

Diario Oficial

de la Unión Europea

L 343

Edición
en lengua española

Legislación

51º año
19 de diciembre de 2008

Sumario

I *Actos adoptados en aplicación de los Tratados CE/Euratom cuya publicación es obligatoria*

REGLAMENTOS

- ★ **Reglamento (CE) nº 1256/2008 del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, por el que se establece un derecho antidumping definitivo para las importaciones de tubos soldados de hierro o de acero sin alea**
 - **originarios de Belarús, la República Popular China y Rusia a raíz de un procedimiento conforme al artículo 5 del Reglamento (CE) nº 384/96,**
 - **originarios de Tailandia, tras una reconsideración por expiración conforme al artículo 11, apartado 2, del citado Reglamento,**
 - **originarios de Ucrania, tras una reconsideración por expiración conforme al artículo 11, apartado 2, y una reconsideración provisional con arreglo al artículo 11, apartado 3, del citado Reglamento,**
 - **y por el que se finalizan los procedimientos relativos a las importaciones del mismo producto originario de Bosnia y Herzegovina y de Turquía 1**

Nota al lector (véase página tres de cubierta)

I

(Actos adoptados en aplicación de los Tratados CE/Euratom cuya publicación es obligatoria)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO (CE) N° 1256/2008 DEL CONSEJO

de 16 de diciembre de 2008

por el que se establece un derecho antidumping definitivo para las importaciones de tubos soldados de hierro o de acero sin alear

- originarios de Belarús, la República Popular China y Rusia a raíz de un procedimiento conforme al artículo 5 del Reglamento (CE) n° 384/96,
- originarios de Tailandia, tras una reconsideración por expiración conforme al artículo 11, apartado 2, del citado Reglamento,
- originarios de Ucrania, tras una reconsideración por expiración conforme al artículo 11, apartado 2, y una reconsideración provisional con arreglo al artículo 11, apartado 3, del citado Reglamento,
- y por el que se finalizan los procedimientos relativos a las importaciones del mismo producto originario de Bosnia y Herzegovina y de Turquía

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

o de acero sin alear, originarios de Tailandia, Turquía y Ucrania (en lo sucesivo, «las medidas vigentes») ⁽²⁾.

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. MEDIDAS VIGENTES

- (1) Mediante el Reglamento (CE) n° 1697/2002, el Consejo estableció derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de determinados tubos soldados, de hierro

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

2. INVESTIGACIÓN ACTUAL

2.1. Denuncia

- (2) La denuncia fue presentada el 20 de agosto de 2007 por el Comité de Defensa de la Industria de los Tubos de Acero Soldados de la Unión Europea (en lo sucesivo, «el Comité de Defensa») en nombre de un grupo de productores que representan una proporción importante, en este caso más del 50 %, del total de la producción comunitaria de determinados tubos soldados de hierro o de acero sin alear.
- (3) La denuncia recogía pruebas suficientes de dumping del producto citado, originario de Belarús, Bosnia y Herzegovina, la República Popular China (o simplemente China) o

⁽²⁾ DO L 259 de 27.9.2002, p. 8. El 1 de mayo de 2004 se amplió la Unión Europea con el ingreso de diez nuevos Estados miembros, entre ellos la República Checa y Polonia. A partir de esta fecha, los nuevos Estados miembros aplicaron asimismo automáticamente las medidas antidumping vigentes en la Comunidad de quince Estados miembros respecto a las importaciones de terceros países. También en la misma fecha se extinguieron automáticamente las medidas que hubiera en contra de cualquier nuevo Estado miembro.

Rusia, y del perjuicio importante resultante de dicho dumping para justificar el inicio de un procedimiento, previa consulta del Comité Consultivo.

