

REGLAMENTO (CE) Nº 954/2006 DEL CONSEJO

de 27 de junio de 2006

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero, originarias de Croacia, Rumanía, Rusia y Ucrania, se derogan los Reglamentos (CE) nº 2320/97 y (CE) nº 348/2000 del Consejo, se dan por concluidas las reconsideraciones provisionales y por expiración de los derechos antidumping sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero sin alear, originarias, entre otros países, de Rusia y Rumanía y se dan por concluidas la reconsideraciones provisionales de los derechos antidumping sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero sin alear, originarias, entre otros países, de Rusia y Rumanía y de Croacia y Ucrania

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ («el Reglamento de base»), y en particular sus artículos 8 y 9 y su artículo 11, apartados 2 y 3,

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

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

(1) El 31 de marzo de 2005, la Comisión comunicó mediante un anuncio («anuncio de inicio»), publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de determinados tubos sin soldadura, de hierro o acero («definición ampliada del producto»), originarias de Croacia, Rumanía, Rusia y Ucrania, y el inicio de dos reconsideraciones provisionales de los derechos antidumping sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura, de hierro o acero sin alear («definición original del producto») originarias, entre otros países, de Rusia y Rumanía y de Croacia y Ucrania.

(2) El procedimiento antidumping se inició a raíz de una denuncia presentada el 14 de febrero de 2005 por el

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 2117/2005 (DO L 340 de 23.12.2005, p. 17).

⁽²⁾ DO C 77 de 31.3.2005, p. 2.

Comité de Defensa de de la industria de tubos de acero sin soldadura de la Unión Europea («el denunciante») en nombre de productores que representan una proporción importante, en este caso más del 50 %, de la producción comunitaria total de la definición ampliada del producto. La denuncia incluía pruebas de dumping respecto a dicho producto y del importante perjuicio resultante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

(3) Las reconsideraciones provisionales fueron iniciadas por la Comisión por iniciativa propia, de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base, para permitir cualquier modificación o derogación que sean necesarias de las medidas antidumping definitivas establecidas por los Reglamentos (CE) nº 2320/97 ⁽³⁾ y (CE) nº 348/2000 del Consejo ⁽⁴⁾, relativos a las importaciones de la definición original del producto originarias, entre otros países, de Croacia, Rumanía, Rusia y Ucrania («las medidas definitivas»). Puede ser necesario realizar una modificación o una derogación en caso de que se determine que deben establecerse medidas sobre la definición ampliada del producto, ya que los productos para los que se han establecido medidas mediante los Reglamentos (CE) nº 2320/97 y (CE) nº 348/2000 responden a la definición ampliada del producto.

1.2. Medidas vigentes relativas a la definición original del producto

(4) El Reglamento (CE) nº 2320/97 estableció derechos antidumping sobre las importaciones de la definición original del producto, originarias, entre otros países, de Rumanía y Rusia. Mediante las Decisiones 97/790/CE ⁽⁵⁾ y 2000/70/CE de la Comisión ⁽⁶⁾ se aceptaron los compromisos de exportadores, entre otros países, de Rumanía y Rusia. Mediante el Reglamento (CE) nº 1322/2004 del Consejo ⁽⁷⁾, se decidió dejar de aplicar las medidas en

⁽³⁾ DO L 322 de 25.11.1997, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 1322/2004 (DO L 246 de 20.7.2004, p. 10).

⁽⁴⁾ DO L 45 de 17.2.2000, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 258/2005 (DO L 46 de 17.2.2005, p. 7).

⁽⁵⁾ DO L 322 de 25.11.1997, p. 63.

⁽⁶⁾ DO L 23 de 28.1.2000, p. 78.

⁽⁷⁾ DO L 246 de 20.7.2004, p. 10.

vigor sobre las importaciones de la definición original del producto de Rumanía y Rusia, por una cuestión de prudencia relacionada con un comportamiento anticompetitivo de determinados productores comunitarios en el pasado [véanse los considerandos 9 y siguientes del Reglamento (CE) n° 1322/2004]. El considerando 20 de dicho Reglamento confirmó las reconsideraciones provisionales y por expiración iniciadas mediante el anuncio respectivo ⁽⁸⁾ en noviembre de 2002, que deberán seguir en curso hasta que se disponga de nueva información que permita realizar una evaluación de cara al futuro basándose en datos que, en ningún caso, puedan estar afectados por la conducta anticompetitiva.

- (5) A raíz de una investigación de reconsideración realizada de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base, el Consejo, mediante el Reglamento (CE) n° 258/2005 ⁽⁹⁾, modificó las medidas definitivas establecidas mediante el Reglamento (CE) n° 348/2000, revocó la posibilidad de exención de los derechos previstos en el artículo 2 de dicho Reglamento y estableció un derecho antidumping del 38,8 % sobre las importaciones de la definición original del producto originarias de Croacia y un derecho antidumping del 64,1 % sobre las importaciones de la definición original del producto originarias de Ucrania, a excepción de las importaciones de Dnepropetrovsk Tube Works («DTW»), que están sujetas a un derecho antidumping del 51,9 %.
- (6) Mediante la Decisión 2005/133/CE ⁽¹⁰⁾, la Comisión suspendió parcialmente las medidas definitivas durante un período de nueve meses, con efecto a partir del 18 de febrero de 2005. La suspensión parcial fue ampliada durante un año más mediante el Reglamento (CE) n° 1866/2005 del Consejo ⁽¹¹⁾. Por lo tanto, los derechos vigentes son los establecidos mediante el Reglamento (CE) n° 348/2000, es decir, el 23 % en el caso de Croacia y el 38,5 % en el caso de Ucrania.

1.3. Medidas provisionales

- (7) Dada la necesidad de seguir examinando determinados aspectos de la investigación y también debido a su interrelación con las reconsideraciones provisionales y por expiración mencionadas en la sección 1.2 anterior, se decidió continuar la investigación sin establecer medidas provisionales.

1.4. Partes afectadas por el procedimiento

- (8) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores exportadores de Croacia, Rumanía, Rusia y Ucrania, los importadores o comerciantes, los usuarios, los proveedores y las asociaciones notoria-

mente afectados, así como a los representantes de los países exportadores afectados y los productores comunitarios denunciados y otros productores comunitarios notoriamente afectados. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.

- (9) A la vista del gran número de productores exportadores rusos y ucranianos enumerados en la denuncia, el gran número de importadores comunitarios del producto afectado y el gran número de productores comunitarios que apoyaron la denuncia, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo para la determinación del dumping y el perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.
- (10) Para que la Comisión pudiera decidir si sería necesario un muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores exportadores de Rusia y Ucrania, y a todos los importadores y productores comunitarios que se dieran a conocer a la Comisión y que proporcionaran, según lo especificado en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto afectado durante el período de investigación (1 de enero de 2004 a 31 de diciembre de 2004).
- 1.4.1. *Muestreo de los exportadores/productores*
- (11) Una vez examinada la información presentada por los productores exportadores rusos y ucranianos y, habida cuenta de que en ambos países la mayoría de las empresas pertenece a grandes grupos productores, se decidió que el muestreo no era necesario por lo que se refiere a Rusia y Ucrania.

1.4.2. *Muestreo de la industria y los importadores comunitarios*

- (12) En cuanto a los productores comunitarios, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, se seleccionó una muestra basada en el mayor volumen representativo de producción y ventas de los productores comunitarios que pueda investigarse razonablemente en el tiempo disponible. Basándose en la información facilitada por los productores comunitarios, la Comisión seleccionó cinco empresas establecidas en cuatro Estados miembros diferentes. Uno de los productores comunitarios originariamente incluidos en la muestra no cooperó posteriormente y fue sustituido por otro productor comunitario. En cuanto al volumen de producción, las cinco empresas incluidas en la muestra representaban el 49 % de la producción comunitaria total. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a las partes afectadas y éstas no plantearon objeción alguna. Además, se pidió a los restantes productores comunitarios que facilitaran cierta información de carácter general para el análisis del perjuicio. Teniendo en cuenta el reducido número de respuestas recibidas por los importadores, se decidió que el muestreo de los importadores no era necesario.

⁽⁸⁾ DO C 288 de 23.11.2002, p. 2.

⁽⁹⁾ DO L 46 de 17.2.2005, p. 7.

⁽¹⁰⁾ DO L 46 de 17.2.2005, p. 46.

⁽¹¹⁾ DO L 300 de 17.11.2005, p. 1.

1.5. Formularios de solicitud de trato de economía de mercado y de trato individual

- (13) Para que los productores exportadores de Ucrania que así lo desearan pudieran presentar una solicitud de trato de economía de mercado o de trato individual, la Comisión envió formularios de solicitud a los productores exportadores ucranianos notoriamente afectados. Se recibieron solicitudes de trato de economía de mercado, o de trato individual en caso de que la investigación estableciera que no se cumplían las condiciones para la concesión del primero, de tres grupos de productores exportadores y sus empresas vinculadas.

1.6. Cuestionarios

- (14) 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. Se recibieron respuestas de tres productores exportadores rumanos así como de sus dos empresas vinculadas, de dos grupos de productores exportadores rusos así como de cinco empresas vinculadas, tres de las cuales establecidas en la Comunidad, y de tres grupos de productores exportadores ucranianos y sus empresas vinculadas. Cinco productores comunitarios respondieron también al cuestionario. Si bien seis importadores contestaron al formulario de muestreo, sólo tres cooperaron rellenando el cuestionario por completo. Otro importador aceptó que se realizase una visita de inspección en sus locales, a pesar de no haber respondido al cuestionario.
- (15) La Comisión recogió y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación del dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Comunidad. Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* en los locales de las siguientes empresas:

Productores comunitarios:

- Dalmine SpA, Bergamo, Italia
- Rohrwerk Maxhütte GmbH, Sulzbach-Rosenberg, Alemania
- Tubos Reunidos S.A., Amurrio, España
- Vallourec & Mannesmann France S.A., Boulogne Billancourt, Francia
- V & M Deutschland GmbH, Düsseldorf, Alemania

Productores exportadores de Rumanía

- S.C. T.M.K. — Artrom S.A., Slatina
- S.C. Silcotub S.A., Zalau
- S.C. Mittal Steel Roman S.A., Roman

Productores exportadores de Rusia:

- Volzhsky Pipe Works Open Joint Stock Company («Volzhsky»), Volzhsky
- Joint Stock Company Taganrog Metallurgical Works («Tagmet»), Taganrog
- Joint Stock Company Pervouralsky Novotrubny Works («Pervouralsky»), Pervouralsk
- Joint Stock Company Chelyabinsk Tube Rolling Plant («Chelyabinsk»), Chelyabinsk

Empresa vinculada en Rusia

- CJSC Trade House TMK, Moscú

Productores exportadores de Ucrania

- CJSC Nikopolsky Seamless Tubes Plant Niko Tube, Nikopol
- CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist (Yutist), Nikopol
- OJSC Dnepropetrovsk Tube Works (DTW), Dnepropetrovsk
- OJSC Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant (NTRP), Dnepropetrovsk

Operador comercial vinculado de Ucrania

- SPIG Interpipe, Dnepropetrovsk, vinculada a NTRP y Niko Tube

Operador comercial vinculado de Suiza

- SEPCO S.A., Lugano, vinculado a NTRP y Niko Tube

Importador vinculado

- Sinara Handel GmbH, Colonia, vinculado a Artrom

Importadores no vinculados

- Thyssen Krupp Energostal S.A., Torun, Polonia
- Assotubi S.P.A., Cesena, Italia
- Bandini Sider S.R.L., Imola, Italia

1.7. Período de investigación

- (16) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2004 y el 31 de diciembre de 2004 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio cubrió desde el 1 de enero de 2001 hasta el final del período de investigación («período considerado»).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

- (17) El producto afectado consiste en determinados tubos sin soldadura de hierro o acero, de sección circular, de diámetro exterior inferior o igual a 406,4 mm, con un valor de carbono equivalente (CEV) igual o inferior a 0,86 según la fórmula y el análisis químico del Instituto Internacional de la Soldadura (IIW). El producto afectado está clasificado actualmente en los códigos NC ex 7304 10 10, ex 7304 10 30, ex 7304 21 00, ex 7304 29 11, ex 7304 31 80, ex 7304 39 58, ex 7304 39 92, ex 7304 39 93, ex 7304 51 89, ex 7304 59 92 y ex 7304 59 93 ⁽¹²⁾ (códigos TARIC 7304 10 10 20, 7304 10 30 20, 7304 21 00 20, 7304 29 11 20, 7304 31 80 30, 7304 39 58 30, 7304 39 92 30, 7304 39 93 20, 7304 51 89 30, 7304 59 92 30 y 7304 59 93 20).
- (18) El producto afectado se utiliza en una gran variedad de aplicaciones, como los tubos para la conducción de líquidos, para pilotes de construcción, para aplicaciones mecánicas, tubos de gas, tubos de caldera y tubos de sondeo para la industria petrolera (denominados «OCTG») de perforación, de revestimiento y de producción.
- (19) Los tubos sin soldadura tienen formas muy distintas cuando se entregan a los usuarios. Por ejemplo, pueden galvanizarse, roscarse, entregarse como «tubos verdes» (es decir, sin tratamiento térmico), tener extremos especiales, presentar secciones diferentes, o cortarse o no al tamaño adecuado. No existen tamaños estándar generalizados para los tubos, lo que explica por qué la mayoría de los tubos sin soldadura se fabrican según los deseos del cliente. Normalmente, estos tubos se conectan mediante soldaduras. Sin embargo, en casos especiales pueden conectarse mediante sus roscas o utilizarse por separado, si bien siguen siendo soldables. La investigación puso de manifiesto que todos los tubos sin soldadura comparten las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y las mismas aplicaciones básicas.
- (20) La definición del producto objeto de este procedimiento fue impugnada por algunas partes interesadas. En primer lugar, algunas partes alegaron que algunos tipos de productos incluidos en la descripción del producto presentan

distintas características mecánicas y químicas básicas (véanse los considerandos 21 a 26). En segundo lugar, en algunas alegaciones se cuestionaba el uso del criterio de soldabilidad y del umbral CEV (valor de carbono equivalente), que están relacionados (véanse los considerandos 27 a 36). Además, una parte solicitó que los denominados «tubos sin soldadura certificados» no entren en la definición del producto (véase el considerando 37).

Otras características físicas, químicas y técnicas básicas y otros usos finales

- (21) Se alegó que algunos tipos del producto incluidos en la descripción del mismo, a saber, los OCTG y los tubos de gas tendrían características mecánicas y químicas básicas y usos finales diferentes respecto a los demás tubos sin soldadura y que no serían intercambiables.
- (22) El producto, tal como se ha definido, consta de distintos tipos de productos. No obstante, se considerará que los tipos de productos que entran en segmentos diferentes (incluidos los extremos inferior y superior) constituyen un solo producto en caso de que no existan líneas divisorias claras entre los distintos segmentos, es decir, en caso de que haya un cierto grado de solapamiento y competencia entre segmentos contiguos. Es el caso en el presente procedimiento, ya que se presentaron pruebas de que los tubos aleados y sin alear objeto de la investigación podían utilizarse para los mismos usos finales y de que no existen líneas divisorias claras ni dentro de las categorías de tubos sin alear ni de las de tubos aleados.
- (23) En cuanto a los OCTG y los tubos de gas, la investigación mostró que tienen, entre otras cosas, características químicas comparables a los demás tipos de tubos sin soldadura, ya que entran dentro del umbral de 0,86 CEV. Por otra parte, comparten otras características básicas con los demás tipos de productos, como el diámetro exterior y el grosor de las paredes.
- (24) En cuanto a los usos finales de los OCTG y los tubos de gas, determinados productores exportadores adujeron que ambos se utilizarían en diversas aplicaciones y no serían intercambiables con los demás tipos de tubos sin soldadura. A este respecto, se constató que los tubos lisos OCTG clasificados en el código NC 7304 21 00, que se utilizan actualmente en el sector de la construcción son intercambiables con otros tubos de acero sin alear clasificados actualmente en el código NC 7304 39 58. Por tanto, existe al menos un solapamiento parcial respecto al uso final de los distintos tipos de tubos sin soldadura.
- (25) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se rechaza la alegación de que los OCTG y los tubos de gas, por una parte, y otros tipos de tubos sin soldadura, por otra, no son intercambiables.

⁽¹²⁾ Según se define en el Reglamento (CE) n° 1719/2005 de la Comisión, de 27 de octubre de 2005, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) n° 2658/87 del Consejo relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común (DO L 286 de 28.10.2005, p. 1). La definición del producto se determina combinando la descripción del producto que figura en el artículo 1, apartado 1, y la descripción del producto de los códigos NC correspondientes.

