria

- (118) Algunas de las partes interesadas alegan que el cierre de uno de los productores de la industria comunitaria exigiría que no se impusieran medidas, pues ello daría como resultado un importante descenso de la capacidad de producción de la Comunidad, generando posiblemente, en consecuencia, un déficit de CEGO en el mercado comunitario.
- (119) En este sentido, es preciso recordar que el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base referido a los hechos ocurridos tras el período de investigación no se aplica en lo que atañe a la determinación del interés comunitario,

aspecto que se aborda en el artículo 21 del citado Reglamento. Así, cabe remitirse al considerando 174, que aborda la capacidad de producción en el marco del análisis del interés comunitario.

- (120) No obstante, se corrobora que se ha anunciado el cierre de las instalaciones del productor radicado en Italia y que, a partir de junio de 2005, seguirá produciendo de forma limitada, previéndose el cese completo de la actividad en septiembre de ese mismo año.
- (121) Por otra parte, aun suponiendo que el previsto cierre de instalaciones pudiera constituir un hecho de carácter excepcional y duradero, y se tuviera, por tanto, en cuenta en el análisis, ello no haría sino reforzar la conclusión de que la industria comunitaria había sufrido perjuicios durante el período de investigación, y que esa situación precaria se mantuvo tras dicho período.

5. Conclusión sobre el perjuicio

- (122) Pese a las medidas antidumping vigentes en relación con las importaciones de CEGO anchas originarias de Rusia, la situación económica de la industria comunitaria se deterioró significativamente entre 2000 y el período de investigación. Los efectos positivos de las medidas impuestas en relación con las CEGO anchas de Rusia han quedado, sin duda, diluidos por el aumento de las importaciones, objeto de dumping, de CEGO de todo tipo de anchura originarias de Rusia y EE.UU. Tales importaciones eran notablemente menos importantes al principio del período examinado. Además, cabe referirse también al considerando nº 17, en el que se explica que las medidas antidumping en vigor frente a las CEGO anchas de Rusia se soslayaron cortando las bobinas de chapas eléctricas de grano orientado en dos mitades no superiores a 500 mm.
- (123) En el período examinado, el volumen de ventas descendió un 19 %, la producción se redujo un 2 %, las existencias aumentaron notablemente, un 18 %, y las cuotas de mercado disminuyeron en un 8 %. Los precios de los productores de la Comunidad en el mercado comunitario se vieron presionados a la baja por las importaciones objeto de dumping y no pudieron aumentar para reflejar el incremento del coste de producción durante el período de investigación. En consecuencia, la industria registró pérdidas en 2003 y durante el período de investigación. El empleo y la inversión se redujeron un 5 % y un 50 %, respectivamente, durante el período examinado.
- (124) Más en concreto, la situación económica de la industria comunitaria evolucionó del siguiente modo. Durante el año 2001, el mercado comunitario experimentó un aumento de la demanda y una subida de los precios. En este período, la industria comunitaria pudo también incrementar su volumen de ventas en consonancia con el incremento del consumo y la subida de los precios. El resultado fue una situación de rentabilidad, y la industria pudo invertir y aumentar ligeramente su capacidad de producción. Aunque el volumen de ventas y las cuotas

de mercado descendieron en 2002, la industria comunitaria pudo mantener el nivel de los precios, y seguir siendo rentable, si bien menos que en 2001 debido también al aumento de los costes de producción en ese período.

- (125) A partir de 2003, la industria comunitaria no pudo seguir manteniendo sus precios, que bajaron considerablemente, al tiempo que se producía un pronunciado descenso del volumen de ventas y las cuotas de mercado. Los precios siguieron bajando durante el período de investigación, y los costes se mantuvieron relativamente estables. De este modo, la rentabilidad se situó en un nivel extraordinariamente bajo. Este grado de pérdidas hace peligrar la existencia de la industria. De hecho, tras el período de investigación, las instalaciones de producción de uno de los productores comunitarios tendrán que cerrarse.
- (126) Habida cuenta de lo anterior, se concluye que la industria de la Comunidad ha experimentado un perjuicio importante, según lo definido en el artículo 3 del Reglamento de base.

F. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (127) De conformidad con lo establecido en el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones del producto afectado, procedentes de los países afectados y objeto de dumping, habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad que pudiera considerarse importante. Se analizaron también otros factores conocidos, además de las importaciones objeto de dumping, que pudieran haber perjudicado también a la industria comunitaria, a fin de garantizar que el perjuicio causado por esos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (128) El notable aumento del volumen de las importaciones objeto de dumping, que se situó en más del triple durante el período considerado, coincidió con el deterioro de la situación económica de la industria comunitaria, que se reflejó, entre otras cosas, en un descenso del volumen de ventas de alrededor del 20 % en ese mismo período. Las medidas vigentes sólo afectan a las CEGO anchas originarias de Rusia, por lo que no bastan para proteger la industria comunitaria frente al efecto de las importaciones consideradas. Esto es especialmente válido a la vista del significativo aumento

de las importaciones de CEGO de todo tipo de anchura, incluidas, por tanto, las originarias de EE.UU., y ante el hecho de que las medidas aplicables a las CEGO anchas se soslayaron, a veces, cortando las chapas, según se explica en el considerando 17.