2.2. Peticiones de reconsideración

- (4) La petición de reconsideración conforme al artículo 11, apartados 2 y 3, del Reglamento de base fue presentada el 25 de junio de 2007 por el Comité de Defensa de la Industria de los Tubos de Acero Soldados de la Unión Europea (el denunciante), en nombre de un grupo de productores que representan una proporción importante, en este caso más del 50 %, del total de la producción comunitaria de determinados tubos soldados de hierro o de acero sin alear.
- (5) La petición reunía pruebas suficientes para el inicio de una reconsideración por expiración de las medidas antidumping aplicables a las importaciones del producto citado procedentes de Tailandia, Turquía y Ucrania, así como de una reconsideración provisional respecto al dumping y al perjuicio de las importaciones procedentes de Turquía. Previa consulta del Comité Consultivo, la Comisión inició las reconsideraciones correspondientes con arreglo al artículo 11, apartados 2 y 3, del Reglamento de base.
- (6) En relación con Turquía, la petición recogía pruebas suficientes de que las importaciones del producto afectado se mantenían a niveles muy elevados en términos absolutos y de cuota de mercado. Además, indicaba que los volúmenes y los precios del producto afectado importado de este país han tenido, entre otras consecuencias, una incidencia negativa en la cuota de mercado y el nivel de precios cobrados por la industria de la Comunidad, lo que ha repercutido de modo muy desfavorable en los resultados globales y la situación financiera de la industria de la Comunidad.
- (7) La empresa ucraniana de exportación Interpipe Group solicitó el 15 de octubre de 2007 una reconsideración provisional parcial con arreglo al artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base. En la petición se solicitaba únicamente un examen del dumping.

2.3. Inicio

- (8) El 26 de septiembre de 2007, la Comisión comunicó mediante un anuncio (en lo sucesivo, «el primer anuncio») publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽¹⁾ el inicio de un procedimiento antidumping con arreglo al artículo 5 del Reglamento de base en lo relativo a las importaciones de determinados tubos soldados de hierro o de acero sin alear, originarios de Belarús, Bosnia y Herzegovina, la República Popular China y Rusia (en lo sucesivo, «la investigación antidumping»).
- (9) El mismo día, la Comisión comunicó mediante otro anuncio (en lo sucesivo, «el segundo anuncio») publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾, de conformidad con el artículo 11, apartados 2 y 3, del Reglamento de base,

el inicio de una reconsideración por expiración relativa a las importaciones procedentes de Tailandia, Turquía y Ucrania (en lo sucesivo, «la reconsideración por expiración») y una reconsideración provisional respecto a las importaciones de Turquía (en lo sucesivo, «la reconsideración provisional turca») en relación con determinados tubos soldados de hierro o de acero sin alear.

- (10) El 24 de enero de 2008, la Comisión comunicó mediante un tercer anuncio (en lo sucesivo, «el tercer anuncio») publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽³⁾ el inicio de una reconsideración provisional de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base, limitada al dumping de la empresa Interpipe Group, que exporta determinados tubos soldados de hierro o de acero sin alear, originarios de Ucrania (en lo sucesivo, «la reconsideración provisional ucraniana»).
- (11) Las citadas investigaciones se han tratado conjuntamente ya que están obviamente interconectadas, en especial en cuanto a la determinación del perjuicio y a la probabilidad de reaparición del mismo. En aras de la buena administración, se han combinado en un único Reglamento.

3. PARTES CON INTERÉS LEGÍTIMO EN EL PROCEDIMIENTO

- (12) Los servicios de la Comisión informaron oficialmente del procedimiento al denunciante, a los productores comunitarios mencionados en la denuncia y en la petición, a todos los otros productores comunitarios notoriamente conocidos, a los importadores, a los operadores comerciales, a los productores exportadores notoriamente conocidos y a las autoridades de Belarús, Bosnia y Herzegovina, la República Popular China, Rusia, Tailandia, Turquía y Ucrania.
- (13) Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en los anuncios de inicio. Algunos productores exportadores y productores comunitarios representados por el denunciante se acogieron a esta posibilidad y presentaron alegaciones que debían considerarse en la investigación.