El CEV es una característica química del producto

- (26) Otro productor exportador alegó que el CEV no era una característica química del producto, porque no está directamente relacionado con la composición química de un tubo sin soldadura, sino que es una de sus funciones. Si bien es cierto que el CEV es el resultado de una fórmula, ésta está directamente relacionada con la composición química del producto y permite comparar los distintos grados de acero por lo que se refiere a la soldabilidad. El CEV no está relacionado con ninguna característica técnica o mecánica del acero y sólo depende de su composición química. Teniendo esto en cuenta, se considera que el CEV es una característica química de los productos y se rechazó la alegación.

La soldabilidad es un criterio inadecuado para definir el producto

- (27) Algunas partes adujeron que el criterio de la soldabilidad como tal es irrelevante respecto al producto afectado, ya que se afirma que nunca será necesario soldar una parte importante de los productos incluidos en la definición del producto (los tubos roscados y los OCTG). Por tanto se alegó que, al recurrir a la soldabilidad como criterio, productos diferentes eran considerados artificialmente como un solo producto.

- (28) En primer lugar, conviene señalar que la soldabilidad es, en efecto, una característica química y técnica (puesto que depende de la composición química del tipo de acero) común para todos los tubos sin soldadura. El hecho de que la mayoría de los tubos sin soldadura se conecten mediante soldaduras es una característica esencial para la definición del producto. En segundo lugar, respecto a los tubos roscados y los OCTG que normalmente no se sueldan, la investigación mostró que, no obstante, siguen siendo soldables y, por tanto, también comparten esta característica química y técnica básica. Por otra parte, no puede excluirse la posibilidad de que los tubos sin soldadura roscados o roscables y los OCTG se transformen en tubos sin soldadura soldables simplemente suprimiendo la rosca. En particular, por lo que se refiere a los OCTG, existen pruebas de que el mismo tubo puede clasificarse en dos categorías diferentes (e incluso códigos NC), dependiendo sólo de su aplicación final, es decir, de su aplicación en los sectores de la construcción o de la extracción de petróleo. Por último, se constató que determinadas importaciones procedentes de los países afectados que habían sido clasificadas como OCTG no habían sido utilizadas en el sector del petróleo o el gas.

- (29) Un exportador adujo que, con arreglo a las normas europeas, sólo un grado de acero es adecuado para los tubos roscables y que, de este modo, estos productos podían distinguirse de otros tubos sin soldadura. Sin embargo, del análisis de las distintas normas vigentes respecto a los OCTG en particular, se desprende que

existe más de un grado de acero que pueda utilizarse para fabricar tubos roscables.

- (30) Habida cuenta de lo anterior, se considera que la soldabilidad de los tubos sin soldadura es un criterio adecuado para definir el producto. Por tanto, se rechaza el argumento de que la definición del producto propuesta agrupa distintos productos de forma artificial.

¿El umbral del CEV es un criterio inadecuado para determinar la soldabilidad de los tubos sin soldadura?

- (31) Se alegó que el umbral del CEV no era un criterio que permitiera definir el producto, ya que no era un criterio adecuado para determinar la soldabilidad de distintos tipos de tubos sin soldadura.

- (32) La investigación puso de manifiesto que el CEV es, de hecho, un indicador que está directamente relacionado tanto con la composición química del acero como con su soldabilidad. Un CEV elevado no sólo significa que el acero contiene más carbono y está más aleado, sino también que es más difícil de soldar. Por otra parte, un valor del CEV inferior significa que el acero es menos rico en carbono y/o está menos aleado, y también que es más fácil de soldar. Es decir, las condiciones de soldadura variarán en función del CEV. Un acero con un CEV de 0,86 requerirá ya unas condiciones de soldadura especiales y, por tanto, normalmente no se soldará. Así pues, dado que el CEV es un indicador de la soldabilidad, el umbral del CEV se consideró un criterio pertinente para definir el producto.

- (33) Un productor exportador alegó que el CEV no era más que una de las numerosas características químicas, técnicas y mecánicas del acero y, por tanto, no podía utilizarse por sí solo para definir el producto. A este respecto, cabe decir que el CEV se considera un criterio adecuado para definir el producto. Por otra parte, como indica la definición del producto, el CEV no es el único criterio utilizado. Por último, pero no por ello menos importante, la comparabilidad de los tipos de productos se realizó sobre una base más detallada, teniendo en cuenta las distintas características del producto (por ejemplo, las dimensiones y el tratamiento térmico).

El umbral del 0,86 de CEV se estableció de forma arbitraria

- (34) Por otra parte, algunas partes interesadas alegaron que el umbral CEV de 0,86 se estableció de forma arbitraria, ya que, según ellas, el límite para soldar con facilidad es inferior a 0,86. No obstante, el valor CEV de 0,86 no está relacionado con la facilidad para soldar. En efecto, la industria comunitaria denunciante adujo que representa el CEV máximo para un acero sin alear que pueda utilizarse en tubos sin soldadura con arreglo a las normas europeas, y proporcionó pruebas de ello.

(35) Por tanto, se llegó a la conclusión de que tanto el uso del CEV como el umbral definido de 0,86 abarcan una gama de productos que pueden ser considerados un solo producto, si bien se excluyen de la definición, por ejemplo, los tubos de acero inoxidable o los cojinetes de bolas, que presentan CEV superiores a 0,86.

(36) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se mantuvo el umbral del CEV propuesto por el solicitante en la definición del producto afectado.

«Tubos sin soldadura certificados»

(37) Uno de los importadores comunitarios alegó que los denominados «tubos sin soldadura certificados» no deben entrar dentro de la definición del producto. Estos tubos sin soldadura se producen con arreglo a un procedimiento certificado aprobado por el Ministerio de Obras Públicas de Italia y se utilizan para obras de consolidación de proyectos de construcción en dicho país. Sin embargo, se estableció que todos los tipos del producto afectado, incluidos los tubos sin soldadura certificados, tenían las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y los mismos usos finales. No se halló ninguna prueba que llevase a la conclusión de que dichos tubos certificados son un producto distinto y, por tanto, deben excluirse del ámbito de aplicación de las medidas (la empresa tampoco facilitó ninguna prueba). Por lo tanto, se rechazó la alegación.

(38) De acuerdo con lo anterior, se llegó a la conclusión de que todos los tubos sin soldadura, sean cuales sean los distintos tipos del producto, constituyen un solo producto a los efectos del presente procedimiento, ya que tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y los mismos usos básicos.

2.2. Producto similar

(39) Se llegó a la conclusión de que el producto exportado a la Comunidad procedente de Croacia, Rumanía, Rusia y Ucrania, el producto fabricado y vendido en el mercado interior de estos países, y el producto producido y vendido en la Comunidad por los productores comunitarios tenían las mismas características físicas, técnicas y químicas básicas, así como los mismos usos, por lo que se consideran productos similares con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

3. DUMPING

3.1. Metodología general

(40) La metodología general establecida en lo sucesivo se ha aplicado a todos los productores exportadores que han cooperado en Croacia, Rumanía y Rusia, y a los productores exportadores ucranianos a los que se concedió el trato de economía de mercado. En la presentación de las

conclusiones sobre el dumping correspondientes a cada uno de los países afectados sólo se describe, por consiguiente, lo que es específico para cada país exportador.

3.1.1. Valor normal

(41) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, se examinó en primer lugar para cada productor exportador que había cooperado si sus ventas del producto afectado en el mercado interior eran representativas, es decir, si el volumen total de estas ventas representaba al menos el 5 % del volumen total de las ventas de exportación del productor a la Comunidad. La Comisión identificó posteriormente los tipos del producto afectado vendidos en el mercado interior por las empresas cuyas ventas totales en dicho mercado eran representativas que fueran idénticos o directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad.

(42) Para cada uno de los tipos vendidos por los productores exportadores en su mercado interior que resultaron ser directamente comparables con el tipo del producto afectado vendido para su exportación a la Comunidad, se determinó si las ventas en el mercado interior eran suficientemente representativas a efectos de lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior de un tipo determinado del producto afectado se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen total de las ventas internas de dicho tipo durante el período de investigación equivalía al 5 % o más del volumen total de ventas del tipo comparable del producto afectado exportado a la Comunidad.

(43) Seguidamente, se examinó si las ventas interiores en cantidades representativas de cada tipo del producto afectado podían considerarse efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales con arreglo al artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base, determinando la proporción de ventas rentables, realizadas en el mercado interior, del tipo del producto en cuestión a clientes independientes.

(44) En caso de que el volumen de ventas del tipo del producto pertinente, vendido a un precio neto igual o superior al coste de producción calculado, representara más del 80 % de su volumen total de ventas, y su precio medio ponderado fuera igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas en dicho mercado durante el período de investigación, con independencia de que

fueran rentables o no. En caso de que el volumen de ventas rentables de un tipo del producto representara un 80 % o menos del volumen total de ventas de dicho tipo, o de que el precio medio ponderado de dicho tipo fuera inferior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada de las ventas rentables de dicho tipo solamente, a condición de que esas ventas representaran un 10 % o más del volumen total de ventas de ese tipo de producto. En caso de que el volumen de ventas rentables de cualquier tipo del producto representara menos del 10 % del volumen total de ventas, se consideró que el tipo en cuestión se vendió en cantidades insuficientes para que el precio en el mercado interior proporcionase una base apropiada para la determinación del valor normal.

- (45) Cuando los precios en el mercado interior de un tipo concreto del producto vendido por un productor exportador no podían utilizarse para determinar el valor normal, hubo que aplicar otro método. Para ello, la Comisión utilizó el valor normal calculado. De conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados de cada exportador, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y un margen razonable de beneficio. En virtud del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, el porcentaje de gastos de venta, generales y administrativos, y el margen de beneficios se basaron en los gastos medios de venta, generales y administrativos y el margen medio de beneficios en el curso de operaciones comerciales normales del producto similar.

3.1.2. Precio de exportación

- (46) En todos los casos en los que el producto afectado fue exportado a clientes independientes de la Comunidad, el precio de exportación se estableció con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, es decir, con arreglo a los precios de exportación efectivamente pagados o pagaderos.
- (47) Cuando la venta de exportación se había realizado a través de importadores vinculados, el precio de exportación se determinó, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, a partir del precio al que los productos importados se habían vendido por primera vez a un comprador independiente, debidamente ajustado en función de todos los costes soportados entre el momento de la importación y el de la venta, y de un margen razonable de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficios. A tal efecto, se utilizaron los gastos de venta, generales y administrativos de los propios importadores vinculados. El margen de beneficio se estableció utilizando la información disponible de los importadores no vinculados que cooperaron.

3.1.3. Comparación

- (48) Se compararon el valor normal y los precios de exportación utilizando los precios en fábrica. Para garantizar una comparación ecuaníme entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se admitieron los ajustes oportunos en todos aquellos casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

3.1.4. Margen de dumping para las empresas investigadas

- (49) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado se comparó para cada productor exportador con el precio de exportación medio ponderado por cada tipo del producto.
- (50) Para los productores exportadores de los que se halló que eran empresas vinculadas, se calculó un margen medio ponderado de dumping de acuerdo con la práctica habitual de la Comisión al respecto.

3.1.5. Margen de dumping residual

- (51) Por lo que respecta a las empresas que no cooperaron, se determinó un margen de dumping residual de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, sobre la base de los datos disponibles.

3.2. Croacia

3.2.1. Falta de cooperación del exportador croata

- (52) El único productor de Croacia, Mechel Željczara Ltd., liquidó su empresa en otoño de 2004. En su lugar, la Fundación Croata para la Privatización, organismo estatal encargado del proceso de privatización en Croacia, fundó una nueva entidad jurídica denominada Valjaonica Cijevi Sisak d.o.o. («VCS»).
- (53) La VCS informó a la Comisión de que no podía cooperar en la investigación actual, porque su antecesor jurídico había dejado de existir formalmente y la producción de tubos sin soldadura había cesado en julio de 2004. Según la empresa, no estaba autorizada para revelar ninguna información comercial, contable o sobre producción en posesión de sus anteriores propietarios. Por tanto, como no se podía establecer el margen de dumping utilizando la propia información de la empresa, se calculó basándose en los hechos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.
- (54) De la información presentada se desprende que VCS reanudó la producción de tubos sin soldadura en junio de 2005. La empresa puede presentar una solicitud de reconsideración provisional de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base.

3.2.2. *Valor normal*

- (55) A falta de cualquier otra información, el valor normal se calculó sobre la base de los hechos disponibles, es decir, de la información recogida en la denuncia.

3.2.3. *Precio de exportación*

- (56) El precio de exportación se calculó basándose en los datos de Eurostat correspondientes al período de investigación.

3.2.4. *Comparación*

- (57) De conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, se realizaron ajustes en el precio de exportación respecto a los costes y las comisiones de los seguros, teniendo en cuenta la información recogida en la denuncia.

3.2.5. *Margen de dumping*

- (58) El margen de dumping, expresado en porcentaje del precio de importación cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana, es el siguiente:

Empresa	Margen de dumping
Valjaonica Cijevi Sisak d.o.o.	29,8 %

- (59) Habida cuenta de que VCS es el único fabricante del producto afectado en Croacia, el margen de dumping residual se fijó al mismo nivel.

3.3. **Rumanía**

- (60) Tres productores exportadores respondieron al cuestionario; dos de las respuestas se referían a los importadores del producto afectado en la Comunidad.

3.3.1. *Valor normal*

- (61) Para los tres productores exportadores, el volumen total de ventas del producto similar en el mercado interior era representativo, tal y como se define en el considerando 41. Para la mayoría de los tipos del producto, el valor normal se basó en los precios pagados o pagaderos, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes

independientes de Rumanía. Sin embargo, para algunos tipos del producto, las ventas en el mercado interior fueron insuficientes para ser consideradas representativas o no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales y, por tanto, el valor normal fue calculado como se describe en el considerando 45.

3.3.2. *Precio de exportación*

- (62) La mayoría de las ventas de exportación de un productor exportador a la Comunidad durante el período de investigación fueron realizadas por dos importadores vinculados. Por tanto, el precio de exportación fue calculado como se describe en el considerando 46.

- (63) Dicho exportador rebatió el cálculo realizado por la Comisión y arguyó que el margen de beneficio utilizado era excesivo. Afirmó que el margen de beneficio medio calculado utilizando las cifras facilitadas por los tres importadores comunitarios no vinculados que habían cooperado no era representativo, ya que el exportador nunca había vendido productos a esas empresas. Asimismo, arguyó que las tres empresas eran más grandes que los importadores a los que vendía sus productos, que en la última investigación se había utilizado un margen de beneficio inferior y que el beneficio real de los dos importadores vinculados era inferior al índice medio de beneficio utilizado por la Comisión.

- (64) A este respecto, conviene señalar que, cuando las circunstancias lo justifiquen, la práctica seguida por las instituciones es utilizar el beneficio medio ponderado de los importadores no vinculados para el ajuste previsto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. El hecho de que el exportador haya vendido realmente o no sus productos a estas empresas es irrelevante para determinar un margen de beneficio razonable de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Además no se presentó ninguna prueba de cómo influye el tamaño de los importadores en su índice de beneficios. Finalmente, debido a la relación entre los exportadores y sus importadores vinculados, el beneficio de estos últimos no puede utilizarse como base o como referencia en este contexto, ya que el nivel de beneficio del importador vinculado dependerá del precio de transferencia entre las partes vinculadas. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

- (65) Una parte importante de las ventas de exportación de otro productor exportador a la Comunidad se dirigía a dos empresas, una vinculada al exportador y otra que había estado vinculada durante parte del período de investigación. Esta última no cooperó en la investigación y, por tanto, su precio de reventa a clientes independientes de la Comunidad no fue presentado a la Comisión. Los únicos precios de exportación disponibles para las transacciones destinadas al importador que había estado

vinculado al exportador durante parte del período de investigación eran los precios acordados entre el exportador y su importador vinculado. Se determinó que dichos precios equivalían a los del mercado. En efecto, una comparación de precios entre el período en el que ambas empresas estuvieron vinculadas y el período en el que ya no lo estaban mostró que no existían diferencias significativas entre los precios unitarios cobrados. Por otra parte, los precios cobrados a dicho importador vinculado se compararon con los precios cobrados a los clientes no vinculados en la CE y se comprobó que concordaban. Así pues, el precio de exportación para esas transacciones se basó en el precio de venta del productor exportador rumano a su empresa comercial vinculada.