- (129) El efecto negativo de las importaciones objeto de dumping, cuyo volumen aumentaba sin cesar, se intensificó a partir de 2002, al disminuir el consumo comunitario. Lo cierto es que, en el período 2002/2003, las importaciones objeto de dumping aumentaron sus cuotas de mercado más de un 5 %, mientras que la cuota de la industria comunitaria descendía en torno a un 7 %. Este repentino incremento de las importaciones objeto de dumping tiene su explicación en el marcado descenso de los correspondientes precios en ese mismo período. Así, en tan sólo un año, los precios descendieron de 1 282 a 1 049 €/t, esto es, alrededor del 15 %. Ello hizo que el volumen de ventas de la industria comunitaria bajara notablemente en ese mismo período. Aunque la industria comunitaria intentó, en principio, mantener el nivel medio de los precios, éstos bajaron de 1 254 €/t en 2002 a 1 189 €/t en 2003. A partir de entonces, la industria no tuvo otra opción que seguir bajando los precios, para mantener el volumen de ventas y las cuotas de mercado, durante el período de investigación. Sin embargo, esto tuvo efectos negativos directos sobre sus resultados, que se hicieron negativos y se situaron en -7,4 % sobre el volumen de negocios durante el período de investigación.

- (130) Ante la coincidencia, claramente constatada, del momento en que, de un lado, aumentaron las importaciones objeto de dumping, cuyos precios descendían constantemente, y, de otro lado, la industria comunitaria perdía volumen de ventas y cuota de mercado, y veía cómo caían sus precios, llegando a una situación de pérdidas, se llega a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping desempeñaron un papel determinante en la situación de perjuicio de la industria comunitaria.

3. Efectos de otros factores

Efecto del tipo de cambio

- (131) Una de las partes interesadas alegó que el perjuicio sufrido por la industria comunitaria se debió a la evolución del tipo de cambio USD/EUR, que hizo descender los precios de las importaciones procedentes de EE.UU. Esta situación favoreció a las importaciones de EE.UU., cuya cuota de mercado se incrementó.

- (132) En el siguiente cuadro se compara la evolución del tipo de cambio USD/EUR con los precios medios de importación del producto afectado originario de EE.UU.

	2000	2001	2002	2003	PI
USD/EUR tipo de cambio	1,082	1,116	1,068	0,894	0,860
Índice: 2000 = 100	100	103	99	83	79
Precio de importación EE.UU. (€)	1 945	1 741	1 543	1 171	1 133
Índice: 2000 = 100	100	90	79	60	58

- (133) De estos datos se deduce que no existe una correlación evidente entre la evolución del tipo de cambio USD/EUR y los precios medios de importación del producto afectado originario de EE.UU. De hecho, durante el período 2000-2002 los precios de importación ya descendieron un 21 %, mientras que los tipos de cambio permanecieron estables. Además, dichos datos indican claramente que, durante el período considerado, el descenso de los precios medios de importación (-42 %) fue mucho mayor que el descenso del tipo de cambio (-21 %). Así ocurrió especialmente en el período 2002/2003, en el que los precios unitarios medios de importación acusaron su mayor descenso. Se llega, pues, a la conclusión de que, en su caso, el efecto de los tipos de cambio no puede considerarse una causa importante de la situación de perjuicio de la industria comunitaria.

Situación de otros productores comunitarios

	2000	2001	2002	2003	PI
Volumen de ventas (toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cuotas de mercado	9,2 %	8,8 %	8,2 %	8,3 %	8,3 %

Fuente: respuestas al cuestionario, denunciante, Eurostat

- (134) En el cuadro precedente se aprecia que las ventas de los demás productores comunitarios en el mercado de la Comunidad disminuyeron casi un 20 % durante el período considerado. Las correspondientes cuotas de mercado también disminuyeron, pasando de un 9,2 % en 2000 a un 8,3 % durante el período considerado. Basándose en la información disponible, se llega a la conclusión de que los demás productores comunitarios estaban en una situación similar a la de la industria comunitaria y no causaron ningún perjuicio a ésta.

Situación de las exportaciones de la industria de la Comunidad

	2000	2001	2002	2003	PI
Volumen de ventas (toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	92	117	145	141

Fuente: Respuestas al cuestionario comprobadas

- (135) Una de las partes interesadas alegó que una parte del perjuicio sufrido por la Comunidad podía atribuirse a la situación de las exportaciones de la industria comunitaria. Se argumentó que la industria comunitaria había reducido sus ventas internas deliberadamente, favoreciendo las exportaciones a terceros países, consideradas más rentables.
- (136) Del anterior cuadro se deduce que es cierto que la industria comunitaria incrementó sus exportaciones durante el período considerado y, especialmente, a partir de 2002. Sin embargo, tal incremento debe analizarse a la luz del aumento de las importaciones objeto de dumping en el mercado comunitario, en un momento en el que el consumo había descendido y los precios comunitarios habían bajado significativamente. En estas circunstancias, la industria comunitaria reaccionó, en un intento de limitar los daños, intentando aumentar sus exportaciones.
- (137) Es preciso recordar también que el mercado comunitario sigue siendo el mercado natural de la industria comunitaria. De hecho, en el año 2001, momento en el que la situación del mercado comunitario se hizo favorable, la industria comunitaria incrementó su volumen de ventas internas y redujo las ventas de exportación.
- (138) Por otro lado, cabe señalar que el perjuicio sufrido por la industria comunitaria no se limita a la reducción del volumen de ventas y la pérdida de cuotas de mercado en el mercado comunitario. Tal perjuicio se materializó también en un marcado descenso de los precios causado por las importaciones objeto de dumping, con un significativo recorte de los precios de la industria comunitaria, que dio lugar a notables pérdidas económicas. Este efecto negativo sobre los precios no puede atribuirse a un incremento de las ventas de exportación del producto considerado. Antes bien, se considera que el incremento del volumen de ventas de exportación permitió probablemente a la industria comunitaria beneficiarse de economías de escala y equilibrar los costes globales del producto similar. De no haberse producido el incremento de las exportaciones, se considera que las pérdidas habrían sido aún mayores. Se llega, por tanto, a la conclusión de que el perjuicio sufrido por la industria comunitaria no puede atribuirse al incremento de las exportaciones.