3.1. Muestreo

- (14) Teniendo en cuenta el gran número de productores exportadores de algunos países exportadores y de productores e importadores comunitarios implicados en las investigaciones, se previó la aplicación de técnicas de muestreo en la medida de lo posible respecto al procedimiento antidumping, la reconsideración por expiración y la reconsideración provisional turca, que figuran en los considerandos 8 y 9, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.
- (15) Para que la Comisión pudiera decidir si el muestreo era necesario y, si así era, seleccionar una muestra, se pidió a los productores exportadores y a los representantes que

⁽¹⁾ DO C 226 de 26.9.2007, p. 7

⁽²⁾ DO C 226 de 26.9.2007, p. 12.

⁽³⁾ DO C 17 de 24.1.2008, p. 14.

actuaban en su nombre, a los productores comunitarios y a los importadores que se dieran a conocer a la Comisión y que proporcionaran información, según lo especificado en el anuncio de inicio.

3.1.1. Muestreo de los productores comunitarios

- (16) Quince partes, trece denunciantes y dos productores en apoyo de la denuncia, respondieron al formulario de muestreo y otras dos empresas cooperaron cumplimentando un minicuestionario. El nivel de cooperación alcanzó aproximadamente el 95 % de la producción comunitaria.
- (17) De conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, se seleccionó la muestra en función del mayor volumen de ventas representativo, previa consulta con el denunciante. Finalmente se seleccionó una muestra de nueve empresas. Las empresas objeto de la muestra representaban el 67 % de la producción comunitaria total durante el periodo de investigación.

3.1.2. Muestreo de los importadores

- (18) Basándose en la información de que disponía, la Comisión se puso en contacto con aproximadamente ciento cuarenta importadores. De estos ciento cuarenta, dieciséis declararon que no importaban tubos soldados de los países en cuestión y tres empresas respondieron que ya no se dedicaban al producto afectado. Trece importadores no vinculados rellenaron el cuestionario, pero sólo dos de ellos enviaron una respuesta completa. Los importadores no vinculados que cooperaron representaban menos del 5 % de las importaciones totales en cuestión, lo que implica un nivel de cooperación muy reducido.

3.1.3. Muestreo de los exportadores

- (19) Como se indicó en los anuncios de inicio, estaba previsto utilizar el muestreo para los exportadores/productores de China, Rusia, Turquía, Ucrania y Tailandia. En el análisis por país que figura más adelante, se ofrece información detallada sobre el muestreo desglosado por país.

4. VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN RECIBIDA

- (20) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar el dumping, el perjuicio y el interés de la Comunidad. Se verificó in situ la información enviada por las empresas siguientes:

a) Productores de la industria de la Comunidad

- Jäkl Karvina, República Checa (miembro del grupo ArcelorMittal)
- ArcelorMittal Poland S.A., Polonia (miembro del grupo ArcelorMittal)

- Corus Tubes UK, Reino Unido
- Corus Tubes B.V., Países Bajos
- Laminaciones Arregui S.L., España
- Ruukki Sverige AB, Suecia

Las tres empresas restantes objeto de muestreo:

- Mittal steel Iasi, Rumanía
- Arvedi Tubi Acciaio spa, Italia
- Zelezarny Veseli a.s., República Checa (en este caso, el método de verificación se compuso de un análisis detallado y de una comprobación de las respuestas a partir de la documentación de base facilitada).

b) Importadores no vinculados

- Comercial de Tubos, España
- Anastel Ltd., Reino Unido

c) Productores exportadores y productores de la República Popular China

- Grupo Jinghua Steel Pipe:
 - Hengshui Jinghua Steel Pipe Co. Ltd.
 - Tangshan Jinghua Steel Pipe Co. Ltd.
 - Laiwu Jinghua Steel Pipe Co. Ltd.
 - Jilin Jinghua Steel Pipe Co. Ltd.
 - Guangzhou Jinghua Steel Pipe Co. Ltd.
 - Chengdu Pengzhou Jinghua Steel Pipe Co. Ltd.
- Grupo Zhejiang Kingland:
 - Zhejiang Kingland Pipeline and Technologies Co. Ltd.
 - Kingland Group Co. Ltd.
- Grupo Fubo:
 - Shandong Fubo Group Co. Ltd.
 - Zibo Fubo Steel Pipes Factory Co. Ltd.
 - Weifang East Steel Pipe Co. Ltd.