- (66) En cuanto a las transacciones a la otra empresa vinculada, que cooperó en la investigación, se constató que el producto afectado fue transformado de nuevo por la empresa vinculada antes de que se revendiera en la Comunidad. En ese caso no se pudo determinar ningún precio de reventa del producto afectado a un cliente independiente de la Comunidad. Sin embargo, se encontraron pruebas suficientes de que el precio de transferencia entre el productor exportador rumano y su empresa vinculada en la Comunidad podía considerarse equivalente a un precio de mercado, siempre que, conforme al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base, se realizara un ajuste de fases comerciales para las ventas del fabricante del equipo original (OEM). En efecto, se realizó una comparación entre los precios cobrados para todos los modelos al importador vinculado y a los importadores no vinculados. Por tanto, el precio de exportación se basaba en el precio de transferencia.
- (67) La investigación puso de manifiesto que las ventas de exportación del tercer productor exportador se realizaron directamente a clientes no vinculados en la Comunidad. Por tanto, el precio de exportación se estableció teniendo en cuenta los precios de exportación pagados realmente o pagaderos para el producto afectado cuando se vendían al primer cliente independiente en la Comunidad, como se describe en el considerando 46.
- (68) Dicho productor exportador solicitó que parte de las ventas del producto afectado a la Comunidad se excluyera del cálculo del dumping, porque la producción de determinados modelos de tubos sin soldadura había cesado en algún momento del período de investigación. Sin embargo, como se ha explicado anteriormente, la institución tiene costumbre de tener en cuenta, en el precio de exportación medio ponderado, todas las ventas del producto afectado a partes no vinculadas. Asimismo, conviene señalar que las ventas de los tipos del producto afectado tuvieron lugar durante el período de investigación en volúmenes importantes y que, además, se constató que las instalaciones para la producción de esos tipos de tubos sin soldadura no se habían desmantelado

y podían reutilizarse en el futuro. Teniendo en cuenta lo anterior, se rechazó la alegación.

3.3.3. Comparación

- (69) Cuando fue necesario se realizaron ajustes, conforme al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, en atención a los descuentos por diferencias de cantidad, transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costes accesorios, créditos, comisiones, y diferencias de fase comercial.
- (70) Un productor exportador solicitó ajustes por diferencias de fase comercial, por costes adicionales de logística supuestamente soportados, no para las ventas de exportación, sino para las ventas en el mercado interior, y por diferencias de cantidad. Sin embargo, el exportador no justificó la solicitud y la investigación tampoco determinó que ésta estuviera justificada. Por lo tanto, hubo que rechazarlas. Se rechazó parcialmente la solicitud de diferencias de cantidad, en la medida en que la cantidad en cuestión no pudo justificarse mediante las pruebas obtenidas sobre el terreno ni mediante la información que figura en la respuesta al cuestionario facilitada por el productor exportador.
- (71) Otro productor exportador solicitó ajustes por diferencias de inflación, cambio de divisas, fase comercial y diferencias de gastos de venta indirectos.
- (72) En cuanto a la solicitud de un ajuste de la inflación, cabe señalar que la tasa de inflación de Rumanía fue del 10,8 % durante el período de investigación, lo cual dista bastante de un nivel de hiperinflación. Dado que no se constató que la comparabilidad de los precios se hubiese visto afectada, se rechazó la solicitud. El exportador se opuso a esta conclusión y volvió a solicitar un ajuste. No obstante, no se presentó ningún nuevo argumento o prueba que rebatiese la conclusión preliminar y se confirmó la denegación de la solicitud. Asimismo, cabe señalar que se previó la posibilidad de una evaluación trimestral, pero fue rechazada por el exportador.
- (73) En cuanto al cambio de divisas, el productor exportador solicitó que se concediera un período de sesenta días para repercutir la tendencia de los tipos de cambio, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base. Se constató que la citada disposición no puede aplicarse en este caso, ya que se demostró que no hubo ninguna tendencia confirmada de los tipos de cambio pertinentes durante el período de investigación, sino meras fluctuaciones de escasa amplitud. Por tanto, hubo que rechazar la solicitud y el cambio de divisas se basó, en todos los casos, en el tipo de cambio en la fecha de facturación, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base.

(74) En cuanto a la solicitud de diferencias de fase comercial, la investigación mostró que, respecto a las categorías de clientes para las que se realizó la solicitud, existieron diferencias efectivas y claras en las funciones y los precios en la fase señalada por el productor exportador. Por tanto, se aceptó la solicitud por lo que se refiere a las categorías de clientes para las que podían demostrarse las diferencias y sólo se aceptó parcialmente respecto a las demás categorías de clientes para las que la diferencia resultó inferior a la alegada por el productor exportador. En este último caso, el cálculo del ajuste se basó en las pruebas obtenidas en los locales del productor exportador.

(75) En cuanto a la solicitud de diferencias de gastos de venta indirectos, se consideró redundante, habida cuenta de los ajustes concedidos por las diferencias de fase comercial, por lo que se rechazó.

(76) Además, a raíz de las observaciones transmitidas por los exportadores se corrigieron algunos errores administrativos y los márgenes de dumping se volvieron a calcular en consecuencia.

3.3.4. Margen de dumping

(77) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación puso de manifiesto la existencia de dumping. Los márgenes de dumping, expresados en porcentaje del precio de importación cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
S.C. T.M.K. — Artrom S.A.	17,8 %
S.C. Mittal Steel Roman S.A.	17,7 %
S.C. Silcotub S.A.	11,7 %

(78) Dado que el nivel de cooperación fue elevado (más del 80 % de las exportaciones del producto afectado de Rumanía a la Comunidad) y no había ninguna razón para creer que ningún productor exportador se hubiese abstenido deliberadamente de cooperar, el margen de dumping residual aplicable a los demás exportadores de Rumanía se fijó en el mismo nivel que el establecido para el productor exportador —que había cooperado— S.C. T.M.K. — Artrom S.A., a saber, el 17,8 %.

3.4. Rusia

(79) Se recibieron respuestas al cuestionario de dos grupos de productores exportadores, uno de los cuales consta de

cuatro productores y cinco empresas vinculadas («el grupo TMK») y el otro, de dos productores («Pervouralsky y Chelyabinsk»).

3.4.1. Falta de cooperación del Grupo TMK

(80) Las respuestas al cuestionario de los cuatro productores y de las cinco empresas vinculadas fueron, en gran medida, deficientes y contradictorias y, excepto dos empresas vinculadas, no se recibió ninguna respuesta antes de la fecha límite fijada para cumplimentar el cuestionario.

(81) Se realizaron inspecciones sobre el terreno en dos de los cuatro productores y en una empresa vinculada en Rusia, que pusieron de manifiesto nuevas deficiencias en las respuestas del cuestionario. Respecto a los dos productores visitados, no se pudo determinar ni un valor normal ni unos precios de exportación fiables, ya que tanto los listados de ventas en el mercado interior como los de ventas de exportación eran, en gran parte, defectuosos; los valores y las cantidades no se correspondían con las facturas y se constató que los números de código del producto («NCP») eran incorrectos. Además, no pudo obtenerse una información fiable sobre los costes de producción.

(82) Habida cuenta de la cooperación totalmente insatisfactoria de los dos productores visitados, las respuestas, muy deficientes, al cuestionario facilitadas por los otros dos productores del grupo, en particular el hecho de que un productor no facilitase ningún listado de ventas, y el hecho de que no se respondiese a las cartas de la Comisión en las que se señalaban estas deficiencias en el plazo establecido, se decidió no realizar las visitas de inspección en los locales de los otros dos productores del grupo.

(83) Sólo dos de los tres importadores vinculados dieron una respuesta más completa al cuestionario, de las cuales sólo una era comprobable, mientras que el listado de reventa del otro importador vinculado era, en gran parte, deficiente. Por tanto, incluso los importadores vinculados cooperaron sólo en parte y, de hecho, de forma poco satisfactoria.

(84) El grupo TMK alegó que no pudo cooperar de forma adecuada debido a la elección del NCP, que, a su juicio, era inadecuado, teniendo en cuenta lo diversificada que estaba la gama de producción de los cuatro productores. No obstante, conviene señalar que la clasificación del producto afectado en la estructura de NCP propuesta no ocasionó ningún problema ni a los productores comunitarios ni a otros productores exportadores, algunos de los cuales también producen una gran variedad de tubos sin soldadura. Por lo tanto, se rechazó la alegación.

- (85) A la vista de cuanto se ha expuesto, se consideró que el margen de dumping del Grupo TMK no podía determinarse basándose en sus propios datos. Por consiguiente, el margen de dumping se calculó en función de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.

3.4.1.1. Valor normal

- (86) En este caso, se constató que la información sobre el valor normal establecida para Pervouralsky y Chelyabinsk constituiría los datos disponibles más apropiados, con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base. De hecho, era la información que parecía reflejar mejor la situación en el mercado ruso.
- (87) En virtud del artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, el precio del gas utilizado para calcular el coste de producción en la denuncia se ajustó de la misma forma que para los dos productores que habían cooperado, como se describe más adelante en los considerandos 94 a 99, a fin de reflejar los precios de mercado del gas durante el período de investigación.

3.4.1.2. Precio de exportación

- (88) El precio de exportación se calculó utilizando datos de Eurostat para el período de investigación, reduciendo las cantidades y los valores facilitados por los dos productores que cooperaron enumerados a continuación en el considerando 91.

3.4.1.3. Comparación

- (89) De conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, se realizaron ajustes en el precio de exportación respecto a los costes y las comisiones de los seguros, teniendo en cuenta la información recogida en la denuncia.

3.4.1.4. Margen de dumping

- (90) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación puso de manifiesto la existencia de dumping. El margen de dumping, expresado en porcentaje del precio de importación cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana, es el siguiente:

Empresa	Margen de dumping
Volzhsky Pipe Works Open Joint Stock Company, Joint Stock Company Taganrog Metallurgical Works, Sinarsky Pipe Works Open Joint Stock Company y Seversky Tube Works Open Joint Stock Company	35,8 %

3.4.2. Pervouralsky y Chelyabinsk

- (91) Chelyabinsk y Pervouralsky eran entidades jurídicas distintas durante el período de investigación, pero están

vinculadas desde finales de 2004, ya que Chelyabinsk posee la mayoría de las acciones de Pervouralsky y controla la empresa directamente. Por tanto, debe establecerse un solo derecho sobre el grupo.

3.4.2.1. Valor normal

- (92) Para ambos productores exportadores, las ventas del producto en el mercado interior fueron representativas, según lo definido en el considerando 41. De conformidad con la metodología descrita en los considerandos 42 a 45, se determinaron valores normales, en función del tipo del producto exportado, basándose bien en los precios de venta de todas las ventas, sólo en los precios de venta de las ventas rentables, o bien basándose en los valores normales calculados.
- (93) Se constató que la imputación de costes de la empresa para determinados tipos de productos individuales no reflejaba la gran variación de precios de venta en el mercado interior ni los importantes factores de coste. Así pues, hubo que considerar dicha imputación poco fiable. Por ello se utilizaron los datos disponibles conforme a lo dispuesto en el artículo 18 del Reglamento de base. En este caso, hubo que calcular un beneficio para todo el grupo, basándose en todas las ventas del producto afectado, que se utilizó posteriormente para determinar los valores normales.
- (94) Por lo que se refiere a los costes de fabricación y, en particular, los costes energéticos, durante la investigación se concluyó que los precios de electricidad pagados por ambas empresas reflejaban razonablemente bien los costes reales de producción de la electricidad comprada. En este caso, esto quedó demostrado por el hecho de que los precios de la electricidad se ajustaban a los precios del mercado internacional, al ser comparados con los de países como Noruega y Canadá, que también dependen de la energía hidroeléctrica. Sin embargo, no podía decirse lo mismo respecto a los precios del gas. De hecho, se constató que los precios del gas pagados por ambas empresas no reflejaban bien los costes del gas.
- (95) Teniendo en cuenta los datos publicados en el informe anual correspondiente a 2004 del proveedor de gas ruso OAO Gazprom, se determinó que el precio en el mercado interior del gas pagado por los dos productores rusos era muy inferior a los precios de exportación medios desde Rusia hasta zonas del oeste y del este de Europa. En dicho informe se afirma lo siguiente: «Se requiere que el grupo Gazprom suministre gas natural a los consumidores rusos a precios regulados por el Servicio arancelario federal. Actualmente, esos precios son inferiores a los precios internacionales del gas natural», y se añade: «OAO Gazprom y el Gobierno de la Federación de Rusia están llevando a cabo una labor ingente para abaratar los precios al por mayor regulados del gas». Por otra parte, el precio del gas pagado por los dos productores rusos fue sustancialmente inferior al precio del gas pagado por los productores rumanos y comunitarios.

(96) A la vista de lo anterior, se consideró que los precios del gas pagados por los dos productores rusos de tubos sin soldadura en el período de investigación no podían reflejar bien los costes relativos a la producción y la distribución del gas.

(97) Por tanto, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base se ajustaron los costes de gas de los dos productores exportadores rusos para reflejar los precios de mercado del gas durante el período de investigación, basándose en el precio del gas para su exportación a Europa Occidental, menos los costes de transporte y el impuesto especial.

(98) Ambos productores arguyeron que los costes del gas se habían reflejado correctamente en sus libros contables y que no estaba justificado un ajuste de conformidad con el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base. A este respecto, no se ha puesto en duda que las empresas hayan dado cuenta correctamente de los precios pagados a su proveedor de gas. Sin embargo, el ajuste está justificado porque el precio del gas comprado no refleja bien el coste de producción y de distribución del gas.

(99) Los dos productores alegaron además que no se había demostrado que los precios cobrados por Gazprom a los usuarios industriales estuviesen por debajo de niveles que permitiesen cubrir los costes. Sin embargo, varias fuentes públicas disponibles confirman el planteamiento de la Comisión, entre ellas el resumen político «The Economic Survey of the Russian Federation, 2004», publicado por la OCDE en julio de 2004.

3.4.2.2. Precio de exportación

(100) Todas las ventas de exportación a la Comunidad se realizaron directamente a clientes independientes y, por tanto, el precio de exportación fue determinado según se especifica en el considerando 46.

3.4.2.3. Comparación

(101) Se realizaron ajustes de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base por lo que se refiere al transporte, el mantenimiento, la descarga, los costes accesorios, el envasado y las comisiones.

3.4.2.4. Margen de dumping

(102) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación puso de manifiesto la existencia de dumping. El margen de dumping, expresado en porcentaje del precio de importación cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana, es el siguiente:

Empresa	Margen de dumping
Joint Stock Company Chelyabinsk Tube Rolling Plant y Joint Stock Company Perovskiy Novotrubny Works	24,1 %

3.4.3. Conclusión sobre el dumping por lo que se refiere a Rusia

(103) Puesto que las empresas mencionadas en el considerando 79 realizan todas las ventas de exportación de Rusia a la Comunidad, el margen de dumping residual se fijó en el mismo nivel que el determinado para el grupo de productores exportadores que no había cooperado, a saber, el 35,8 %.

3.5. Ucrania

3.5.1. Trato de economía de mercado

(104) En el momento del inicio de esta investigación, el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base era aplicable a Ucrania. En dicho artículo se establecía que el procedimiento en las investigaciones antidumping originarias de Ucrania era que el valor normal se fijaría de conformidad con los apartados 1 a 6 del citado artículo para los productores sobre los que se constatará que cumplían los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.

(105) Brevemente, y sólo para facilitar la consulta, se resumen a continuación dichos criterios, cuyo cumplimiento deben demostrar las empresas solicitantes:

— las decisiones de las empresas se adoptan en respuesta a las señales de mercado, sin interferencias significativas del Estado al respecto, y los costes reflejan los valores del mercado;

— las empresas poseen exclusivamente un juego de libros contables básicos que se utilizan a todos los efectos y que son auditados con la adecuada independencia conforme a los criterios normales en contabilidad internacional;

— no hay distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado;

— las leyes relativas a la propiedad y a la quiebra garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad necesarias;

— las operaciones de cambio se efectuarán a los tipos del mercado.