Importaciones de los países afectados que no son objeto de dumping

	2000	2001	2002	2003	PI
Volumen de ventas (toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Índice: 2000 = 100	100	124	142	223	166
Cuotas de mercado	3,3 %	3,8 %	4,9 %	8,1 %	6,0 %

(139) Las importaciones procedentes de Rusia y que no habían sido objeto de dumping aumentaron un 66 % durante el período considerado, con un aumento de la cuota de mercado de casi un 3 %.

(140) En primer lugar, cabe observar que este incremento de las importaciones fue menos pronunciado que el de las importaciones objeto de dumping, según se indica en el considerando 75. En segundo lugar, se constató también que el nivel de los precios de las importaciones que no habían sido objeto de dumping era más elevado que el de las importaciones objeto de dumping. Así, mientras en relación con las importaciones que no habían sido objeto de dumping se determinó un margen subcotización de un 6,1 %, en el caso de las importaciones objeto de dumping dicho margen osciló entre el 14,4 % y el 26,6 %.

(141) Por estas razones, se llega a la conclusión de que el posible impacto de las importaciones que no habían sido objeto de dumping sobre la situación de la industria comunitaria fue limitado y no cabe considerarlo un factor determinante de la situación de perjuicio de la industria comunitaria.

Importaciones de otros terceros países

	2000	2001	2002	2003	PI
Volumen de ventas (toneladas métricas)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cuotas de mercado	15,6 %	13,3 %	16,4 %	15,4 %	12,2 %
Precio unitario medio	1 370	1 477	1 581	1 525	1 509

Fuente: Eurostat

(142) En el cuadro precedente se aprecia que las importaciones de otros terceros países disminuyeron en términos tanto absolutos como relativos. Al mismo tiempo, el correspondiente precio medio de venta aumentó. Se llega, por tanto, a la conclusión, de que las importaciones de otros terceros países no contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria comunitaria.

Descenso de la demanda

(143) En un mercado en el que disminuye la demanda, es previsible que todos los operadores vean disminuir sus ventas. Así ocurrió por lo que respecta a la industria comunitaria. Sin embargo, las ventas disminuyeron más que el consumo durante el período considerado. Mientras que la industria comunitaria, los demás productores comunitarios y los demás terceros países veían disminuir su volumen de ventas y cuotas de mercado durante el período considerado, el volumen de las importaciones objeto de dumping aumentó más del triple, incrementándose significativamente su cuota de mercado en ese mismo período. Como se ha indicado en el análisis del perjuicio, la demanda se redujo unas 25 000 toneladas durante el período considerado, y las ventas de la industria comunitaria descendieron en torno a 40 000 toneladas, pero las importaciones de los países afectados aumentaron aproximadamente 30 000 toneladas.

(144) En consecuencia, aun cuando la reducción de la demanda pueda haber coadyuvado al descenso de las ventas de la industria comunitaria, se llega a la conclusión de que el perjuicio, que se materializa principalmente en la pérdida de cuotas de mercado, la caída de los precios y una situación de pérdidas, sólo puede atribuirse, en su caso, en escasa medida a ese factor.

4. Conclusión sobre la causas

(145) En conclusión, se corrobora que el perjuicio material sufrido por la industria comunitaria, que se ha materializado especialmente en un descenso del volumen de ventas, las cuotas de mercado y los precios de venta unitarios, con el consiguiente deterioro de los indicadores de rentabilidad, fue causado por las importaciones objeto de dumping consideradas.

(146) Es evidente que existe una clara coincidencia en el tiempo entre el aumento de las importaciones objeto de dumping y el descenso en el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria comunitaria. La caída de los precios originada por las importaciones objeto de dumping se hizo especialmente notoria a partir de 2002. La industria comunitaria intentó mantener su nivel de precios en 2003, pero se vio obligada a adecuar dicho nivel al de las importaciones objeto de dumping, con el fin de mantener un cierto nivel de ventas. Ello desembocó en una situación de pérdidas.

(147) Los demás factores observados se considera que no eliminan el vínculo causal acabado de mencionar, aun cuando no se descarte un posible efecto combinado. El descenso del consumo puede haber contribuido a la reducción del volumen de ventas de la industria comunitaria. No obstante, puede afirmarse, con razonable certeza, que de no haberse producido el aumento de

importaciones a bajo precio (dumping), la situación de la industria comunitaria, sin duda alguna, no se habría visto tan alterada, pues no se hubiera reducido la cuota de mercado. Se considera, asimismo, que las importaciones de Rusia que no fueron objeto de dumping tuvieron un impacto negativo sólo limitado. Por último, la evolución del tipo de cambio USD/EUR no explica el elevado dumping constatado en relación con EE.UU., ni el perjuicio sufrido por la industria comunitaria.