- Grupo Huludao:
- Huludao City Steel Pipe Industrial Co. Ltd.
 - Huludao Seven-Star Steel Pipe Group Co. Ltd.
- Jiangsu Guoqiang Zinc-plating Industrial Co. Ltd.
- d) Productores exportadores de Rusia
- Grupo TMK (Joint Stock Company Taganrog Metallurgical Works [«Tagmet»], Taganrog)
 - Grupo OMK (Open Joint Stock Company Vyksa Steel Works [«VMZ»], Vyksa)
- En cada uno de los dos grupos, sólo se verificó el productor con el mayor volumen de exportaciones a la Comunidad.
- Operadores comerciales de Rusia
- CJSC Trade House TMK, Moscú, Grupo TMK
 - Closed Joint Stock Company United Metallurgical Company [«UMC»], Moscú, Grupo TMK
 - OMK Steel, LLC, Moscú, Grupo OMK
- Importador vinculado
- TMK Sinara Handel GmbH, Colonia, Alemania, Grupo TMK
- Para evitar en el futuro cualquier elusión, los márgenes de dumping se calcularon para todo el grupo.
- e) Productor exportador de Tailandia
- Samchai Steel Industries Public Company Ltd., Samutsakorn, Tailandia
- f) Productores exportadores de Ucrania
- OJSC Interpipe Novomoskovsk Pipe Production Plant
 - OJSC Interpipe Nizhnedneprovsk Tube Rolling Plant
- Operadores comerciales/importadores vinculados situados en Ucrania:
- Interpipe Ukraine LLC
- Operadores comerciales/importadores vinculados situados fuera de Ucrania:
- Interpipe -M LLC
- Interpipe Europe, S.A.
- Para evitar en el futuro cualquier elusión, los márgenes de dumping se calcularon para todo el grupo.
- g) Productor exportador de Bosnia y Herzegovina
- Unis Fabrika cijevi a.d., Derventa
- h) Operador de Belarús
- Mogilev Metallurgical Works Joint Stock Company
- Importador no vinculado propietario de la mercancía exportada:
- FB Stahlhandel GmbH
- i) Productores exportadores de Turquía
- Cayirova Boru Sanayi ve Ticaret AŞ ⁽¹⁾
 - Yücel Boru ve Profil Endüstrisi AŞ
 - Noksel Çelik Boru Sanayi AŞ, Ankara
 - Erbosan Erciyas Boru Sanayii ve Ticaret AŞ, Kayseri
 - Borusan Mannesmann Boru Sanayi ve Ticaret AŞ, Estambul
 - Toscelik Profil ve Sac Endustrisi AS, Iskenderun.
- Para evitar en el futuro cualquier elusión, los márgenes de dumping se calcularon para todo el grupo.
5. PERIODO DE INVESTIGACIÓN
- (21) El examen del dumping y el perjuicio de la investigación antidumping abarcó el periodo comprendido entre el 1 de julio de 2006 y el 30 de junio de 2007 (en lo sucesivo, «el periodo de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde el 1 de enero de 2004 hasta el final del periodo de investigación (en lo sucesivo, «el periodo considerado»). Se utilizó el mismo PI para la reconsideración provisional turca y la reconsideración por expiración, que también tenía el mismo periodo considerado.
- (22) El periodo de investigación correspondiente a la reconsideración provisional ucraniana abarcó el año civil completo 2007 («periodo de investigación de Interpipe» o «PII»).

⁽¹⁾ Por lo que respecta a esta empresa, así como a Yücel Boru ve Profil Endüstrisi AŞ y Noksel Çelik Boru Sanayi AŞ, Ankara, véase el considerando 143.

6. COMUNICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

- (23) Se informó a todas las partes de los hechos y las consideraciones esenciales con arreglo a los cuales se pretendía recomendar
- la imposición de derechos antidumping definitivos a las importaciones procedentes de determinados países;
 - la finalización del procedimiento contra las importaciones de Bosnia y Herzegovina y de Turquía.
- (24) De conformidad con las disposiciones del Reglamento de base, se concedió a las partes un plazo en el que podían realizar observaciones a raíz de esta comunicación.
- (25) Se tuvieron en cuenta los comentarios orales y escritos presentados por las partes y, cuando se consideró apropiado, se modificaron en consecuencia las conclusiones definitivas.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

7. PRODUCTO AFECTADO

- (26) Se trata de tubos soldados de hierro o de acero sin alear, de sección circular y de diámetro exterior inferior o igual a 168,3 mm, excluidos los tubos del tipo utilizado para los gasoductos o oleoductos, los del tipo utilizado para la perforación de petróleo o de gas, los tubos de precisión y las tuberías con accesorios para la conducción de gases o líquidos en la aviación civil, originarios de Belarús, Bosnia y Herzegovina, la República Popular China, Rusia, Tailandia, Turquía y Ucrania. Estos tubos se declaran habitualmente con los códigos NC ex 7306 30 41, ex 7306 30 49, ex 7306 30 72 y ex 7306 30 77.
- (27) Los tubos y los tubos soldados se utilizan en una amplia gama de aplicaciones, incluyendo, entre otras, el transporte de agua, vapor, gas natural, aire y otros líquidos y gases en la fontanería, los sistemas de calefacción y ventilación, los aparatos de aire acondicionado, los de rociado o riego automático y otros usos similares. Muy a menudo se utilizan en la construcción, como elemento de carga, componente de vallas, pieza protectora o en el andamiaje.
- (28) La materia prima principal del producto afectado son las bobinas laminadas en caliente, que se modelan en forma de tubos. Los tubos soldados pueden ser tratados adicionalmente por revestimiento o galvanización. Estos tratamientos suplementarios deberían en principio aumentar la calidad del producto. Se suministran por regla general con extremos planos, pero también pueden estar biselados o soldados, con o sin acoplamientos. El producto afectado se fabrica en muchos tamaños y de acuerdo con diversas normas y clasificaciones. En gran medida es permutable en lo que se refiere a su uso final y, por consiguiente, existe un grado significativo de solapamiento y competencia entre los diferentes tipos del producto afectado. Se concluye por lo tanto, al igual que en investigaciones anteriores sobre el

mismo producto, que todos los tipos del producto afectado deberían considerarse como producto único a los efectos de esta investigación.

- (29) A efectos de la reconsideración por expiración y de las reconsideraciones provisionales turca y ucraniana, el producto afectado es el mismo que el cubierto por la anterior investigación inicial, que figura en el considerando 1.

8. PRODUCTO SIMILAR

- (30) El producto fabricado en Belarús, Bosnia y Herzegovina, la República Popular China, Rusia, Tailandia, Turquía y Ucrania y exportado a la Comunidad es similar en todos los aspectos al producto vendido en los mercados nacionales de estos países, así como al producto fabricado por los productores comunitarios y vendido en el mercado comunitario. Lo mismo se aplica al producto fabricado y vendido para su exportación a la Comunidad en comparación con el producto fabricado y vendido en los EE.UU., que sirvió de modelo de tercer país con economía de mercado para la República Popular China y Belarús. Se consideró, por lo tanto, que todos estos productos eran similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. METODOLOGÍA GENERAL

- (31) La metodología general que se expone a continuación se ha aplicado a todos los operadores exportadores, en su caso. Por tanto, las conclusiones sobre el dumping relativas a los países en cuestión que se exponen más adelante describen tan sólo asuntos específicos de cada país exportador.

2. VALOR NORMAL

- (32) 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 de tubos soldados en el mercado nacional 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.
- (33) La Comisión identificó posteriormente aquellos tipos de tubos soldados vendidos en el mercado nacional idénticos o directamente comparables con los vendidos para su exportación a la Comunidad. Para el examen en función del tipo de producto, la Comisión consideró directamente comparables los tipos de producto vendidos en el mercado nacional y exportados que tenían origen, tamaño (el diámetro exterior), grosor, terminación exterior y acabado similares.
- (34) Se determinó si, en relación con cada tipo vendido por los productores exportadores en sus respectivos mercados nacionales que resultó directamente comparable con el tipo

de tubos soldados vendido para su exportación a la Comunidad, las ventas en el mercado nacional habían sido suficientemente representativas a efectos de lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas de un tipo específico de tubos soldados en el mercado nacional se consideraron suficientemente representativas si su volumen total durante el periodo de investigación había representado un porcentaje igual o superior al 5 % del volumen total de ventas del tipo de tubos soldados comparable exportado a la Comunidad.