- (106) Tres grupos de productores exportadores ucranianos solicitaron el trato de economía de mercado en virtud del artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base y respondieron al formulario de solicitud de trato de economía de mercado para los productores exportadores.
- (107) La Comisión pidió y verificó en los locales de dichas empresas toda la información necesaria presentada en sus solicitudes de trato de economía de mercado.
- (108) La investigación mostró que los tres grupos de productores exportadores ucranianos mencionados anteriormente cumplían todos los criterios exigidos y, por tanto, se les concedió el trato de economía de mercado.
- (109) La industria de la Comunidad tuvo la oportunidad de realizar observaciones y objetó que varios de los cinco criterios enunciados en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base no eran cumplidos por todos los productores exportadores. Más específicamente, la industria de la Comunidad arguyó lo siguiente: i) el Estado podría volver a asumir el control de algunos de los productores exportadores privatizados; ii) el Estado intervenía en sus decisiones cotidianas; iii) los reglamentos y las leyes vigentes en Ucrania durante el período de investigación por lo que se refiere a la mano de obra, la quiebra y la propiedad no garantizaban unas condiciones adecuadas de economía de mercado; y iv) el Estado intervino por lo que se refiere al precio de venta de exportación y los costes de los consumos. Se tuvieron debidamente en cuenta las observaciones de la industria de la Comunidad.
- (110) Sin embargo, dichas observaciones no proporcionaron suficientes pruebas de que se incumpliera alguno de los cinco criterios respecto a los cuales se analizaron las solicitudes de trato de economía de mercado presentadas por los productores exportadores ucranianos en virtud del artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, tal y como se describe anteriormente. De hecho, la investigación puso de manifiesto que no se estaba produciendo ninguna interferencia significativa del Estado en las decisiones comerciales de las empresas.
- (111) A este respecto, cabe recordar que la propiedad parcial del Estado no es, en sí, con arreglo a las prácticas de la Comisión, un argumento suficiente para considerar que no se cumple el criterio 1 del artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (112) También se constató que los costes de los principales consumos reflejaban valores de mercado.
- (113) En cuanto a los precios del gas y la electricidad, se constató que coincidían con los precios medios en Ucrania, si bien eran inferiores a los precios en Europa y en otros mercados. Sin embargo, no se consideró que esto fuera un motivo suficiente para considerar que no se cumplía el criterio 1, ya que el gas y la electricidad sólo representan una parte relativamente poco importante del coste de producción de los tubos sin soldadura y, en la medida en que se constató que los precios estaban distorsionados, han sido ajustados a los precios del mercado a efectos del cálculo del dumping (véanse los considerandos 119 a 127).
- (114) Además, la investigación mostró que las leyes vigentes en Ucrania por lo que se refiere a las condiciones de empleo y laborales se ajustaban a los principios de la economía de mercado. En concreto, se constató que los tres grupos de productores exportadores tenían libertad para contratar o despedir a su personal.
- (115) Del mismo modo, ninguno de los argumentos presentados por la industria de la Comunidad sirvió para rebatir la conclusión de la Comisión de que las leyes de quiebra y propiedad garantizaban unas condiciones adecuadas de economía de mercado para los tres grupos de exportadores.
- (116) Por tanto, no había ninguna razón para no conceder el trato de economía de mercado a los tres grupos de productores exportadores ucranianos. El Comité consultivo fue consultado y éste no se opuso a las conclusiones de la Comisión.
- ### 3.5.2. Cálculo del dumping
- (117) Tres grupos de productores exportadores respondieron al cuestionario. Un grupo consta de dos productores y dos comerciantes vinculados, mientras que otro grupo consta de un productor y dos comerciantes vinculados, y el productor exportador restante no tiene ninguna empresa vinculada que participe en la producción o la venta del producto afectado.
- ### 3.5.3. Valor normal
- (118) Para los tres grupos de productores exportadores, el volumen total de ventas del producto similar en el mercado interior era representativo, según se define en el considerando 41. Para parte de los tipos del producto, el valor normal se basó en los precios pagados o pagaderos en el curso de operaciones comerciales normales, por los clientes independientes en Ucrania, y para los tipos del producto para los cuales las ventas en el mercado interior fueron insuficientes para ser consideradas representativas o no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal fue calculado como se describe en el considerando 45.

- (119) Por lo que se refiere a los costes de fabricación y, en particular, a los costes energéticos, durante la investigación se constató que los precios de la energía pagados por los tres grupos de empresas fueron regulados por el Estado y eran considerablemente inferiores a los precios internacionales.
- (120) Los precios cobrados por los proveedores de electricidad que son propiedad del Estado ucraniano o que están regulados por el mismo se compararon con los precios en Rumanía y con los precios en la Comunidad para la misma categoría general de usuarios de electricidad. En todos los casos se constató que los precios eran considerablemente más bajos que en Rumanía y en la Comunidad, y se llegó a la conclusión de que los precios de la electricidad pagados por los exportadores ucranianos no reflejaban bien los costes reales de producción y venta de la electricidad comprada.
- (121) Los tres exportadores ucranianos que habían cooperado se opusieron a estas conclusiones y adujeron que los costes notificados en sus libros contables reflejaban el precio realmente pagado a sus proveedores de electricidad. Sin embargo, ninguno de los argumentos presentados podía explicar las diferencias constatadas respecto a los precios en Rumanía y los precios medios en la Comunidad, por lo que se confirmaron las conclusiones anteriores.
- (122) Se siguió al mismo planteamiento respecto a los precios del gas. Una comparación mostró que los precios del gas cobrados a los exportadores ucranianos por sus proveedores que eran propiedad del Estado ucraniano o que estaban regulados por el mismo equivalían a aproximadamente la mitad de los precios en Rumanía y también que eran considerablemente inferiores a los precios medios cobrados en la Comunidad por el gas a la misma categoría general de clientes.
- (123) Durante el período de investigación, Ucrania recibió de Rusia una parte importante de sus suministros de gas. OAO Gazprom declaró lo siguiente en su informe anual correspondiente a 2004: «Al suministrar gas a Estados de la CEI, OAO "Gazprom" perseguía su principal objetivo estratégico de facilitar un entorno adecuado para un tránsito sin impedimentos del gas ruso a Europa a través de su territorio», añadiendo: «En el año al que se refieren los datos, el 84,9 % de la cantidad total de gas suministrada a Ucrania [...] se trató como pago por servicios de tránsito». Por tanto, el precio de exportación del gas de Rusia a Ucrania no pudo constituir una base apropiada de comparación para determinar si los precios del gas pagados por los exportadores ucranianos reflejaban el coste asociado a la producción y la venta del gas comprado, ya que este precio de exportación puede haberse visto influido por el acuerdo de trueque.
- (124) Por otra parte, los precios pagados por los productores exportadores ucranianos se compararon con el precio de exportación medio de Rusia a Europa Occidental y Oriental, según lo determinado anteriormente, así como con los precios medios del gas en Norteamérica, que se determinaron utilizando el índice Henry Hub del NYMEX (New York Mercantile Exchange) para el gas. En ambos casos se constató que eran considerablemente inferiores.
- (125) A la vista de lo anterior, se concluyó que el precio del gas pagado por los productores exportadores ucranianos, que estaba directamente relacionado con el precio de exportación declarado por OAO Gazprom para las exportaciones a Ucrania y del que se consideró que muy probablemente estaba influenciado por un acuerdo de trueque vigente, no reflejaba bien los costes asociados a la producción y la venta del gas comprado.
- (126) Los tres exportadores ucranianos que habían cooperado se opusieron de nuevo a estas conclusiones y adujeron que los costes notificados en sus libros contables reflejaban el precio realmente pagado a sus proveedores de gas. Sin embargo, los argumentos presentados no sirvieron para refutar las conclusiones anteriores, ya que el precio del gas suministrado por Rusia a Ucrania se veía afectado en gran medida por un acuerdo, vigente durante el período de investigación, relativo al tránsito de gas a través de Ucrania, como se confirma en el informe anual correspondiente a 2004 de «OAO Gazprom».
- (127) Por tanto, como se prevé en el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, los costes de electricidad y gas de los productores exportadores ucranianos se ajustaron para reflejar bien los costes asociados a la producción y la venta de electricidad y gas durante el período de investigación. El ajuste se basó en una media de los precios observados durante el período de investigación en Rumanía, un país con economía de mercado que también importa gas de Rusia y está a aproximadamente la misma distancia de los campos de gas rusos. El precio medio para Rumanía se basó en los datos comprobados transmitidos por los productores exportadores rumanos del producto afectado. Debe señalarse que dicho precio medio no difiere mucho del precio medio de exportación del gas determinado anteriormente para Rusia.
- (128) Uno de los exportadores alegó que el margen de beneficio utilizado para el cálculo del valor normal difería del beneficio medio logrado por dicho exportador por las ventas en el mercado interior y que era demasiado elevado. Hubo que rechazar la alegación, ya que el beneficio utilizado para calcular el valor normal era calculado de conformidad con la disposición aplicable, esto es, el artículo 2, apartado 6, primera frase, del Reglamento de base. Es decir, el margen de beneficio utilizado igualaba el margen de beneficio relativo a la producción y las ventas, en el curso de operaciones comerciales normales, del producto similar en el mercado interior ucraniano. Se calculó basándose en la información presentada por la empresa en su respuesta al cuestionario y pudo verificarse.

3.5.4. Precio de exportación

(129) Dos grupos de productores exportadores realizaron la gran mayoría de sus ventas de exportación a través de una empresa comercial vinculada situada en un país tercero. El precio de exportación para esos dos grupos de productores exportadores se estableció basándose en los precios de reventa de las empresas comerciales vinculadas a los primeros clientes independientes en la Comunidad, excepto para las escasas transacciones que correspondieron a las ventas directas de esos productores exportadores a clientes independientes en la Comunidad. En el último caso, se determinó que el precio de exportación era el precio realmente pagado o pagadero por el producto cuando se vendía para su exportación de Ucrania a la Comunidad.

(130) Otro productor exportador realizó todas sus ventas a clientes independientes en la Comunidad y, por tanto, se determinó el precio de exportación, según se describe en el considerando 46, sobre el precio realmente pagado o pagadero por el producto cuando se vendía para la exportación de Ucrania a la Comunidad.

3.5.5. Comparación

(131) Los ajustes se efectuaron con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base por lo que se refiere a los descuentos por transporte, seguros, mantenimiento, descarga, costes accesorios, créditos y comisiones.

(132) Respecto a los dos grupos de productores exportadores que encauzaron la mayoría de sus ventas a través de comerciantes vinculados, se realizó un ajuste del precio de exportación en concepto de una comisión de conformidad con el artículo 2, apartado 10, inciso i), del Reglamento de base en caso de que las ventas se hubieran efectuado a través de dichos comerciantes vinculados, ya que éstos desempeñaron funciones similares a las de un agente que presta sus servicios a cambio de una comisión. El nivel de la comisión se calculó basándose en pruebas directas que indicaban la existencia de tales funciones. En este contexto, en el cálculo de la comisión, se tuvieron en cuenta los gastos de venta, generales y administrativos contraídos por los comerciantes vinculados para vender el producto afectado fabricado por los productores ucranianos, así como un margen de beneficio razonable. Este último se basó en una media ponderada de los márgenes de beneficio de las ventas de productos similares a clientes no vinculados constatados para los tres importadores no vinculados en la Comunidad que cooperaron en la investigación y presentaron una información que fue comprobada.

(133) Los dos grupos de exportadores rebatieron el cálculo efectuado por la Comisión y arguyeron que el margen de beneficio utilizado en el ajuste era excesivo. Un grupo de exportadores alegó que uno de los importadores no vinculados importaba y revendía sólo un tipo de tubos que el exportador ucraniano no vendía en la CE. Además, ambos grupos de exportadores afirmaron que el margen de beneficio medio, calculado basándose en las cifras facilitadas por los tres importadores no vinculados en la Comunidad que habían cooperado, no era razonable, ya que el margen de beneficio medio ponderado resultó superior al objetivo de beneficio de la industria de la Comunidad.

(134) A este respecto, conviene señalar que la afirmación de que el margen de beneficio utilizado para fundamentar dicho ajuste era superior al objetivo de beneficio de la industria de la Comunidad no es pertinente. Los dos márgenes de beneficio se determinan en contextos diferentes y responden a fines diferentes. Además, eso no demuestra que el margen de beneficio utilizado no sea razonable. En este caso, cabe recordar que el margen de beneficio utilizado se basó en la información comprobada presentada por las empresas que cooperaron y correspondía al período de referencia. Además, no se facilitó ninguna prueba de que los tipos de los productos similares vendidos por estas empresas que habían cooperado hubieran influido en el cálculo del margen de beneficio. En estas circunstancias, se mantiene el ajuste, con arreglo al artículo 2, apartado 10, inciso i), sobre las ventas efectuadas a través de las empresas comerciales vinculadas.

(135) Además, a raíz de las observaciones transmitidas por los exportadores se corrigieron algunos errores administrativos y los márgenes de dumping se volvieron a calcular en consecuencia.

3.5.6. Margen de dumping

(136) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación puso de manifiesto la existencia de dumping. Los márgenes de dumping, expresados en porcentaje del precio de importación cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
OJSC Dnepropetrovsk Tube Works	12,3 %
CJSC Nikopolsky Seamless Tubes Plant Niko Tube y OJSC Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant	25,1 %
CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist	25,7 %

(137) Dado que el nivel de cooperación fue elevado (más del 80 % de las exportaciones del producto afectado de Ucrania a la Comunidad) y no había ninguna razón para creer que ningún productor exportador se hubiera abstenido deliberadamente de cooperar, el margen residual aplicable a los demás exportadores en Ucrania se fijó en el mismo nivel que el determinado para el productor exportador —que había cooperado— CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist, a saber, el 25,7 %.

— V&M Deutschland GmbH, Düsseldorf, Alemania;

— Voest Alpine Tubulars GmbH, Kinderberg-Aumuehl, Austria.

4. PERJUICIO

4.1. Producción comunitaria

(138) Se sabe que, en la Comunidad, fabrican el producto afectado ocho productores, en cuyo nombre se presentó la denuncia. Estos están establecidos en Alemania, Italia, España, Francia y Austria, y representan el 62 % de la producción comunitaria, que ascendió a 2 618 771 toneladas durante el período de investigación.

(141) Dado que estos seis productores comunitarios denunciantes, que cooperaron, representan el 57 % de la producción comunitaria del producto afectado, constituyen la industria de la Comunidad a tenor del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base.

(139) Además de los denunciantes, en la fase inicial había doce productores comunitarios, establecidos en el Reino Unido, Polonia, la República Checa, Suecia, Italia y Eslovaquia. También se contactó a otros productores comunitarios a los que no se conocía en la fase inicial, establecidos principalmente en los nuevos Estados miembros. Sólo dos de esos productores presentaron la información básica relativa a la producción y las ventas del producto similar durante el período considerado. Sobre esta base, la producción comunitaria del producto similar ascendió a 2 618 771 toneladas durante el período de investigación.

(142) Cabe señalar que uno de los productores denunciantes (Dalmine) está vinculado a uno de los productores exportadores rumanos que cooperaron (Silcotub) e importó el producto afectado de este último. Se ha verificado que, no obstante, estas importaciones fueron limitadas en comparación con el volumen de producción de Dalmine y estaban destinadas principalmente a complementar su gama de productos. Por ello, se llegó a la conclusión de que dicha vinculación no era un motivo para excluir a este productor comunitario de la definición de industria de la Comunidad.

4.3. Consumo comunitario

(143) El consumo comunitario se determinó sobre la base de los volúmenes de ventas en el mercado comunitario de los cinco productores comunitarios incluidos en la muestra y de los demás productores en la Comunidad que presentaron dicha información, así como las importaciones procedentes de todos los terceros países clasificados en los códigos NC pertinentes según Eurostat.

4.2. Industria de la Comunidad

(140) Los siguientes productores comunitarios apoyaron la denuncia:

— Dalmine SpA, Bergamo, Italia;

— Rohrwerk Maxhütte GmbH, Sulzbach-Rosenberg, Alemania;

— Tubos Reunidos S.A., Amurrio, España;

— Vallourec & Mannesmann France S.A., Boulogne Billancourt, Francia;

(144) Sobre la base de estos datos, se constató que durante el período considerado, el consumo disminuyó en un 8 %, de 2 149 024 toneladas en 2001 a 1 985 361 toneladas en 2004. En primer lugar, en 2002 el consumo disminuyó considerablemente, en un 14 % respecto a 2001, y permaneció estable en 2003, tras lo cual volvió a subir en 2004, año en que ascendió a 1 985 361 toneladas. El consumo de tubos sin soldadura está vinculado al ciclo económico general y, en particular, a la evolución de los sectores del petróleo y el gas. El aumento del consumo durante el período de investigación podría explicarse por el hecho de que los elevados precios del petróleo y el gas en 2004 fomentaron las inversiones en estos sectores y, por tanto, aumentaron la demanda de determinados tubos sin soldadura.

Cuadro 1

	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)
Consumo comunitario (toneladas)	2 149 024	1 855 723	1 851 502	1 985 361
Índice	100	86	86	92

4.4. Importaciones de tubos sin soldadura de los países afectados

Acumulación

- (145) La Comisión consideró si los efectos de las importaciones de tubos sin soldadura originarias de Croacia, Ucrania, Rumanía y Rusia debían evaluarse acumulativamente conforme al artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.

Margen de dumping y volumen de las importaciones

- (146) Como se ha señalado anteriormente, la investigación actual ha mostrado que los márgenes de dumping medios determinados para cada uno de los cuatro países afectados superan el umbral mínimo, según se define en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base, y que el volumen de importaciones procedentes de cada uno de estos países no es insignificante a tenor del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base (sus cuotas de mercado respectivas ascendieron al 1,3 % en el caso de Croacia, al 4,3 % en el de Rumanía, al 4,6 % en el de Ucrania y al 11,3 % en el de Rusia durante el período de investigación).