- (148) Se llega a la conclusión, por tanto, de que las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados han originado un perjuicio importante a la industria comunitaria, según lo definido en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

G. INTERÉS COMUNITARIO

- (149) Se examinó si, a pesar de las conclusiones sobre la existencia de dumping, el perjuicio ocasionado y sus causas, existían razones de peso que llevaran a concluir que la imposición de medidas en este caso concreto es contraria al interés de la Comunidad. A estos efectos, y conforme a lo establecido en el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base, se analizaron las posibles consecuencias que la imposición o no de medidas pudiera tener para todas las partes interesadas.

1. Interés de la industria de la Comunidad

- (150) El análisis del perjuicio ocasionado ha demostrado que en condiciones comerciales equitativas, la industria comunitaria es viable y rentable, y, además, ha invertido para seguir siendo competitiva. Este fue el caso en 2001 y 2002, años en los que la industria comunitaria se benefició también de la aplicación de medidas antidumping frente a las CEGO anchas originarias de Rusia, y en los que el nivel de las importaciones objeto de dumping no era aún tan significativo como lo fue durante el período de investigación.
- (151) Se recuerda también que esta industria sufrió un proceso de profunda reestructuración en la Comunidad en 1999. La fusión de los tres productores denunciados que tuvo lugar en ese período respondía al deseo de crear una entidad mayor que pudiera competir más eficazmente e incrementar las inversiones.
- (152) A partir de 2002, el constante aumento de importaciones a bajo precio (dumping) originó la caída general de los precios en el mercado comunitario, que se enfrentó también a una reducción del consumo. La industria comunitaria registró pérdidas y se hizo, por consiguiente, muy vulnerable. Las pérdidas llegaron a ser tan importantes que el productor italiano anunció el cierre gradual de sus instalaciones. La evolución del mercado en Italia muestra claramente hasta qué punto las importaciones objeto de dumping afectaron negativamente a la situación económica de la industria comunitaria.

- (153) Por consiguiente, es importante restablecer los precios a un nivel en el que no exista dumping o, al menos, que no cause perjuicio, de tal modo que los distintos productos puedan operar en el mercado comunitario en condiciones comerciales equitativas normales. De este modo, la industria comunitaria podrá recuperar una rentabilidad satisfactoria. Si no se impusieran medidas, no cabe descartar que la industria comunitaria deba cerrar más instalaciones.

- (154) En conclusión, la imposición de medidas antidumping permitiría a la industria comunitaria recuperarse de los efectos del dumping perjudicial observado.

2. Interés de los usuarios de la Comunidad

- (155) Las CEGO se utilizan principalmente para la fabricación de transformadores destinados a la producción y distribución de energía eléctrica. Los fabricantes de transformadores forman una industria de larga raigambre, que, tradicionalmente, abastecen a los grandes productores de energía. La fabricación de transformadores está, en general, en manos de grandes grupos industriales, presentes en todo el mundo. No obstante, en el mercado operan algunas empresas independientes más pequeñas.
- (156) Se considera que el producto afectado representa un coste importante para los usuarios, puesto que las CEGO suponen, por término medio, entre el 10 % y el 30 % del coste total de fabricación de los transformadores.
- (157) Se recibieron respuestas razonadas al cuestionario, esto es, con todos los datos financieros necesarios, de 16 usuarios. Algunos otros usuarios presentaron también observaciones por escrito, pero no aportaron información detallada. Con arreglo a la información financiera que presentaron, los usuarios cooperantes representarían en torno al 30 % del consumo global de la Comunidad.
- (158) En general, los usuarios se manifestaron contrarios a la imposición de medidas. En primer lugar, alegaron que la imposición de medidas antidumping acabaría con las importaciones de los países afectados y, por tanto, les haría dependientes de la industria comunitaria, que, en teoría, se hallaría en situación de monopolio. Además, argumentaron que la imposición de medidas daría lugar a una importante subida del precio, lo que afectaría negativamente a su competitividad frente a la industria de transformadores no comunitaria. Por último, manifestaron que, si se impusieran medidas, la industria comunitaria no tendría capacidad suficiente para abastecer a los usuarios.
- (159) Antes de abordar, de manera específica, los problemas suscitados por la industria consumidora, es preciso aportar cierta información de fondo, que permita analizar adecuadamente la situación del mercado comunitario.