(35) Asimismo se estudió si podía considerarse que las ventas en el mercado nacional de cada tipo de tubo soldado se habían efectuado en el curso de operaciones normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. A este efecto, se determinó para cada productor exportador de los países en cuestión la proporción de ventas rentables de cada tipo exportado del producto afectado a clientes independientes en el mercado nacional, durante el periodo de investigación.

- a) En el caso de los tipos de producto para los que más del 80 % en volumen de las ventas en el mercado nacional no se situaba por debajo de los costes unitarios, es decir, para los que el precio medio de venta del tipo en cuestión era igual o superior al coste medio de producción, se calculó el valor normal como el precio medio de todas las ventas del tipo de producto en el mercado nacional, independientemente de que tales ventas fueran o no rentables.
- b) En el caso de los tipos de producto para los que entre el 10 % y el 80 % en volumen de las ventas en el mercado nacional no se situaba por debajo de los costes unitarios, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de venta de las transacciones que se realizaron a precios iguales o superiores a los costes unitarios del tipo en cuestión.
- c) En el caso de los tipos de producto en los que menos de un 10 % en volumen de las ventas en el mercado nacional se realizaba a un precio no inferior a los costes unitarios, se consideró que el tipo de producto afectado no se vendía en el curso de operaciones comerciales normales y que, en consecuencia, el valor normal debía calcularse con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

(36) En el caso de los tipos de producto sin ventas en el mercado nacional en el curso de operaciones comerciales normales, se examinó si el valor normal podía determinarse a partir de los precios nacionales de otros productores, de conformidad con el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base. En caso de no disponerse de precios fiables de otros productores en el mercado nacional, se utilizó un valor normal calculado con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

(37) En caso de aplicarse un valor normal calculado con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, los gastos de venta, generales y administrativos y la cuantía de los beneficios se basaron en los datos reales de producción y ventas del producto similar, en el curso de operaciones

comerciales normales, facilitados por el productor exportador en cuestión, de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.

3. PRECIO DE EXPORTACIÓN

(38) 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, a partir de los precios de exportación efectivamente pagados o pagaderos.

(39) Cuando la exportación se había efectuado a través de un importador vinculado que no se consideró fidedigno, el precio de exportación se calculó de acuerdo con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, en función del precio al que los productos importados se habían revendido por primera vez a un comprador independiente, debidamente ajustado para tener en cuenta todos los gastos habidos entre la importación y la reventa, así como un margen razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficios. Se utilizaron para ello los propios gastos de venta, generales y administrativos del importador vinculado. El margen de beneficio se estableció utilizando la información disponible de los importadores no vinculados que cooperaron.

(40) En los casos en que no existía precio de exportación y, por tanto, tampoco reventa de productos importados, el precio de exportación se calculó, con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, sobre la base de cualquier criterio razonable.

4. COMPARACIÓN

(41) Se compararon el valor normal y los precios de exportación para tipos comparables utilizando los precios franco fábrica. A fin de garantizar una comparación correcta entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para 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.

5. MARGEN DE DUMPING DE LAS EMPRESAS INVESTIGADAS

(42) De acuerdo con el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, el margen de dumping de cada productor exportador se determinó por regla general a partir de una comparación del valor normal medio ponderado con la media ponderada de los precios de exportación por tipo de producto.

(43) En el caso de grupos de varias empresas vinculadas entre sí, se estableció un margen de dumping común aplicable a todas ellas, conforme a la práctica habitual de la Comisión, para evitar una posible elusión de las medidas.