Condiciones de competencia

- (147) Aumentaron los volúmenes de importación de todos los países afectados excepto de Ucrania, que mantuvo sus importaciones en un nivel elevado durante el período considerado. Las tendencias en los precios de las importaciones son similares para todos los países afectados, que subcotizaron considerablemente los precios de la industria de la Comunidad. Todos los niveles de precios medios de las importaciones procedentes de los países afectados estaban considerablemente por debajo del nivel de precios de la industria de la Comunidad. En líneas generales, los precios de las importaciones procedentes de Croacia, Ucrania y Rumanía estaban al mismo nivel. Rusia tenía niveles de precios notablemente inferiores que, no obstante, podían deberse a que exportó a la Comunidad una gama de productos diferente. Como se ha mencionado anteriormente, se ha determinado que el producto afectado importado de los cuatro países y el producto similar producido y vendido por la industria de la Comunidad comparten las mismas características técnicas, físicas y químicas básicas y los mismos usos finales. Además, todos los productos se vendieron a través de canales de venta similares a los mismos clientes y se constató que competían entre sí.
- (148) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se concluyó que se cumplían todas las condiciones que justificaban la acumulación de las importaciones de tubos sin soldadura originarias de los cuatro países afectados por la investigación.
- (149) Algunos productores exportadores de Ucrania y Rumanía arguyeron que las importaciones procedentes de sus países no debían acumularse a las de los demás países incluidos en la investigación para el análisis del perjuicio y la causalidad, ya que las tendencias en los volúmenes de importación eran diferentes. A este respecto, cabe señalar que las tendencias en las importaciones no son más que uno de los muchos parámetros que se examinan en este contexto. El hecho de que los niveles de importación de los distintos países no sean idénticos no es, en sí, una razón para no acumular. De hecho, en el considerando 147 se han descrito las semejanzas entre las importaciones procedentes de los cuatro países objeto de la investigación. Sobre esta base y en ausencia de cualquier otra indicación relativa a una falta de competencia, no se puede distinguir el efecto de las importaciones procedentes de estos cuatro países únicamente sobre la base de las respectivas tendencias de volumen. Por el contrario, las semejanzas descritas anteriormente justifican una evaluación acumulativa.

- (150) En el caso que nos ocupa, para los cuatro países, con inclusión de Ucrania y Rumanía, se constató que los productos importados, por una parte, y los productos producidos en la Comunidad, por otra, compartían las mismas características físicas y/o químicas básicas (véase el considerando 39 relativo al producto similar). Por otra parte, las importaciones procedentes de cada uno de los cuatro países eran significativas, es decir, estaban por encima del umbral de insignificancia definido en el artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. A este respecto, cabe señalar que las importaciones procedentes de Ucrania y Rumanía representaron una cuota de mercado de más del 4,5 % y del 4,3 %, respectivamente. Por último, y además de los argumentos expuestos anteriormente, las importaciones procedentes de los cuatro países subcotizaron notablemente los precios de la industria de la Comunidad (entre un 22 % y un 43 %), y las importaciones procedentes de Ucrania y Rumanía subcotizaron entre un 36 % y un 22 % los precios de la industria de la Comunidad (véase más adelante). Teniendo en cuenta todo lo anterior, se concluye que se cumplen todas las condiciones para la acumulación de las importaciones procedentes de los cuatro países objeto de la investigación a los efectos del análisis del perjuicio y la causalidad. Por tanto, hubo que rechazar la solicitud de no acumulación.

Volumen y cuota de mercado acumulados

- (151) Las importaciones procedentes de los cuatro países afectados aumentaron de 304 268 toneladas en 2001 a 426 186 toneladas en el período de investigación. La cuota de mercado combinada aumentó del 14,2 % en 2001 al 21,5 % durante el período de investigación, lo cual debe considerarse en el contexto de un consumo decreciente.

Cuadro 2

	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)
Importaciones (toneladas)	304 268	307 441	342 626	426 186
Índice	100	101	113	140
Cuota de mercado	14,2 %	16,6 %	18,5 %	21,5 %

Precios

- (152) El precio medio ponderado de las importaciones de tubos sin soldadura originarias de los cuatro países aumentó en un 16 %, es decir, de 433 EUR por tonelada a 501 EUR por tonelada entre 2001 y el período de investigación. Entre 2001 y 2002, al principio los precios descendieron ligeramente, en un 3 %, de 433 EUR a 418 EUR y siguieron disminuyendo en 2003, hasta 397 EUR, después de lo cual aumentaron considerablemente, hasta 501 EUR, es decir, un nivel notablemente superior al de 2001. El aumento de los precios en el período de investigación puede deberse principalmente al aumento del coste de las materias primas durante el período de investigación.

Cuadro 3

	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)
Precio cif medio ponderado en frontera de la Comunidad (EUR/tonelada)	433	418	397	501
Índice	100	97	92	116

Subcotización

- (153) Para determinar la subcotización de los precios, la Comisión analizó los datos relativos al período de investigación. Los precios de venta pertinentes de la industria de la Comunidad eran los aplicados a los clientes independientes, ajustados, cuando procedía, a precio de fábrica, es decir, excluidos los fletes en la Comunidad y una vez deducidos descuentos y reducciones. Los precios de los diferentes tipos de tubos sin soldadura definidos en los cuestionarios se compararon con los precios de venta cobrados por los exportadores, netos y ajustados, cuando procedía, al precio cif en frontera de la Comunidad con un ajuste adecuado de los derechos antidumping y los costes posteriores a la importación.
- (154) Para el cálculo de los márgenes de subcotización medios ponderados, se tuvieron en cuenta los precios de exportación de los productores que habían cooperado y los datos de Eurostat. Durante el período de investigación, el margen de subcotización medio ponderado fue del 43 % para Rusia, el 36 % para Ucrania, el 22 % para Rumanía y el 26 % para Croacia.

4.5. Situación de la industria de la Comunidad

- (155) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen del impacto de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Comunidad se incluyó una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.

Producción

- (156) El volumen de producción mostró una tendencia similar a la del consumo, si bien la disminución durante 2002 y 2003 y la recuperación de la producción durante el período de investigación fue más pronunciada en términos relativos que la disminución y la recuperación del consumo durante los mismos períodos. Disminuyó considerablemente, en un 21 %, de 1 495 278 toneladas en 2001 a 1 174 414 toneladas en 2002. En 2003, el volumen de producción sólo representó las tres cuartas partes del volumen de producción de 2001. Sin embargo, en consonancia con la mejor situación de la demanda resultante de las inversiones en la industria del petróleo y el gas durante el período de investigación, el volumen de producción volvió a aumentar y ascendió a 1 290 258 toneladas en dicho período.

Cuadro 4

	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)
Producción (en toneladas)	1 495 278	1 174 414	1 126 188	1 290 258
Índice	100	79	75	86

Capacidad de producción e índices de utilización de la capacidad

- (157) Se determinó la capacidad de producción utilizando la capacidad nominal de las unidades de producción en posesión de la industria de la Comunidad, teniendo en cuenta las interrupciones en la producción y el hecho de que, en algunos casos, parte de la capacidad se había utilizado para otros productos fabricados en las mismas líneas de producción.
- (158) La capacidad de producción de los tubos sin soldadura ha permanecido estable durante el período considerado. Sin embargo, los índices de utilización de la capacidad disminuyeron en doce puntos porcentuales, de un 87 % a un 75 %, como consecuencia de la disminución del volumen de producción. El aumento de la capacidad de utilización durante el período de investigación es el resultado del aumento del volumen de producción en dicho período en un contexto de capacidad de producción estable.

Cuadro 5

	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)
Capacidad de producción (toneladas)	1 722 350	1 717 919	1 709 605	1 709 078
Índice	100	100	99	99
Utilización de la capacidad	87 %	68 %	66 %	75 %

Existencias

- (159) Por lo que se refiere a las existencias, la mayor parte de la producción se realiza por encargo. Por tanto, aunque se observó un aumento de las existencias de un 13 % durante el período considerado, se considera que, en este caso, las existencias no eran un indicador pertinente del perjuicio.

Cuadro 6

	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)
Existencias (en toneladas)	95 032	100 471	90 979	107 521
Índice	100	106	96	113

Inversiones

- (160) Entre 2001 y el período de investigación, las inversiones para la producción del producto similar descendieron de 66 852 644 EUR a 26 101 700 EUR y se realizaron sólo para mantener la capacidad de producción en su nivel actual, no con el propósito de aumentar el volumen de producción.

Cuadro 7

	2001	2002	2003	Período de investigación
Inversiones (EUR)	66 852 644	56 581 829	45 518 515	26 101 700
Índice	100	85	68	39

Ventas y cuota de mercado

- (161) Se constató que las ventas de la industria de la Comunidad a los clientes vinculados se efectuaron a precios de mercado y, por tanto, dichas ventas también fueron tomadas en consideración para analizar las ventas y la cuota de mercado de la industria de la Comunidad.
- (162) Las ventas de tubos sin soldadura en el mercado comunitario descendieron de 862 054 toneladas en 2001 a 725 145 toneladas en 2002, es decir, en un 16 % y siguieron disminuyendo hasta 683 985 toneladas en el año 2003, en el que la demanda fue excepcionalmente baja, según la industria de la Comunidad. Durante el período de investigación, las ventas volvieron a subir y llegaron a las 729 555 toneladas, una cifra que sigue siendo considerablemente inferior a la de 2001.

- (163) Si bien el volumen global de las ventas de tubos sin soldadura en el mercado comunitario disminuyó en un 15 % entre 2001 y el período de investigación, el consumo comunitario disminuyó simultáneamente sólo en un 8 % y, por tanto, la industria de la Comunidad experimentó una pérdida de cuota de mercado de tres puntos porcentuales. La cuota de mercado descendió de un 40,1 % en 2001 a un 36,7 % en el período de investigación.

Cuadro 8

	2001	2002	2003	Período de investigación
Ventas en la CE (toneladas)	862 054	725 145	683 985	729 555
Índice	100	84	79	85
Cuota de mercado	40,1 %	39,1 %	36,9 %	36,7 %

Precios

- (164) El precio medio de venta por unidad de la industria de la Comunidad aumentó en un 10 % durante el período considerado, como resultado del aumento del coste de las materias primas, que afectó a toda la industria.
- (165) Tras un aumento del 4 % en los precios medios, de 672 EUR en 2001 a 701 EUR en 2002, los precios registraron un mínimo de 651 EUR en 2003, después de lo cual volvieron a aumentar considerablemente durante el período de investigación, en el que llegaron a 736 EUR.
- (166) En función del proceso de producción, la industria de la Comunidad utilizó bien residuos, o bien tochos y lingotes como materia prima para la producción de tubos sin soldadura. La materia prima es el factor que más influye en el coste de producción de tubos sin soldadura y tiene un impacto directo en la evolución del precio de venta. Si bien en 2001 y 2002 la materia prima representó el 35 % del coste de producción total de los tubos sin soldadura de la industria de la Comunidad y, en 2003, el 38 %, durante el período de investigación el coste de la materia prima llegó a representar el 47 % del coste total.
- (167) En efecto, se constató que los precios medios de las materias primas subieron considerablemente durante 2004, lo que se reflejó tanto en los precios de venta de la industria de la Comunidad como en los precios de importación, más elevados en ambos casos.

Cuadro 9

	2001	2002	2003	Período de investigación
Precio medio ponderado (EUR/tonelada)	672	701	651	736
Índice	100	104	97	110

Rentabilidad y flujo de caja

- (168) Durante el período considerado, la rentabilidad media ponderada sobre el volumen de negocios neto de la industria de la Comunidad disminuyó drásticamente, de un 3 % en 2001 a un -10 % en el período de investigación. La tendencia en la rentabilidad no sigue la tendencia observada en el valor de las ventas. De hecho, la rentabilidad del producto afectado fue más negativa durante el período de investigación que en cualquiera de los tres años anteriores, mientras que, en realidad, las ventas durante dicho período aumentaron respecto a los niveles de 2002 y 2003. La razón de esta evolución es que el aumento de los precios de las materias primas no podía reflejarse plenamente en los precios de venta. En efecto, el aumento de los costes de las materias primas no podía repercutirse a los clientes finales debido al bajo nivel de precios de las importaciones procedentes de los países afectados.

Cuadro 10

	2001	2002	2003	Período de investigación
Margen de beneficios antes de impuestos	3 %	- 9 %	- 5 %	- 10 %

- (169) La industria de la Comunidad generó un flujo de caja negativo de -16 735 140 EUR durante el período de investigación. La liquidez de la industria de la Comunidad tuvo una evolución muy negativa en el año 2003, después del cual el flujo de caja mejoró algo, pero siguió estando lejos de recuperar un nivel positivo. Hubo que calcular el flujo de caja sobre la base del beneficio neto antes de impuestos para el producto vendido dentro y fuera de la Comunidad, que fue positivo en 2002 (26 millones de EUR), pero se transformó en unas pérdidas netas importantes (menos 86 millones) en 2003, lo que explica el cuantioso descenso de flujo de caja entre 2002 y 2003. La tendencia en el flujo de caja no siguió la tendencia observada en la rentabilidad, pues la depreciación, que es generalmente elevada para esta industria, que requiere mucho capital, disminuyó entre 2002 y 2003, de 51 795 853 EUR a 48 276 850 EUR, pero volvió a aumentar durante el período de investigación, hasta 58 820 712 EUR. Sin embargo, el flujo de caja siguió siendo negativo durante el período de investigación.

Cuadro 11

	2001	2002	2003	Período de investigación
Flujo de caja (EUR)	68 221 405	83 464 355	- 35 612 924	- 16 735 140
Índice	100	122	- 52	- 25

Rendimiento del activo neto

- (170) El rendimiento del activo neto se calculó expresando el beneficio neto antes de impuestos del producto similar vendido dentro y fuera de la Comunidad como porcentaje del valor contable neto del inmovilizado asignado al producto similar vendido dentro y fuera de la CE. La evolución negativa de este indicador después de 2001 se debe, por una parte, al descenso de la inversión en el producto similar entre 2001 y el período de investigación y, por otra, al beneficio antes de impuestos del producto similar vendido dentro y fuera de la Comunidad, que seguía siendo positivo en 2001 y 2002, pero se volvió negativo en 2003. Si bien el rendimiento del activo mejoró durante el período de investigación en comparación con 2003, sólo ascendió a -11 % durante dicho período. La cifra de beneficio utilizada para determinar este factor fue el beneficio obtenido por la industria de la Comunidad tanto por las ventas en el mercado interior como por las ventas de exportación. Esto fue necesario porque el activo se utilizó para ambos canales de venta y no fue posible desglosarlo.

Cuadro 12

	2001	2002	2003	Período de investigación
Rendimiento del activo neto	10 %	6 %	- 18 %	- 11 %

Capacidad de reunir capital

- (171) A excepción de una empresa, por parte de la industria de la Comunidad no hubo ninguna alegación ni indicación de que ésta hubiera tenido problemas para reunir capital para sus actividades y, por tanto, se concluyó que la industria, en su conjunto, estaba en condiciones de reunir capital para sus actividades durante el período considerado.

Empleo y sueldos

- (172) El empleo en la industria de la Comunidad disminuyó en un 13 % y los costes laborales descendieron en un 9 % durante el período considerado.

Cuadro 13

	2001	2002	2003	Período de investigación
Trabajadores	6 058	5 424	5 276	5 245
Índice	100	90	87	87
Costes laborales (EUR/año)	275 296 896	251 059 144	244 153 692	249 190 971
Índice	100	91	89	91

Productividad

- (173) La productividad medida como producción por trabajador y por año en el período de investigación alcanzó el mismo nivel que en 2001, tras un descenso en 2002 y 2003.

Cuadro 14

	2001	2002	2003	Período de investigación
Productividad (toneladas por trabajador)	247	217	213	246
Índice	100	88	86	100

Crecimiento

- (174) Si bien el consumo comunitario disminuyó en un 8 % entre 2001 y el período de investigación, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad a los clientes vinculados y no vinculados disminuyó en un 15 %. Por otra parte, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los cuatro países afectados subió 7,3 puntos porcentuales. Así pues, las ventas de la industria de la Comunidad descendieron mucho más bruscamente que la demanda durante el período considerado.

Magnitud del margen de dumping y recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores

- (175) Por lo que respecta al impacto en la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, dado el volumen y los precios de las importaciones procedentes de los cuatro países afectados, dicho impacto no puede considerarse insignificante.
- (176) Como queda demostrado en el anterior análisis de los indicadores de perjuicio, la situación económica y financiera de la industria de la Comunidad no mejoró tras el establecimiento de medidas antidumping sobre las importaciones de partes del producto afectado procedentes de Rusia y Rumanía, en 1997, y procedentes de Croacia y Ucrania, en febrero de 2000. Dichos indicadores también dan muestras de que la Comunidad sigue estando en una situación frágil y vulnerable.