- (160) Cabe señalar que el número mundial de productores del producto afectado es más bien limitado. En todo el mundo, sólo 13 productores se dedican a la fabricación de CEGO. Existen dos productores, respectivamente, en Japón, EE.UU. y Rusia, un productor, respectivamente, en Corea del Sur, China y Brasil, y seis en la Comunidad Europea (tres de los cuales están vinculados entre sí). Así pues, la Comunidad Europea es el mercado que dispone de mayor número de productores. La red de distribución de los productores japoneses y estadounidenses está particularmente bien organizada en el mercado comunitario, pues tienen sus propios centros de servicio y/o importadores vinculados en la UE. Por otro lado, en todo el mundo, sólo tres productores pueden proporcionar ciertas categorías del producto afectado, de elevada permeabilidad (con tratamiento láser). Esos productores radican en la UE, EE.UU. y Japón.
- (161) En 1999, tres productores comunitarios fusionaron sus actividades bajo una misma sociedad holding (ThyssenKrupp), con el objetivo de crear una entidad mayor que pudiera competir más eficazmente con los demás productores de CEGO en el mercado mundial. En ese momento, la fusión fue analizada en detalle por la Comisión Europea, y fue autorizada.
- (162) Por último, cabe señalar que la investigación puso de relieve que los usuarios cooperantes adquirieron, en conjunto, durante el período de investigación, el 10 % y el 15 % de sus CEGO, respectivamente, a los productores rusos y estadounidenses en relación con los cuales se constató la existencia de dumping. Es decir, los usuarios cooperantes recurrieron, en conjunto, principalmente a otras fuentes de abastecimiento: el 75 % de sus adquisiciones procedía de productores que no practicaban dumping, y un 60 % de dicho porcentaje se adquirió a la industria comunitaria. Sólo un productor adquiriría CEGO objeto de dumping, pero recientemente ha pasado a abastecerse en la industria comunitaria.
- (163) En este contexto, y ante la primera alegación formulada por los usuarios, en el sentido de que pasarían a depender exclusivamente de los suministros de la industria comunitaria, es preciso señalar, en primer lugar, que el objetivo de los derechos antidumping no es cerrar el mercado comunitario a toda importación, sino restablecer una situación de comercio equitativo, eliminando el efecto del dumping perjudicial. Por tanto, no se persigue que los países afectados desaparezcan del mercado, sino que continúen, si bien con precios que no sean fruto de dumping o que no resulten perjudiciales.
- (164) Este es, sin duda, el caso de Rusia, puesto que no se constató ningún margen de dumping para el productor exportador más importante de ese país, que representa alrededor del 75 % de las importaciones rusas durante el período de investigación, y tan sólo se constató un margen limitado de dumping, un 11,5 %, en relación con el otro productor exportador. Cabe remitirse también al punto I, más abajo, en el que se propone que las medidas basadas en las conclusiones de la presente investigación sustituyan a las medidas actualmente en vigor en relación con las CEGO anchas originarias de Rusia, que oscilan entre el 14,7 % y el 40,1 %. En otras palabras, en el caso de Rusia, el peso global de las medidas antidumping derivadas de la presente investigación sería significativamente menos importante que las medidas actualmente en vigor.
- (165) En el caso de EE.UU., se prevé también que las importaciones continuarán, ya que sigue existiendo en el mercado comunitario demanda para categorías específicas del producto afectado, que sólo fabrican un limitado número de productores en todo el mundo.
- (166) Además, cabe remitir a los considerandos 190 a 193 en relación con los compromisos en materia de precios ofrecidos por los dos productores exportadores afectados. Esos exportadores se comprometen a vender su producto en el mercado comunitario por encima de un cierto precio, lo que eliminará el efecto perjudicial del dumping. Por consiguiente, se considera que las importaciones de los países afectados no desaparecerán.
- (167) Habida cuenta de que se prevé que las importaciones de los países afectados continuarán, y de que existen aún otras fuentes de abastecimiento, se considera infundada la alegación de que la imposición de derechos antidumping creará una situación de monopolio en la industria comunitaria. No sólo se prevé la continuidad de las importaciones de los países afectados, sino también las de otros terceros países. Por otro lado, la industria comunitaria no consiste en un solo productor, sino que existen otros productores comunitarios (no incluidos en la industria comunitaria) también activos en el mercado.
- (168) Algunas partes interesadas arguyeron que la situación de monopolio en la industria comunitaria se daría específicamente en relación con determinadas categorías del producto afectado, esto es, ciertas categorías de elevada permeabilidad, que sólo pueden ser fabricadas por un número muy limitado de productores en todo el mundo. En este sentido, cabe recordar, en primer lugar, que en la investigación se llegó a la conclusión de que, a efectos del presente procedimiento antidumping, todas las categorías del producto afectado deben considerarse un único producto. Por tanto, la investigación, incluido el análisis sobre el interés comunitario, debe referirse al conjunto del producto afectado, y no abordar determinadas categorías por separado.
- (169) No obstante lo anterior, es cierto que las categorías del producto afectado de elevada permeabilidad sólo son fabricadas por un número limitado de productores en todo el mundo, a saber, un productor en EE.UU., dos en Japón y uno en la Comunidad (véase más arriba). A este respecto, es preciso señalar que se prevé que esas fuentes de abastecimiento sigan existiendo tras la imposición de medidas, inclusive las importaciones de EE.UU., si bien no a precios fruto de dumping o perjudiciales. Así pues, se prevé que seguirá existiendo competencia suficiente por lo que se refiere a las citadas categorías específicas del producto.