6. MARGEN DE DUMPING RESIDUAL

- (44) 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, a partir de los datos disponibles.
- (45) Para determinar el margen de dumping residual, se estableció en primer lugar el nivel de cooperación. Se consideró que éste era elevado si el volumen de las exportaciones de los productores exportadores cooperadores se asemejaba al previsto por Eurostat para el país en cuestión y no había razón para creer que ningún productor exportador fuera a abstenerse de cooperar. En tales casos, se fijó el margen de dumping residual al nivel de la empresa cooperadora con el margen de dumping más elevado, para garantizar la eficacia de las posibles medidas.
- (46) En general, en los casos en que hubo un nivel de cooperación reducido, el margen de dumping residual se estableció como el margen más elevado fijado para un modelo representativo de otro productor cooperador. Este enfoque se consideró necesario para evitar recompensar la falta de cooperación.

7. BOSNIA Y HERZEGOVINA

7.1. Observaciones generales

- (47) Las importaciones de Bosnia y Herzegovina se elevaron a 33 kilotoneladas (KT) en el periodo de investigación y alcanzaron una cuota de mercado en torno al 2,5 %. El mayor productor exportador representaba más del 90 % de la producción total en Bosnia y Herzegovina (producción destinada al mercado nacional y a la exportación). Este productor exportador cooperó con la investigación y respondió al cuestionario.

7.2. Valor normal

- (48) El volumen total de ventas nacionales del producto similar era representativo con arreglo a la definición del considerando (32). De acuerdo con la metodología general descrita anteriormente, el valor normal se basó en los precios pagados o pagaderos, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes en Bosnia y Herzegovina o, en su caso, calculados debidamente.

7.3. Precio de exportación

- (49) En todos los casos, el producto afectado se vendió a clientes independientes en la Comunidad. Por tanto, el precio de exportación se basó en los precios pagados o pagaderos por clientes no vinculados de la Comunidad, conforme al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (50) El exportador rebatió la tasa de gastos de transporte alegada por el denunciante. De hecho, pudo demostrar con ocasión de la investigación *in situ* que tales gastos eran inferiores.

7.4. Comparación

- (51) El valor normal y el precio de exportación se compararon franco fábrica. A fin de garantizar una comparación correcta, se realizaron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Tras la comunicación, una parte cuestionó supuestos ajustes realizados para las características físicas por la Comisión. Sin embargo, los ajustes para las características físicas no estaban autorizados ni se aplicaron realmente al calcular el margen de dumping para el único productor exportador de Bosnia y Herzegovina.

7.5. Margen de dumping

- (52) Se aplicó una comparación entre el valor normal y el precio de exportación a partir de las medias ponderadas correspondientes, método que puso de relieve un margen de dumping del 0,7 %.
- (53) Puesto que el margen de dumping es mínimo, es decir, inferior al 2 %, conforme a lo dispuesto en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base, procede finalizar el procedimiento contra Bosnia y Herzegovina si ninguna imposición de medidas. La naturaleza y la repercusión de las importaciones de este país se analizaron en la parte del perjuicio en el apartado «otros factores».

8. REPÚBLICA POPULAR CHINA

8.1. Observaciones generales

- (54) Según datos de Eurostat (respecto a todos los códigos NC), las importaciones chinas aumentaron exponencialmente en los últimos años, de 22 KT en 2004 a 111 KT en 2006 (180 KT en el PI). China es, por tanto, el mayor importador con diferencia en el mercado comunitario, con una cuota de mercado que se incrementó de un 1,8 % en 2004 a más de un 13,8 % en el PI. Los productores que cooperaron informaron de volúmenes aún más elevados de exportaciones, que situaron en 233 KT. Las seis empresas sometidas a muestreo indicaron una cantidad de 219 KT. Una primera explicación de esta divergencia es que la penetración y la cuota en el mercado de las exportaciones chinas es superior a lo que se pensaba inicialmente.
- (55) Esta divergencia en las cantidades notificadas por Eurostat y por los productores cooperadores podría deberse también a una declaración aduanera errónea del producto afectado. Esto coincide con las alegaciones presentadas por la industria de la Comunidad, en las que se manifiesta que el producto afectado es objeto de una declaración errónea en las aduanas. La investigación en conjunto ha puesto de relieve que los operadores pueden vender distintos tipos de tubos (algunos correspondientes al producto afectado y

otros no) en la misma factura. En consecuencia, no puede excluirse que, en función de la claridad con que se especifiquen estas diferencias en la factura, el declarante aproveche esta posibilidad para presentar una declaración falsa del producto afectado, con códigos distintos de los correspondientes.