4.6. Conclusión sobre el perjuicio

- (177) El análisis de los indicadores de perjuicio reveló que la situación de la industria de la Comunidad se deterioró notablemente después de 2001 y registró su punto mínimo en 2003. Durante el período de investigación, los indicadores de perjuicio mostraron una mejora respecto a la situación de 2003, que fue extremadamente mala. La mejora de la situación durante el período de investigación puede deberse a una mejor situación general del mercado en dicho período y, en particular, a una mayor demanda de tubos sin soldadura por parte de las industrias del petróleo y el gas. Sin embargo, la industria de la Comunidad no pudo ponerse, ni mucho menos, en el nivel de 2001, es decir, de antes del aumento de las importaciones objeto de dumping. A este respecto, cabe señalar que el aumento de los precios de venta observados en el período de investigación ni siquiera bastaba para reflejar plenamente el aumento de los costes de las materias primas, y aún menos para mejorar la situación de la industria de la Comunidad.
- (178) Es cierto que, a primera vista, algunos indicadores de perjuicio mostraron una evolución estable (capacidad de aumentar el capital y el empleo) o incluso positiva (precios medios de venta). Sin embargo, la mayoría de los demás indicadores de perjuicio (por ejemplo, la rentabilidad, las inversiones, la producción y los volúmenes de ventas) mostraron una clara evolución negativa durante el período considerado, aunque mejoraron ligeramente durante el período de investigación con respecto al año anterior. Sin embargo, esta mejora no cambia la situación, ya que los indicadores de perjuicio más pertinentes siguen siendo negativos.

(179) En cuanto a la evolución positiva de los precios, su incremento durante el período de investigación no puede atribuirse a una mejora de la situación de la industria de la Comunidad, sino que se trataba de una mera consecuencia del aumento de los precios de las materias primas. Por otra parte, los factores anteriormente mencionados, que muestran una evolución estable no determinan el estado general de la industria de la Comunidad. En efecto, dada la evolución extraordinariamente negativa de los indicadores relativos a los beneficios, la viabilidad de la industria está incluso en juego si —a medio o, incluso, a corto plazo— no se pone remedio a esta situación.

(180) Tras la revelación de los resultados definitivos, algunos productores exportadores arguyeron que la industria de la Comunidad no sufrió un perjuicio importante durante el período de investigación. Se alegó que los datos a disposición del público parecían indicar que la industria de la Comunidad se encontraba en una situación financiera sólida y que las ventas y la rentabilidad de la industria de la Comunidad mostraron una tendencia positiva durante el período de investigación.

(181) Cabe señalar que, en efecto, los resultados financieros anuales de algunos productores comunitarios fueron positivos durante el período de investigación, aumentaron los volúmenes de ventas y se lograron beneficios. No obstante, si bien es cierto que la situación financiera general de algunos productores comunitarios durante el período de investigación fue favorable, el análisis pertinente debe basarse en los resultados financieros de la industria de la Comunidad por lo que se refiere a la producción y las ventas del producto similar en el mercado de la Comunidad. Como el producto similar no representa todo el volumen de producción de la industria de la Comunidad ni todas sus ventas en la Comunidad, se constató que, a pesar de los buenos resultados generales de algunos productores comunitarios de tubos sin soldadura, hubo un perjuicio importante por lo que se refiere al producto similar vendido en la Comunidad.

(182) A la vista de lo anterior, se concluye que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

5.1. Introducción

(183) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión ha examinado si las importaciones objeto de dumping del producto afectado originarias de los países afectados han causado un perjuicio a la industria de la Comunidad en un grado que pueda clasificarse como perjuicio importante. Al margen de las importaciones objeto de dumping, se examinaron también otros factores conocidos que pudieran estar causando un perjuicio a la industria de la Comunidad, a fin de evitar que este posible perjuicio se atribuyera a las importaciones mencionadas.

5.2. Efectos de las importaciones objeto de dumping

(184) Las importaciones procedentes de los cuatro países afectados aumentaron notablemente durante el período considerado, un 40 % en términos de volumen, y 7,3 puntos porcentuales en términos de cuota de mercado. Al mismo tiempo, los precios medios de las importaciones originarias de los cuatro países afectados subcotizaron en un 32 % los precios medios de la industria de la Comunidad durante el período de investigación. El incremento observado de los precios de las importaciones objeto de dumping durante el período de investigación reflejó simplemente el aumento del coste de las materias primas. El aumento sustancial del volumen de las importaciones procedentes de los cuatro países afectados y su aumento en la cuota de mercado durante el período considerado, con precios que siguieron estando muy por debajo de los de la industria de la Comunidad, coincidieron con el deterioro evidente de la situación financiera global de la industria de la Comunidad durante el mismo período.

(185) Los precios unitarios de la industria de la Comunidad también aumentaron en un 10 % durante el período considerado. Sin embargo, eran precios deprimidos y ni siquiera podían cubrir el gran aumento del coste de las materias primas, como pone de manifiesto el importante nivel de pérdidas que sufrió la industria de la Comunidad.

(186) Basándose en las consideraciones anteriores, parece que las importaciones a bajo precio procedentes de los cuatro países afectados han representado un papel determinante en el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad, lo que se refleja, en particular, en la evolución insuficiente de los precios de venta, y en la reducción de la producción, los volúmenes de ventas, la cuota de mercado, así como en el pronunciado descenso de la rentabilidad y la disminución de las inversiones.

5.3. Efecto de otros factores

Disminución del consumo en la CE

(187) El consumo comunitario disminuyó en un 8 % durante el período considerado. Sin embargo, la disminución del consumo no puede considerarse, en sí, la causa determinante de la situación de perjuicio para la industria de la Comunidad, ya que las ventas de dicha industria disminuyeron en términos relativos más que el consumo durante el período considerado (respectivamente -16 % y -14 % entre 2001 y el final del período de investigación). Por otra parte, se demostró que las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron en el período considerado y que, por tanto, adquirieron la cuota de mercado perdida por la industria de la Comunidad. Por estos motivos, se constató que la disminución del consumo no podía haber sido una causa sustancial del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

Importaciones originarias de terceros países distintos de los cuatro países afectados

- (188) Según Eurostat y el resto de la información recogida durante la investigación, los principales terceros países desde los que se importan tubos sin soldadura son Japón, Argentina y los Estados Unidos.
- (189) En 2001, las importaciones procedentes de Japón ascendieron a 52 960 toneladas y, durante el período considerado, disminuyeron en un 34 %, hasta 34 857 toneladas. En 2001, la cuota de mercado de las importaciones japonesas del producto afectado ascendió al 2,5 % y, durante el período de investigación disminuyó hasta el 1,8 %. Las importaciones japonesas se realizaron a precios que duplicaban, como mínimo, los de la industria de la Comunidad. Por tanto, no se consideró que las importaciones procedentes de Japón hubiesen repercutido negativamente en la situación de la industria de la Comunidad.
- (190) Las importaciones procedentes de Argentina aumentaron en un 52 %, desde 30 962 toneladas en 2001 hasta 46 918 toneladas en el período de investigación, lo que supuso un aumento de un punto porcentual en su cuota de mercado, de un 1,4 % en 2001 hasta un 2,4 % en el período de investigación. El nivel de precios de las importaciones procedentes de Argentina durante el período considerado siguió siendo muy superior al de los cuatro países afectados, por ejemplo, durante el período de investigación, los precios cif medios por tonelada de las importaciones procedentes de Argentina ascendieron a 660 EUR, mientras que el precio cif medio ponderado de los cuatro países afectados fue de 501 EUR por tonelada. En el análisis se tuvo en cuenta si el productor comunitario estaba vinculado a un productor exportador establecido en Argentina. Sin embargo, se demostró que los tubos sin soldadura importados por dicho productor comunitario de su empresa vinculada en Argentina no eran, ni por su cantidad ni por su precio una razón determinante de la situación perjudicial para ese productor comunitario concreto ni para la industria de la Comunidad en su conjunto.
- (191) En cuanto a los Estados Unidos, las estadísticas de Eurostat muestran que la cuota de mercado de las importaciones de tubos sin soldadura procedentes ese país aumentaron de un 0,6 % en 2001 a un 1,8 % en el período de investigación. Los precios de venta medios de los Estados Unidos al principio del período considerado fueron de 2 414 EUR por tonelada, es decir, casi cuatro veces superiores a los de la industria de la Comunidad y después disminuyeron extraordinariamente, en un 77 %, hasta 797 EUR por tonelada durante el período de investigación y, aun así, superaban los precios de la industria de la Comunidad en un 8 %. Por tanto, a pesar del aumento de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y dado su nivel de precios, no puede considerarse que dichas importaciones sean una causa sustancial del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (192) Se alegó que las importaciones procedentes de Argentina y los Estados Unidos han aumentado constantemente desde 2001, que su cuota de mercado combinada superó el 4 % en el período de investigación y que los precios estadounidenses siguen siendo inferiores a los que cobran los productores exportadores de tres de los cuatro países afectados.
- (193) La alegación de que los precios estadounidenses fueron inferiores a los que cobraban tres de los cuatro países afectados no se ha visto confirmada por los hechos. De manera general, se concluyó que, en particular, teniendo en cuenta sus elevados niveles de precios, no puede considerarse que dichas importaciones sean una causa determinante del perjuicio.
- (194) Un productor exportador alegó que la industria de la Comunidad desarrollaba su actividad principalmente en la producción y las ventas de categorías de productos de gama alta (OCTG) que competían con las importaciones procedentes de Japón, Argentina y los Estados Unidos. Se arguyó que las importaciones procedentes de estos tres países combinadas representaron un aumento de la cuota de mercado de 1,5 puntos porcentuales entre 2001 y el período de investigación y que las importaciones procedentes de estos tres países estaban sustituyendo a los tubos sin soldadura producidos por la industria de la Comunidad, y no los importados desde Rusia y Ucrania.
- (195) Se señala que la industria de la Comunidad, a pesar de hacer más hincapié en la producción de productos de gama alta y de gran valor añadido, sigue produciendo tubos sin soldadura de todo tipo, incluidas cantidades importantes de productos de gama baja. De hecho, los OCTG no representan más que una pequeña parte de la actividad de la industria de la Comunidad, a saber, el 5 % del volumen total de ventas y el 7 % del valor total de las ventas del producto similar vendido en el mercado comunitario durante el período de investigación. El aumento de la cuota de mercado combinada de Japón, Argentina y los Estados Unidos en 1,5 puntos porcentuales, de un 4,5 % en 2001 a un 6,0 % en el período de investigación, puede, en todo caso, estar ligeramente relacionado con la pérdida más pronunciada de cuota de mercado de la industria de la Comunidad durante el mismo período, es decir, de un 40,1 % a un 36,7 %. Por consiguiente, debe rechazarse la alegación de que las importaciones procedentes de estos tres países causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.
- (196) Un productor exportador alegó que los servicios de la Comisión no tuvieron en cuenta el impacto de las importaciones de tubos sin soldadura de los nuevos Estados miembros. Sobre todo en el caso de Eslovaquia, se arguyó que se había averiguado previamente que las importaciones en la CE se habían efectuado a precios objeto de dumping que causaban perjuicio. Tales importaciones estaban sujetas a derechos antidumping que vencieron como resultado de la ampliación, que tuvo lugar en medio del período de investigación. También se alegó que tales importaciones fueron el motivo de la pérdida en la cuota de mercado de la industria de la Comunidad.

- (197) Sin embargo, cabe señalar que el volumen de ventas de la industria de la Comunidad y de otros productores europeos (incluida Eslovaquia) disminuyó en aproximadamente 133 000 toneladas y en 112 000 toneladas, respectivamente, entre 2001 y 2004, mientras que, al mismo tiempo, las importaciones procedentes de los cuatro países afectados aumentaron en aproximadamente 120 000 toneladas ⁽¹³⁾.
- (198) En cuanto a las importaciones procedentes de Eslovaquia antes de la ampliación, no cabe alegar que tales importaciones pudieran causar un dumping perjudicial a la industria de la Comunidad durante el período comprendido entre 2001 y la ampliación (es decir, el 1 de mayo de 2004), ya que estaban sujetas a derechos antidumping que restablecían condiciones de competencia equitativas con la industria de la Comunidad. No se considera que ningún posible efecto de estas ventas en la Europa de los Veinticinco (EU-25) a partir del 1 de mayo pueda cambiar las conclusiones sobre el perjuicio o rompa el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los cuatro países investigados y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. En efecto, un análisis, basado en Eurostat, de las importaciones del producto afectado procedentes de Eslovaquia en el mercado comunitario antes y después de la ampliación mostró que, en el año de la adhesión, las importaciones del producto afectado en el resto del mercado comunitario (EU-24) aumentaron en un 7 %, es decir, en 5 911 toneladas respecto al año anterior a la adhesión. Este aumento de volumen es muy pequeño en comparación con la evolución de las importaciones procedentes de los cuatro países afectados.
- (199) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye que la cuota de mercado de la industria de la Comunidad no disminuyó como consecuencia de la competencia intracomunitaria.
- (200) Por tanto, se rechaza la alegación de que la competencia intracomunitaria pudiera ser la causa de la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Comunidad.

Fluctuaciones cíclicas del mercado y tipos de cambio

- (201) Un productor exportador reaccionó a la revelación de los resultados definitivos afirmando que no se había tenido en cuenta el factor de las fluctuaciones cíclicas del mercado del acero, como se exige en el artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base.
- (202) A este respecto, cabe señalar que el productor exportador no presentó ninguna prueba para justificar la alegación de que las fluctuaciones cíclicas del mercado del acero han causado la situación perjudicial de la industria de la Comunidad. Además, se observa que las fluctuaciones cíclicas del mercado del acero deberían tener el mismo efecto en la industria de la Comunidad y en los productores exportadores. Por tanto, un ciclo a la baja en el mercado de tubos sin soldadura que supuestamente hu-

biera influido negativamente en la situación de la industria de la Comunidad también debería haber tenido un impacto negativo en el volumen de las importaciones de tubos sin soldadura, es decir, los volúmenes de importación de los cuatro países afectados deberían haber disminuido. Sin embargo, como se describe en el considerando 151, los volúmenes acumulados de las importaciones procedentes de los cuatro países afectados aumentaron todos los años entre 2001 y 2004. Por tanto, se concluye que las fluctuaciones cíclicas del mercado del acero no pueden considerarse causa del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

- (203) Una empresa alegó que la depreciación del dólar estadounidense frente al euro entre 2001 y el período de investigación influyó en la situación de la industria de la Comunidad sin proporcionar ninguna prueba de que las fluctuaciones en el tipo de cambio hubieran tenido realmente un impacto negativo en los resultados de la citada industria. A falta de cualquier información justificada que demuestre que la situación de perjuicio de la industria de la Comunidad se ha visto influida por una apreciación del euro frente al dólar estadounidense, se concluye que la fluctuación del tipo de cambio no rompió el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y la situación perjudicial de la industria de la Comunidad. Por otra parte, el análisis de la industria de la Comunidad se basó en los resultados financieros del producto similar producido y vendido en el mercado comunitario. Puesto que la gran mayoría de las ventas del producto similar en el mercado comunitario se facturó en euros y todos los gastos importantes de producción también se efectuaron fundamentalmente en dicha moneda, las fluctuaciones del tipo de cambio no tuvieron un impacto importante en la situación perjudicial de la industria de la Comunidad.
- (204) Teniendo en cuenta la evolución descrita anteriormente, los precios y las cuotas de mercado de las importaciones originarias de otros terceros países, se concluye que el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad no puede atribuirse a dichas importaciones.

Aumento de precios de las materias primas

- (205) Dos productores exportadores alegaron que la disminución de la rentabilidad fue el resultado del aumento del coste de las materias primas y, por tanto, no podía relacionarse con las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. De hecho, el coste de los residuos o los tochos, que son las principales materias primas para la producción de tubos sin soldadura aumentó notablemente durante el período considerado. Los dos productores comunitarios demostraron que, entre el último trimestre de 2003 y el último trimestre del período de investigación, el precio de los residuos aumentó en un 66 % en el caso de un productor comunitario y en un 77 % en el caso del otro. Un productor comunitario demostró que, durante todo el período considerado, entre 2001 y el período de investigación, el precio de los residuos se multiplicó por más de dos, desde 99 EUR por tonelada en 2001 hasta 253 EUR por tonelada en el período de investigación. Por lo que se refiere a los precios medios de los tochos, se pudo observar una tendencia similar en los precios.

⁽¹³⁾ Obsérvese que el consumo descendió en 165 000 toneladas entre 2001 y 2004.