- (170) Al mismo tiempo, la alegación de que la imposición de medidas sería contraria al interés comunitario, ya que sólo unas pocas empresas producen esas categorías del producto, no puede considerarse argumento válido que justifique que uno de esos productores, en este caso, el productor de EE.UU., venda sus productos en el mercado comunitario a precios fruto de dumping y perjudiciales. Se recuerda que se determinó la existencia de un margen de dumping importante, un 47,6 %, por lo que atañe a esa empresa. La investigación puso de manifiesto que los usuarios adquirieron buena parte de sus productos, incluidas las categorías de elevada permeabilidad, a la industria comunitaria, y que la constante presión que las importaciones objeto de dumping ejercen sobre los precios puede desembocar en cierres de instalaciones en la Comunidad. Si no se imponen medidas antidumping que eliminen los efectos negativos del dumping perjudicial, no puede excluirse que los usuarios dependan exclusivamente de las importaciones, lo que, lógicamente, iría también en detrimento de la competencia y de la industria usuaria.
- (171) En lo que atañe a la alegación de que los precios del producto afectado subirán en el mercado comunitario si se imponen medidas antidumping, es preciso reconocer que, puesto que el objetivo de las medidas es eliminar el dumping perjudicial, cabe suponer también que la imposición de medidas repercuta en una subida general de los precios. No obstante, se prevé que este efecto será moderado.
- (172) Seguirán existiendo varias fuentes de abastecimiento que no se verán afectadas por las medidas y garantizarán la competencia. Además, como ya se ha indicado más arriba, por lo que se refiere a Rusia, considerando el nivel de las medidas que se derivan de la presente investigación, y teniendo en cuenta que tales medidas sustituirán a las medidas existentes en relación con las CEGO anchas (véanse los considerandos 194 y 195), las medidas antidumping basadas en las presentes conclusiones tendrán globalmente un impacto inferior al de las medidas vigentes durante el período de investigación. Aun más, si se aplican las medidas derivadas de la presente investigación a las importaciones rusas del producto afectado a la Comunidad durante el período de investigación, los derechos antidumping serán, en conjunto, cuatro veces inferiores a los derechos que se pagan actualmente.
- (173) En cuanto a las importaciones de EE.UU., en cumplimiento de la norma de aplicación del derecho más bajo, sólo se eliminará la parte del margen de dumping considerada perjudicial, de modo que, en general, el precio de las importaciones de EE.UU. se situará en un nivel aún inferior al de 2002.
- (174) Asimismo, debe rechazarse también el argumento según el cual la imposición de medidas generaría un déficit. Como se ha dicho más arriba, sí se prevé, en cualquier caso, que las importaciones seguirán realizándose aun cuando se impongan medidas antidumping. Por otra parte, la capacidad de producción de la industria comunitaria es mayor que el consumo global de la Comunidad durante el período de investigación. Además, si los precios comunitarios se recuperan hasta un nivel equitativo, cabe esperar que la industria comunitaria reoriente sus ventas hacia el mercado interno, disminuyendo las ventas de exportación.
- (175) Algunas de las partes interesadas alegaron que el cierre de las instalaciones italianas reduciría la capacidad de producción global de la industria comunitaria en lo que atañe al producto afectado, lo que, probablemente, provocaría un déficit en el mercado comunitario. Sin embargo, este argumento es ambiguo, pues invitaría más bien a proteger la industria comunitaria frente a las importaciones objeto de dumping, a fin de evitar nuevos cierres de instalaciones y mantener la capacidad de producción.
- (176) Además, cabe añadir que, incluso con el anunciado cierre de instalaciones, la capacidad de producción global de la industria comunitaria será aún superior a la demanda comunitaria durante el período de investigación, y, por otro lado, los restantes productores tienen previsto invertir en sus capacidades de producción para ofrecer mayores garantías de cara a un abastecimiento suficiente del mercado comunitario. El restablecimiento de una situación de competencia y precios equitativos en el mercado comunitario, asegurando así un rendimiento satisfactorio a la industria comunitaria, favorecería sin lugar a dudas tales inversiones y la reorientación de las ventas hacia el mercado comunitario.
- (177) Por último, debe precisarse que la mayoría de las alegaciones mencionadas ya fueron formuladas por los usuarios en el contexto de las investigaciones precedentes que llevaron a la imposición de medidas antidumping en relación con las CEGO de Rusia. Pese a estas alegaciones, que, en su momento, fueron rechazadas por considerar que eran infundadas o que no atentaban contra el interés comunitario en su conjunto, los usuarios no aportaron pruebas, en el curso de la presente investigación, de que esas medidas tuvieran realmente los efectos negativos que se adujeron entonces. De igual modo, se considera que las posibles medidas basadas en las conclusiones actuales no tendrán efectos negativos significativos para la industria consumidora.
- (178) Por cuanto antecede, cabe llegar a la conclusión de que, en caso de que se impongan medidas, los usuarios del producto afectado, en su conjunto, no dependerán exclusivamente de la industria comunitaria, que en muchas circunstancias el precio de adquisición de los usuarios no se verá afectado directamente por la imposición de ninguna medida, o sólo de forma moderada, y que, en el futuro y en conjunto, no se producirá déficit de abastecimiento de CEGO en el mercado comunitario.
- ### 3. Interés de los importadores no vinculados
- (179) Sólo un importador no vinculados cooperó en la investigación y se opuso a la imposición de medidas, arguyendo que pondrían fin a sus operaciones comerciales con el producto afectado. Esta empresa importa

CEGO exclusivamente de uno de los países afectados, por lo que cabe suponer que se verá directamente afectada por la imposición de medidas. No obstante, este importador tendrá todavía la posibilidad de importar también de otros proveedores no sujetos a medidas. Por otra parte, al parecer, aproximadamente un 75 % del volumen de negocios de este importador es ajeno al producto afectado. Por todo ello, se considera que el impacto negativo de la imposición de medidas será relativamente limitado. Dado que ningún otro importador alegó efectos adversos por la posible imposición de medidas, se llega a la conclusión de que los importadores, en su conjunto, no se verán significativamente afectados.

- (180) Debe señalarse que el escaso grado de cooperación de los importadores se explica por el hecho de que los usuarios, en su mayoría, importan ellos mismos CEGO, por lo que cabe remitirse a las conclusiones anteriores.

4. Conclusión sobre el interés comunitario

- (181) Se prevé que la imposición de medidas dará a la industria comunitaria la oportunidad de recuperar volúmenes de venta rentables en el mercado comunitario y aumentar la cuota de mercado. Ha quedado demostrado que las importaciones objeto de dumping contribuyeron considerablemente al cierre gradual de una empresa que forma parte de la industria comunitaria y, vista la situación de deterioro de la industria comunitaria en su conjunto, existe el riesgo de que, de no adoptarse medidas, otros productores comunitarios tengan que cerrar algunas líneas de producción o incluso la totalidad de sus instalaciones productivas, y despedir a una parte de su mano de obra. Aunque es probable que algunos efectos negativos se traduzcan en una subida de los precios aplicados a los usuarios, se cree que este efecto será limitado. Es necesario tener en cuenta que va también en interés de los usuarios la existencia de productores comunitarios viables y competitivos que permanezcan activos en un mercado que no esté ya distorsionado por prácticas comerciales desleales.

- (182) Sin duda, dada la escasez de fuentes de abastecimiento en todo el mundo, los usuarios comunitarios se verán también beneficiados si las fuentes de abastecimiento de la Comunidad dejan de ser vulnerables ante las importaciones objeto de dumping, algo que podría dar lugar a un nuevo recorte de la actividad de la industria comunitaria y, en consecuencia, haría a los usuarios de CEGO progresivamente más dependientes de las importaciones.

H. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

- (183) Vistas las conclusiones por lo que respecta al dumping, el consiguiente perjuicio y el interés comunitario, deben imponerse medidas frente a las importaciones del producto afectado originario de EE.UU. y de Rusia.

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (184) El nivel de las medidas antidumping definitivas debe ser el suficiente para eliminar el perjuicio causado a la industria comunitaria por las importaciones objeto de dumping, sin sobrepasar los márgenes de dumping constatados. Al calcular la cuantía de derechos necesaria para eliminar los efectos del dumping perjudicial, se consideró que toda posible medida debía permitir a la industria comunitaria recuperar sus costes y obtener un beneficio antes de impuestos razonable en condiciones normales de mercado, esto es, si no existieran importaciones objeto de dumping.

- (185) Basándose en la información disponible, se juzgó, de forma preliminar, que un margen de beneficio de un 5 % del volumen de negocios, nivel registrado por la industria comunitaria en 2001, podía considerarse apropiado para la industria comunitaria en caso de no existir dumping perjudicial. Cabe señalar que este nivel de beneficios se utilizó también para determinar el margen de perjuicio en la investigación que desembocó en la imposición de las medidas actualmente en vigor en relación con las CEGO de una anchura superior a 500 mm. El incremento de los precios necesario se calculó comparando, en la misma fase comercial, la media ponderada del precio de importación, según había sido determinada en los cálculos para determinar la caída sufrida por los precios, con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria comunitaria en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido situando el precio de venta de las distintas empresas que componen la industria comunitaria en un punto de equilibrio y añadiendo el margen de beneficio antes mencionado. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó en porcentaje del valor cif de importación total.

2. Derechos definitivos

- (186) A la vista de lo anterior, se considera que, de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben establecerse derechos antidumping definitivos con respecto a las importaciones originarias de Rusia y de EE.UU., derechos que serán iguales al nivel del margen de dumping o de perjuicio, según cual de ellos sea menor, con arreglo a la norma de aplicación del derecho más bajo.

(187) Conforme a lo acabado de exponer, los derechos definitivos son los siguientes:

País	Empresa	Derecho antidumping
Estados Unidos de América	AK Steel Corporation	31,5 %
	Todas las demás empresas	37,8 %
Rusia	Novolipetsky Iron & Steel Corporation («NLMK»), Lipetsk	11,5 %
	Viz Stal	0 %
	Todas las demás empresas	11,5 %

(188) Los tipos de los derechos antidumping que en el presente Reglamento se especifican para cada empresa se establecieron a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación respecto de esas empresas. Estos tipos de derechos (en contraste con los derechos de ámbito nacional aplicables a «todas las demás empresas») se aplican, por tanto, exclusivamente a las importaciones de productos originarios de los países afectados y fabricados por estas empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas mencionadas específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades jurídicas relacionadas con las mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».

(189) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos del derecho antidumping individuales (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 junto con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas internas y de exportación, derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de cambios en las entidades de producción o venta. Si procede, el Reglamento se modificará en consecuencia, actualizando la lista de las empresas beneficiarias de los derechos individuales.

3. Compromisos

(190) Un productor exportador de EE.UU. y un productor exportador de Rusia han ofrecido un compromiso en materia de precios, de conformidad con el artículo 8, apartado 1, del Reglamento de base.

(191) La Comisión considera que los compromisos ofrecidos por AK Steel Corporation y NMLK pueden aceptarse, puesto que eliminarán los efectos perjudiciales del

dumping. Además, los informes periódicos detallados que las empresas se han comprometido a facilitar a la Comisión permitirán hacer un seguimiento eficaz, y la estructura de las empresas es de tal naturaleza que la Comisión considera que el riesgo de incumplimiento de los compromisos es mínimo.