- (206) No obstante, el perjuicio importante para la industria de la Comunidad no se debió al aumento de los precios de la materia prima en sí, sino, como se ha explicado en el considerando 168, a que la industria de la Comunidad no pudo repercutir dicho aumento de los costes a los clientes. En efecto, debido a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, que subcotizaron notablemente los precios de la industria de la Comunidad, ésta no pudo aumentar sus precios de venta en una cuantía que reflejara debidamente el aumento de precios de las materias primas.
- (207) A raíz de la revelación de los resultados definitivos, un productor exportador alegó que era incorrecto afirmar que la rentabilidad había disminuido durante el período de investigación, porque, como consecuencia de la presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping, los productores comunitarios no pudieron aumentar los precios a un nivel suficiente como para cubrir el aumento del precio de las materias primas. Según esta empresa, el precio de las materias primas (residuos) aumentó en un 15,8 % durante el período de investigación. Se arguyó que los precios de las importaciones objeto de dumping aumentaron más que los costes de las materias primas.
- (208) No obstante, como se ha indicado anteriormente, las pruebas obtenidas a lo largo de la investigación mostraron que, durante el período de investigación, el aumento en los costes de las materias primas para los productores comunitarios fue muy superior a ese supuesto 15,8 %. Con arreglo a la información facilitada por algunos productores comunitarios, también se constató que el aumento de los precios de las materias primas superó el aumento del precio medio ponderado de tubos sin soldadura de los cuatro países afectados durante el período considerado. Por tanto, se mantiene el argumento de que, debido a la presión sobre los precios de las importaciones objeto de dumping, los productores comunitarios no pudieron aumentar los precios ni rentabilizar sus ventas.
- Comportamiento anticompetitivo de determinados productores comunitarios*
- (209) Las medidas antidumping vigentes desde 1997 en la definición original del producto por lo que se refiere a Rumanía y Rusia ya no se aplican desde julio de 2004, por una cuestión de prudencia relacionada con un comportamiento anticompetitivo de determinados productores comunitarios en el pasado.
- (210) Algunos productores exportadores y algunos importadores solicitaron que se investigara en qué medida el cártel formado por determinados productores comunitarios pudo haber influido en los resultados de la industria de la Comunidad en su conjunto.
- (211) A este respecto, se constató que no hubo coincidencia entre la duración de la infracción por parte de algunos productores comunitarios (1990 hasta 1995 y, para determinados productos, hasta 1999) y el período considerado (2001 hasta 2004) en el presente procedimiento antidumping. Por otra parte, durante la investigación no se halló ninguna información de que los precios de la industria de la Comunidad u otros indicadores de perjuicio se vieran influidos por un comportamiento anticompetitivo. Teniendo en cuenta lo anterior y a falta de cualquier información o indicación en sentido contrario, cabe concluir que el cártel formado por determinados productores comunitarios antes de 2001 no influyó en la situación perjudicial de la industria de la Comunidad durante el período considerado.
- (212) Tras la revelación de los resultados definitivos, un productor exportador alegó que los servicios de la Comisión omitieron examinar los efectos probables de la vuelta a unas condiciones competitivas normales de la industria de la Comunidad una vez que el comportamiento como cártel hubo terminado en 1999. Se arguyó que la coincidencia entre el comportamiento como cártel y el período considerado en el presente procedimiento no era un factor pertinente y que los servicios de la Comisión se habían equivocado en su evaluación del perjuicio y de la causalidad y podrían haber contravenido el artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base.
- (213) En primer lugar, se subraya que sólo una pequeña parte del producto afectado, a saber los OCTG (clasificados en los códigos NC 7304 21 00 20 y NC 7304 29 11 20), se vio afectada por la acción del cártel. Durante el período de investigación, el volumen de los OCTG vendidos en el mercado comunitario no representó más que el 5 % del volumen total de ventas de la industria de la Comunidad.
- (214) Por otra parte, se considera que el período de dos años transcurrido entre el fin del comportamiento como cártel y el principio del período utilizado para determinar el perjuicio es suficiente para haber permitido volver a unas condiciones competitivas normales para la industria de la Comunidad. Sin embargo, la situación durante el período de investigación fue perjudicial.
- (215) Teniendo en cuenta lo anterior, se rechaza dicha alegación.

5.4. Conclusión sobre la causalidad

- (216) La coincidencia entre, por una parte, el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, el aumento de las cuotas de mercado y la subcotización detectada y, por otra, el deterioro evidente de la situación de la industria de la Comunidad, lleva a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping causaron el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad a tenor del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

6. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

(217) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, debe examinarse si, a pesar de la conclusión sobre el dumping, existen razones convincentes para concluir que la adopción de medidas en este caso concreto no redundaría en interés de la Comunidad. A este respecto, también hay que considerar el impacto probable de las posibles medidas sobre todas las partes implicadas en el procedimiento así como las consecuencias de que no se tomen medidas.

6.1. Industria de la Comunidad

(218) La situación perjudicial en que se encuentra la industria de la Comunidad se debe a sus dificultades para competir con las importaciones a bajo precio y objeto de dumping.

(219) Se considera que la imposición de medidas permitirá que la industria de la Comunidad aumente su volumen de ventas y su cuota de mercado, generando así una mayor economía de escala y, por ende, el nivel de beneficios necesario para justificar una inversión continua en sus instalaciones de producción.

(220) Si no se impusieran medidas, la industria de la Comunidad continuaría deteriorándose. No podría invertir en nueva capacidad de producción ni competir eficazmente con las importaciones procedentes de terceros países. Algunas empresas tendrían que cesar la producción del producto similar y despedir a sus trabajadores. Por lo tanto, se concluye que la imposición de medidas antidumping redundará en interés de la industria de la Comunidad.

(221) Un productor comunitario no denunciante que está vinculado a un productor exportador de Rumanía alegó que los productores comunitarios ya desarrollaban toda su capacidad de producción sin poder cubrir la elevada demanda de tubos sin soldadura en el mercado comunitario y en terceros países. La empresa arguyó que, por tanto, la imposición de derechos produciría escasez de suministro en el mercado comunitario. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, la investigación reveló que, durante el período considerado, la industria de la Comunidad disponía de una importante capacidad de producción, que podría utilizarse en el futuro para producir el producto afectado y cubrir la demanda de tubos sin soldadura en el mercado comunitario.

(222) También se alegó que la imposición de medidas daría lugar a la limitación de la competencia en el mercado comunitario. Se observa que, además de los productores denunciados, en los nuevos Estados miembros existen otros productores importantes del producto afectado, como se ha señalado en el considerando 139. Se considera que el número de productores en la Comunidad es

suficiente para garantizar la competencia en este mercado, incluso si se establecen medidas antidumping. Además, como se señala en los considerandos 188 a 195, los productores de otros terceros países (por ejemplo, de los Estados Unidos) también compiten con la industria de la Comunidad con productos y precios parecidos. Por tanto, se considera que el establecimiento de medidas no comprometerá el suministro de tubos sin soldadura ni limitará la competencia en el mercado comunitario.

6.2. Interés de los importadores no vinculados

(223) En cuanto a los importadores, sólo tres no vinculados respondieron al cuestionario y, posteriormente, se realizó una visita de inspección a dos de ellos. Un cuarto importador no vinculado aceptó una visita de inspección en una fase avanzada del procedimiento. Los volúmenes del producto afectado importado por estos cuatro importadores representaron el 8 % de las importaciones totales en la Comunidad y el 3 % del consumo comunitario.

(224) Teniendo en cuenta que la mayoría de las importaciones de tubos sin soldadura en la Comunidad se encauza a través de importadores vinculados a los productores exportadores y que menos de la mitad de las importaciones se introducen en el mercado comunitario a través de importadores no vinculados, las importaciones de los cuatro importadores no vinculados pueden considerarse representativas de los demás importadores no vinculados.

(225) En el caso de uno de los importadores, las importaciones del producto afectado representaron el 22 % de sus importaciones totales de tubos sin soldadura y el valor de las ventas correspondiente representó el 3 % de su volumen de negocios total durante el período de investigación. Dichas ventas fueron muy rentables durante el período de investigación. Teniendo en cuenta que la mayoría de los proveedores de esta empresa están establecidos en la Comunidad o en países no afectados por el establecimiento de derechos antidumping, el impacto del establecimiento de las medidas antidumping no puede considerarse significativo.

(226) Un segundo importador, cuya actividad principal consistía en la importación y la transformación de tubos sin soldadura, importó todos ellos de los países afectados, en especial de Rusia. Una pequeña parte de dichas importaciones constaba de los denominados «tubos certificados». Por tanto, se considera que una imposición de derechos sobre las importaciones procedentes de Rusia tendrá un impacto negativo en la actividad comercial global y, en particular, en la rentabilidad de dicha

empresa. Sin embargo, tomando en consideración que, actualmente, además de ese importador, en la Comunidad sólo existe otro proveedor de tubos sin soldadura certificados, es muy probable que cualquier incremento de los precios debido al derecho antidumping sobre dicho producto pueda repercutirse al cliente final. Además, la empresa podría abastecerse, por lo menos en parte, a través de un proveedor local de la Comunidad o sustituir parte de sus compras por productos distintos del producto afectado.

- (227) Los otros dos importadores que habían cooperado, cuyos volúmenes de importación también representaron una cuota poco importante del volumen total de importación del producto afectado durante el período de investigación, no se consideraron afectados por una imposición de derechos.
- (228) A la vista de lo anterior, se considera que los importadores se verían afectados de otra forma por el establecimiento de medidas antidumping, en función de su situación individual. Así pues, cabe concluir que la imposición de medidas puede tener, de hecho, un efecto negativo importante en la situación financiera de un importador. No obstante, por término medio, no se espera que las medidas tengan un impacto financiero significativo sobre la situación global de los importadores.

6.3. Interés de los usuarios

- (229) Ningún usuario del producto afectado respondió al cuestionario enviado por la Comisión. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que los tubos sin soldadura son utilizados principalmente por empresas de la construcción y del petróleo. Con arreglo a la información disponible, los tubos sin soldadura forman parte de proyectos mayores (calderas, oleoductos y gasoductos, construcción, etc.) de los que constituyen sólo una pequeña parte. Por tanto, se concluyó que es muy probable que el establecimiento de medidas antidumping sobre los tubos sin soldadura no influya de manera significativa en los costes de dichos usuarios, lo cual explicaría la falta de cooperación de los mismos en el presente procedimiento.
- (230) Teniendo en cuenta los resultados anteriores y a falta de cualquier otro elemento u otra reacción por parte de organizaciones de consumidores, se concluye que es probable que el impacto de las medidas propuestas en los consumidores sea marginal.
- (231) Por tanto, se concluye que no hay razones convincentes de interés comunitario por las que no deberían establecerse derechos antidumping.

7. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

7.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (232) Para evitar que las importaciones objeto de dumping causen un perjuicio mayor, conviene adoptar medidas antidumping.
- (233) El nivel de las medidas debe ser suficiente para eliminar el perjuicio causado por esas importaciones, aunque sin rebasar los márgenes de dumping observados. Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos perjudiciales del dumping, se consideró que las medidas deben permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes de producción y obtener, en general, un beneficio, antes del pago de los impuestos, que una industria de este tipo en el sector podría obtener razonablemente en condiciones normales de competencia —es decir, sin que se produzcan importaciones objeto de dumping— sobre las ventas del producto similar en la Comunidad. Teniendo en cuenta el nivel medio de rentabilidad obtenido por la industria de la Comunidad en 2001, se consideró que un margen de beneficio del 3 % sobre el volumen de negocios era el mínimo apropiado que la industria de la Comunidad podía haber esperado obtener en ausencia de un dumping perjudicial. A continuación se determinó el incremento de los precios necesario comparando la media ponderada del precio de importación, según se había establecido en los cálculos de subcotización de los precios, con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido ajustando el precio de venta de la industria de la Comunidad para tener en cuenta las pérdidas y beneficios reales durante el período de investigación, y añadiendo el margen de beneficio mencionado anteriormente. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó en porcentaje del valor total cif de importación.

7.2. Medidas definitivas

- (234) A la vista de lo anterior, se considera que, de conformidad con el artículo 9 del Reglamento de base, deben establecerse medidas antidumping definitivas sobre las importaciones del producto afectado, medidas que serán iguales al nivel del margen de dumping o de perjuicio, según cuál de ellos sea menor, con arreglo a la norma de aplicación del derecho más bajo.
- (235) Puesto que el nivel de eliminación del perjuicio es más elevado que los márgenes de dumping determinados, las medidas definitivas deben basarse en estos últimos. Los márgenes de dumping residuales se fijaron en el nivel de la empresa con el margen individual más elevado de cada país.

(236) Los tipos del derecho, expresados en porcentaje del precio cif del producto no despachado de aduana en la frontera comunitaria, son los siguientes:

País	Empresa	Tipo del derecho (%)
Croacia	Todas las empresas	29,8 %
Rumanía	S.C. T.M.K. — Artrom S.A.	17,8 %
	S.C. Mittal Steel Roman S.A.	17,7 %
	S.C. Silcotub S.A.	11,7 %
	Todas las demás empresas	17,8 %
Rusia	Joint Stock Company Chelyabinsk Tube Rolling Plant y Joint Stock Company Pervouralsky Novotrubny Works	24,1 %
	Todas las demás empresas	35,8 %
Ucrania	OJSC Dnepropetrovsk Tube Works	12,3 %
	CJSC Nikopolsky Seamless Tubes Plant Niko Tube y OJSC Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant	25,1 %
	CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist	25,7 %
	Todas las demás empresas	25,7 %

(237) Se han determinado los derechos antidumping específicos para cada empresa fijados en el presente Reglamento sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. En consecuencia, reflejan la situación constatada durante esta investigación en relación con dichas empresas. Estos derechos (en comparación con el derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») son, por lo tanto, exclusivamente aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y producidos por las empresas y entes jurídicos específicamente mencionados. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa cuyo nombre no se menciona específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos derechos y estarán sujetos a los derechos aplicables a «todas las demás empresas».

(238) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos de derecho antidumping individuales por empresa (por ejemplo, tras un cambio de nombre de la entidad o tras la creación de nuevas entidades de producción o de ventas) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión⁽¹⁴⁾ junto con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa vinculadas a la producción, las ventas interiores y de exportación asociadas con, por ejemplo, el cambio de nombre o el cambio en las entidades de producción y de ventas. Si están justificadas, se adoptarán las medidas apropiadas, incluida la actualización de la lista de las empresas que se beneficiarán de los tipos de derecho individuales. Con el fin de garantizar una aplicación adecuada del derecho antidumping, el nivel del derecho nacional no debe aplicarse únicamente al exportador que no haya cooperado, sino también a aquellas empresas que no tuvieron exportaciones durante el período de investigación. No obstante, se invita a tales empresas, en caso de que cumplan los requisitos del artículo 11, apartado 4, párrafo segundo, del Reglamento de base, a que presenten una solicitud de reconsideración con arreglo al mencionado artículo con el fin de que su situación se examine individualmente.

(239) En cuanto a la identificación del umbral del CEV por las autoridades aduaneras en la frontera de la Comunidad, puede realizarse indirectamente comprobando los once códigos NC en los que se clasifica el producto afectado. Durante el período considerado, el 99,9 % de las importaciones del producto afectado fueron tubos sin soldadura con un CEV inferior al umbral de 0,86. Por tanto, se concluyó que el conjunto de los tubos sin soldadura procedentes de los países afectados clasificados en los once códigos NC deben ser considerados como el producto afectado, excepto en los casos excepcionales en que el importador pueda demostrar que el CEV de las mercancías importadas supera el umbral de 0,86.

7.3. Solicitud de exención

(240) Un importador de los denominados «tubos sin soldadura certificados» en la Comunidad sugirió que se excluyera a su empresa de la aplicación del derecho antidumping. Sin embargo, la empresa no ha invocado ninguna razón que justifique tal exención individual. Conviene señalar que dicho importador importaba tubos sin soldadura objeto de dumping que causaban perjuicio a la industria de la Comunidad y que, por tanto, no había ninguna razón para conceder ninguna exención individual a la empresa. Además, se consideró que eximir a este importador de los derechos antidumping supondría un riesgo elevado e inadecuado de elusión de las medidas. En efecto, puesto que los tubos certificados también pueden utilizarse para aplicaciones varias, no se podía asegurar satisfactoriamente que dichas importaciones se utilizarían sólo en obras de construcción en Italia.

⁽¹⁴⁾ Comisión Europea
Dirección General de Comercio
B-1049 Bruselas, Bélgica.