(192) A fin de garantizar el respeto y el control eficaz del compromiso, cuando se presente a las autoridades aduaneras pertinentes la solicitud de despacho a libre práctica conforme a dicho compromiso, la exención del derecho se supeditará a la presentación de una factura comercial que contenga la información enumerada en el anexo, necesaria a fin de que la aduana pueda verificar con la adecuada precisión que los envíos corresponden a los documentos comerciales. En caso de que no se presente tal factura, o cuando ésta no corresponda al producto presentado en aduana, deberá pagarse el tipo del derecho antidumping correspondiente.

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

I. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN PARA UNA RECONSIDERACIÓN PROVISIONAL EN RELACIÓN CON RUSIA

(194) Se recuerda que, tal y como se indicó en el considerando 3 del presente Reglamento, se inició un proceso de reconsideración provisional con vistas a modificar o derogar, en su caso, las medidas antidumping definitivas impuestas a las importaciones de CEGO anchas procedentes de Rusia. Esto responde al hecho de que esos productos entran en el ámbito de los productos planos laminados de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de EE.UU. y de Rusia.

(195) Conforme a las constataciones y conclusiones más arriba expresadas, en la investigación se consideró que era necesario imponer medidas con respecto a las CEGO de todo tipo de anchura, según se especifica en el considerando 3, originarias de Rusia, entre otros lugares. Se considera, por tanto, que, dado que tales medidas se hacen extensivas también a las CEGO anchas, resulta improcedente seguir aplicando las medidas establecidas por el Reglamento (CE) n° 151/2003 del Consejo, que se derogan por consiguiente.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de productos planos laminados de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de Estados Unidos de América y Rusia, clasificados en los códigos NC 7225 11 00 (productos de una anchura igual o superior a 600 mm) y 7226 11 00 (productos de una anchura inferior a 600 mm).

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable a los precios netos franco frontera de la Comunidad, después del despacho de aduana, de los productos descritos en el apartado 1 y fabricados por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

País	Empresa	Derecho antidumping	Código TARIC adicional
Estados Unidos de América	AK Steel Corporation-703, Curtis Street, Middletown, Ohio	31,5 %	A669
	Todas las demás empresas	37,8 %	A999
Rusia	Novolipetsky Iron & Steel Corporation («NLMK»), Lipetsk	11,5 %	A670
	Viz Stal-28, Kirov Street, Ekaterinburg	0 %	A516
	Todas las demás empresas	11,5 %	A999

3. Salvo disposición en contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

1. Las importaciones declaradas para despacho a libre práctica estarán exentas de los derechos antidumping

establecidos en el artículo 1, siempre y cuando los productos hayan sido fabricados, expedidos y facturados por empresas con respecto a las cuales la Comisión ha aceptado compromisos y cuyos nombres se relacionan en la pertinente Decisión de la Comisión, según sea modificada, y hayan sido importados conforme a lo dispuesto en la misma Decisión de la Comisión o Reglamento.

2. Las importaciones mencionadas en el apartado 1 estarán exentas de derechos antidumping, a condición de que:

- las mercancías declaradas y presentadas en las aduanas se correspondan exactamente con el producto descrito en el artículo 1, apartado 1;
- en el momento de efectuar la solicitud de despacho a libre práctica, se presente a las autoridades aduaneras de los Estados miembros una factura comercial que recoja como mínimo los datos que figuran en el anexo; y
- las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan exactamente a la descripción de la factura comercial.

Artículo 3

Queda derogado el Reglamento (CE) n° 151/2003 del Consejo.

Artículo 4

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al 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, 19 de agosto de 2005

Por el Consejo

El Presidente

J. STRAW

ANEXO

En la factura comercial que acompañe las ventas de la empresa a la Comunidad del producto objeto del compromiso constarán los siguientes datos:

1. Título: «FACTURA COMERCIAL QUE ACOMPAÑA A LAS MERCANCÍAS OBJETO DE UN COMPROMISO»
2. Nombre de la empresa que expide la factura
3. Número de la factura
4. Fecha de expedición de la factura.
5. Código TARIC adicional bajo el cual han de despacharse de aduana, en la frontera comunitaria, las mercancías a que se refiera la factura (según se especifica en el Reglamento por el que se imponen medidas antidumping definitivas)
6. Descripción exacta de las mercancías, en lenguaje comprensible, y:
 - número de código de la mercancía,
 - especificaciones técnicas correspondientes al código de la mercancía, según lo expresado en el anexo I,
 - número de código de la mercancía en la empresa,
 - código NC,
 - cantidad (en kg/t).
7. Descripción de las condiciones de venta:
 - precio por unidad (kg/t),
 - condiciones de pago,
 - condiciones de expedición,
 - todos los descuentos y reducciones.
8. Nombre de la empresa importadora a la que la empresa expide directamente la factura.

9. Nombre del responsable de la empresa que haya expedido la factura y la siguiente declaración firmada:

«El abajo firmante certifica que la venta para su exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías objeto de la presente factura se lleva a cabo en el marco y de acuerdo con el Compromiso ofrecido por [NOMBRE DE LA EMPRESA] y aceptado por la Comisión Europea mediante Decisión 2005/622/CE. Declaro que la información que figura en la presente factura es completa y correcta.»