7.4. Solicitud de suspensión parcial

- (241) A raíz de la revelación de los resultados definitivos, un importador solicitó una suspensión parcial de nueve meses (prorrogable durante otro período de doce meses) de los derechos sobre determinadas importaciones del producto afectado, producidas por el productor exportador ruso TMK, clasificadas en el código NC 7304 39 92 y certificadas por el Ministerio de Trabajo de Italia para ser utilizadas en obras públicas en dicho país.
- (242) El importador arguyó que una suspensión parcial estaría justificada por razones de interés comunitario con arreglo al artículo 14, apartado 4, del Reglamento de base. Se alegó que, sin la suspensión parcial de las medidas, el importador dejaría de importar tubos certificados y, como consecuencia, en Italia no quedaría más que una empresa productora de tubos sin soldadura certificados, lo que constituiría una situación de monopolio.
- (243) El importador alegó que la suspensión parcial de medidas no causaría ningún perjuicio al supuesto productor comunitario único cuyo volumen de producción de tubos sin soldadura certificados sólo cubre aproximadamente dos tercios de la demanda anual en Italia de tubos sin soldadura certificados. El importador arguyó además que una suspensión parcial de las medidas podía ser supervisada fácilmente por las aduanas italianas mediante una simple comprobación de los documentos de certificación que hay que presentar en las aduanas en cada transacción de importación.
- (244) En cuanto al argumento de que la suspensión no parcial de medidas crearía un monopolio en el mercado comunitario, se observa que, si bien durante el período de investigación, en Italia había dos productores que fabricaban tubos sin soldadura certificados, desde finales de 2005 no queda más que una empresa. Sin embargo, pudo demostrarse que durante el período de investigación, las importaciones objeto de dumping de tubos certificados procedentes de Rusia subcotizaron los precios de los tubos certificados producidos por la industria de la Comunidad, hasta el punto de que los productores comunitarios no pudieron competir con estas importaciones objeto de dumping y, por tanto, tuvieron que cesar o reducir drásticamente la producción de tubos sin soldadura certificados. En realidad, el hecho de que en el mercado de la Comunidad no quedase más que un productor comunitario de tubos sin soldadura certificados era consecuencia de las importaciones objeto de dumping de tubos sin soldadura certificados procedentes de Rusia, por lo que hubo que rechazar el razonamiento de que suspender parcialmente los derechos no causaría ningún perjuicio a la industria de la Comunidad. Por el contrario, se espera que el establecimiento de derechos dé lugar a un aumento de la competencia y al retorno de otros productores comunitarios de tubos certificados al mercado comunitario.
- (245) Si bien se reconoce que, en principio, las autoridades aduaneras de Italia podrían supervisar la suspensión par-

cial, también debe rechazarse la suspensión parcial solicitada por las mismas razones que en el caso de la solicitud de exención mencionada en el considerando 240. La concesión de una suspensión parcial de las medidas para un importador individual supondría un riesgo de elusión elevado e inadecuado, ya que los tubos sin soldadura certificados importados por esta empresa también podrían utilizarse para fines que no fueran obras de construcción en Italia.

7.5. Compromisos

- (246) El mismo importador sugirió que se aceptase un compromiso del productor exportador ruso que lo abasteciera. El compromiso debería incluir un volumen de importación libre de derechos con un límite cuantitativo. El importador arguyó que las importaciones hasta dicha cantidad se utilizarían sólo en proyectos públicos de construcción en Italia. Por tanto, estas importaciones no causarían ningún perjuicio a la industria de la Comunidad. Por otra parte, el suministro de tubos sin soldadura certificados en la Comunidad sería insuficiente. Sin embargo, conviene señalar que, de conformidad con el artículo 8, apartado 1, del Reglamento de base, sólo pueden ofrecer compromisos los productores exportadores, pero no los importadores. Por tanto, se rechazó la solicitud.
- (247) A raíz de la revelación de los hechos y las consideraciones esenciales por los que se pretendía recomendar el establecimiento de derechos antidumping definitivos, la mayoría de los productores exportadores de los países afectados ofreció compromisos relativos a los precios de conformidad con el artículo 8, apartado 1, del Reglamento de base.
- (248) Sin embargo, el producto afectado se caracteriza por un número considerable de tipos de productos con algunas características que no son fáciles de percibir en el momento de la importación. Esto hace que sea prácticamente imposible establecer precios mínimos para cada tipo de producto que fueran significativos y pudieran ser supervisados correctamente por la Comisión y las autoridades aduaneras de los Estados miembros en el momento de la importación. Por otra parte, el producto afectado ha mostrado en los últimos años una considerable inestabilidad de los precios y, por tanto, no se presta a un compromiso de precios fijos durante un período de tiempo prolongado. La inestabilidad de los precios se debe a la inestabilidad de los precios de las materias primas, a saber, los tochos de metal, los lingotes o los residuos de acero, que son componentes importantes pero variables del coste de producción. Si a los precios mínimos de importación se les aplicara un índice sobre el precio de una de las materias primas, hubieran debido establecerse diversas fórmulas de indización por grupo de subproducto, lo que hace que la determinación de los parámetros de las fórmulas de indización y la supervisión de los compromisos sean sumamente complejas.

- (249) Además, cabe recordar que, en el pasado, se aceptaron compromisos para determinados productos que entraban dentro de la definición del producto objeto de la presente investigación. Dichos compromisos, que se basaban en el principio de que los precios por grupo de productos se ajustarían a la estructura de precios en curso en la Comunidad se revelaron muy difíciles de supervisar por la Comisión o se constató que no habían bastado para subir los precios a niveles no perjudiciales que restablecieran el comercio equitativo en el mercado comunitario ⁽¹⁵⁾.
- (250) Por otra parte, en varios casos la clasificación del producto propuesta no era lo suficientemente detallada como para permitir una supervisión apropiada, o el nivel de precios propuesto no permitió eliminar el dumping perjudicial.
- (251) Teniendo en cuenta lo anterior, en particular las dificultades para supervisar los distintos precios mínimos de importación, se considera que, en principio, los compromisos no son factibles. Sin embargo, dada la próxima adhesión de Rumanía a la Comunidad se limitará la duración de las medidas contra dicho país. Por tanto, el riesgo de elusión de los precios mínimos de importación por parte de los exportadores rumanos es limitado, al igual que la posibilidad de que se produzcan cambios significativos en los precios. En consecuencia, la Comisión, mediante su Decisión 2006/441/CE, de 23 de junio de 2006 ⁽¹⁶⁾, por la que se aceptan los compromisos ofrecidos con respecto al procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados tubos sin soldadura, de hierro o de acero, originarias, entre otros países, de Rumanía, aceptó las ofertas de compromiso de los productores exportadores rumanos. Las razones para aceptar este compromiso se establecen más detalladamente en dicha Decisión. La Comisión reconoce que las ofertas de compromiso eliminan el efecto perjudicial del dumping y limitan en gran medida el riesgo de elusión.
- (252) Para seguir permitiendo que la Comisión y las autoridades aduaneras supervisen efectivamente el cumplimiento de los compromisos por parte de las empresas, cuando se presente la solicitud de despacho a libre práctica a la autoridad aduanera pertinente, la exención del derecho antidumping estará supeditada a que: i) se presente una factura de compromiso, que es una factura comercial que incluye, como mínimo, los elementos y la declaración que figuran en el anexo; ii) las mercancías hayan sido fabricadas, enviadas y facturadas directamente por las citadas empresas al primer cliente independiente en la Comunidad; y iii) las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan exactamente a la descripción que figura en la factura de compromiso. En caso de que no se cumplan las condiciones anteriores, se originará el derecho antidumping apropiado en el momento en que se acepte la declaración de despacho a libre práctica.
- (253) Si, en virtud del artículo 8, apartado 9, del Reglamento de base, la Comisión denuncia su aceptación de un compromiso a raíz de un incumplimiento del mismo respecto a transacciones particulares y declara que las facturas correspondientes no son válidas, se originará una deuda aduanera en el momento de la aceptación de la declaración de despacho a libre práctica de dichas transacciones.
- (254) Los importadores deben ser conscientes de que se puede originar una deuda aduanera, como riesgo comercial normal, en el momento de la aceptación de la declaración de despacho a libre práctica descrita en los considerandos 252 y 253, aunque la Comisión haya aceptado un compromiso ofrecido por el fabricante al que compraban directa o indirectamente.
- (255) Con arreglo al artículo 14, apartado 7, del Reglamento de base, las autoridades aduaneras deben informar de inmediato a la Comisión cuando se hallen indicios de incumplimiento de un compromiso.
- (256) Así pues, por las razones anteriores, la Comisión considera aceptables los compromisos ofrecidos por los productores exportadores de Rumanía y se ha informado a las empresas afectadas sobre los riesgos, consideraciones y obligaciones esenciales en los que se basa su aceptación. Sin embargo, por las razones anteriores, no se aceptan los compromisos ofrecidos por los productores exportadores rusos y ucranianos.
- (257) Conviene señalar que, en caso de incumplimiento o denuncia del compromiso, o de sospecha de incumplimiento, puede establecerse un derecho antidumping de conformidad con el artículo 8, apartados 9 y 10, del Reglamento de base.

7.6. Conclusión respecto a las dos reconsideraciones provisionales y las medidas vigentes

- (258) Se recuerda que, como se menciona en el considerando 3, se iniciaron dos reconsideraciones intermedias por iniciativa propia de la Comisión para permitir cualquier modificación o derogación de las medidas antidumping vigentes sobre las importaciones de la definición original del producto originarias de Croacia, Rumanía, Rusia y Ucrania.

⁽¹⁵⁾ Véase el considerando 137 del Reglamento (CE) n° 258/2005.

⁽¹⁶⁾ Véase la página 81 del presente Diario Oficial.

- (259) Sobre la base de las conclusiones de la investigación actual, deben establecerse medidas sobre las importaciones de tubos sin soldadura, según se definen en el considerando 17, originarias de Croacia, Rumanía, Rusia y Ucrania. Como el producto afectado, tal como se define en la sección 2.1, abarca también la definición del producto de las medidas vigentes, ya no procede seguir imponiendo medidas sobre la definición original del producto mediante los Reglamentos (CE) n° 2320/97 y (CE) n° 348/2000 y, por tanto, deben derogarse dichos Reglamentos modificados.
- (260) Paralelamente, deben darse por concluidas las dos reconsideraciones provisionales mencionadas anteriormente, así como las reconsideraciones provisionales y por expiración iniciadas en noviembre de 2002 y mencionadas en la sección 1.2.
- (261) Por otra parte, el Reglamento (CE) n° 1866/2005 que proroga la suspensión parcial de las medidas de la definición original del producto originarias de Croacia y Ucrania deviene obsoleto tras la derogación del Reglamento (CE) n° 348/2000.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero, de sección circular, de un diámetro exterior que no sea superior a 406,4 mm, con un valor de carbono equivalente (CEV) igual o inferior a 0,86 según la fórmula ⁽¹⁷⁾ y el análisis químico del Instituto Internacional de la Soldadura (IIW), clasificados en los códigos NC ex 7304 10 10, ex 7304 10 30, ex 7304 21 00, ex 7304 29 11, ex 7304 31 80, ex 7304 39 58, ex 7304 39 92, ex 7304 39 93, ex 7304 51 89, ex 7304 59 92 y ex 7304 59 93 ⁽¹⁸⁾ (códigos TARIC 7304 10 10 20, 7304 10 30 20, 7304 21 00 20, 7304 29 11 20, 7304 31 80 30, 7304 39 58 30, 7304 39 92 30, 7304 39 93 20, 7304 51 89 30, 7304 59 92 30 y 7304 59 93 20) y procedan de Croacia, Rumanía, Rusia y Ucrania.

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

⁽¹⁷⁾ El CEV se determinará de conformidad con el Informe técnico de 1967, IIW doc. IX-535-67, publicado por el Instituto Internacional de la Soldadura (IIW).

⁽¹⁸⁾ Según se define en el Reglamento (CE) n° 1719/2005 de la Comisión, de 27 de octubre de 2005, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) n° 2658/87 del Consejo relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común (DO L 286 de 28.10.2005, p. 1). La definición del producto se determina combinando la descripción del producto que figura en el artículo 1, apartado 1, y la descripción del producto de los códigos NC correspondientes.

País	Empresa	Derecho antidumping	Código TARIC adicional
Croacia	Todas las empresas	29,8 %	
Rumanía	S.C. T.M.K. — Artrom S.A.	17,8 %	A738
	S.C. Mittal Steel Roman S.A.	17,7 %	A739
	S.C. Silcotub S.A.	11,7 %	A740
	Todas las demás empresas	17,8 %	A999
Rusia	Joint Stock Company Chelyabinsk Tube Rolling Plant y Joint Stock Company Pervouralsky Novotrubny Works	24,1 %	A741
	Todas las demás empresas	35,8 %	A999
Ucrania	OJSC Dnepropetrovsk Tube Works	12,3 %	A742
	CJSC Nikopolsky Seamless Tubes Plant Niko Tube y OJSC Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant	25,1 %	A743
	CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist	25,7 %	A744
	Todas las demás empresas	25,7 %	A999

No obstante lo dispuesto en el párrafo primero, el derecho antidumping definitivo no se aplicará a las importaciones despachadas a libre práctica de conformidad con el artículo 2.

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

Artículo 2

1. Las importaciones declaradas para despacho a libre práctica que sean facturadas por empresas cuyos compromisos haya aceptado la Comisión y cuyos nombres figuren en la Decisión 2006/441/CE, de 23 de junio de 2006 ⁽¹⁹⁾ de modificada periódicamente, estarán exentas de los derechos antidumping establecidos por el artículo 1, con la condición de que:

— hayan sido fabricadas, enviadas y facturadas directamente por las citadas empresas al primer cliente independiente en la Comunidad;

⁽¹⁹⁾ Véase la página 81 del presente Diario Oficial.

— vayan acompañadas de una factura de compromiso, que es una factura comercial que contiene, como mínimo, los elementos y la declaración establecidos en el anexo del presente Reglamento, y

— las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan de manera precisa a la descripción de la factura de compromiso.

2. La deuda aduanera se originará en el momento de la admisión de la declaración de despacho a libre práctica:

— cuando se establezca, respecto a las importaciones descritas en el apartado 1, que no se cumplen una o más de las condiciones enumeradas en dicho apartado; o

— cuando la Comisión retire su aceptación del compromiso en virtud del artículo 8, apartado 9, del Reglamento de base en un Reglamento o una Decisión que se refiera a transacciones particulares y declare que las facturas de compromiso pertinentes no son válidas.

Artículo 3

Quedan derogados los Reglamentos (CE) n° 2320/97 y (CE) n° 348/2000.

Artículo 4

Se dan por concluidas las reconsideraciones provisionales, iniciadas en marzo de 2005, de los derechos antidumping sobre las importaciones de tubos sin soldadura de hierro o acero sin alear originarias, entre otros países, de Rusia y Rumanía y de Croacia y Ucrania.

Se dan por concluidas las reconsideraciones provisionales y por expiración, iniciadas en noviembre de 2002 y cuyo desarrollo actual se confirma en el considerando 20 del Reglamento (CE) n° 1322/2004.

Artículo 5

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

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

Hecho en Luxemburgo, el 27 de junio de 2006.

Por el Consejo
El Presidente
J. PRÖLL

ANEXO

En la factura comercial que acompañe a las ventas de determinados tubos sin soldadura, de hierro o acero, a la Comunidad y que sean objeto de un compromiso se harán constar los datos siguientes:

- 1) El título: «FACTURA COMERCIAL QUE ACOMPAÑA A LAS MERCANCÍAS OBJETO DE UN COMPROMISO».
- 2) El nombre de la empresa, mencionada en el artículo 1 de la Decisión 2006/441/CE por la que se acepta el compromiso, que expide la factura comercial.
- 3) El número de factura comercial.
- 4) La fecha de expedición de la factura comercial.
- 5) El código TARIC adicional bajo el cual pueden ser despachadas de aduana en la frontera comunitaria las mercancías a que corresponda la factura.
- 6) La descripción exacta de las mercancías, que incluirá los datos siguientes:
 - el número de código del producto (NCP) utilizado a los efectos de la investigación y del compromiso (por ejemplo, NCP 1, NCP 2, etc.);
 - la descripción en lenguaje llano de las mercancías correspondientes al NCP de que se trate;
 - el código del producto de la empresa (CPE) (si procede);
 - el código NC, y
 - la cantidad (en toneladas).
- 7) La descripción de las condiciones de venta, que incluirá los datos siguientes:
 - el precio por tonelada métrica,
 - las condiciones de pago aplicables,
 - las condiciones de expedición aplicables,
 - todos los descuentos y reducciones.
- 8) El nombre de la empresa que actúa como importadora en la Comunidad a la que la empresa expida directamente la factura que acompañe a las mercancías objeto de un compromiso.
- 9) El nombre del responsable de la empresa que haya expedido la factura y la siguiente declaración firmada:

«El abajo firmante certifica que la venta para la exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías enumeradas en la presente factura se está realizando de acuerdo con el compromiso ofrecido por [EMPRESA] y aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión 2006/441/CE, y declara que la información suministrada en esta factura es completa y correcta».