8.2. Trato de economía de mercado

- (56) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones procedentes de la República Popular China, el valor normal se determina de conformidad con los apartados 1 a 6 de dicho artículo para los productores que cumplan los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (57) A continuación se resumen brevemente los criterios de concesión del trato de economía de mercado a modo de recordatorio:
1. Las empresas adoptan decisiones y efectúan gastos en respuesta a las condiciones del mercado, y sin interferencias del Estado.
 2. Los libros contables son auditados con la adecuada independencia conforme a los criterios normales de contabilidad internacional y se utilizan a todos los efectos.
 3. No hay distorsiones significativas heredadas de un sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado.
 4. Las leyes relativas a la propiedad y al concurso de acreedores garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad necesarias.
 5. Las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado.
- (58) Tras el comienzo de esta investigación, se seleccionó una muestra de seis productores o grupos de productores chinos (en lo sucesivo, «entidades»). Todos ellos habían solicitado el trato de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base y cumplieron el impreso de solicitud de este estatus en los plazos establecidos. En respuesta a su solicitud, se llevaron a cabo las verificaciones oportunas *in situ*. En estos casos, la Comisión siempre examina si un grupo de empresas vinculadas cumple en su conjunto las condiciones correspondientes al trato de economía de mercado. Por tanto, cuando una filial u otra empresa vinculada al solicitante es un productor, exportador u operador comercial del producto afectado, se pide a esta empresa que cumplimente un impreso de solicitud de trato de economía de mercado por separado.
- (59) Una vez llevadas a cabo las verificaciones *in situ* correspondientes en las instalaciones de las seis entidades objeto de muestreo, se denegaron todas las solicitudes debido a que ninguna de ellas cumplía los criterios 1, 2 y 3 (véase el análisis posterior). No obstante, la investigación puso de

relieve que todas las entidades cumplían los criterios 4 y 5, lo que significa que las leyes relativas a la propiedad y al concurso de acreedores garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad necesarias y que los cambios de divisas se realizaban al tipo del mercado.

Criterio 1: las decisiones de las empresas se adoptan en función del mercado, sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores de mercado

- (60) En muchos casos, la documentación de las empresas no era fiable. Algunas de ellas presentaron versiones distintas del mismo documento (p. ej., licencias de actividad empresarial corregidas, dos estatutos con accionistas distintos, estatutos que nunca se firmaron). Las autoridades locales no sólo aceptaron esta situación, sino que además expidieron los certificados y documentos correspondientes sin ninguna base fidedigna. Una documentación tan escasamente fiable suscita dudas sobre el estatus jurídico de las empresas y acerca de la ausencia de influencia estatal.
- (61) En otros casos, no quedaban claros algunos aspectos de la licencia comercial. En un caso concreto, se emitió al principio una licencia comercial en la que no figuraba la fecha de inicio y finalización de la operación. Posteriormente, se entregó una versión solo con la fecha de finalización. Esto suscita dudas, en general, sobre la fiabilidad de los documentos expedidos.
- (62) Una vez se comunicaron a las entidades las conclusiones de la Comisión, éstas adujeron, en general, que eran empresas privadas. Sin embargo, en contra de sus alegaciones, se determinó una interferencia estatal en los casos en que había una propiedad pública parcial o nula. Como se ha demostrado anteriormente, otros elementos llevaron a la conclusión de que, en conjunto, se daba una interferencia estatal considerable.
- (63) Las observaciones recibidas no hicieron variar las conclusiones de la Comisión. Se concluyó que en las empresas había una interferencia estatal notable.

Criterio 2 — Las empresas disponen claramente de una única serie de documentos contables auditados por entidades independientes

- (64) Se detectaron una serie de irregularidades en las prácticas contables de las empresas investigadas. En todas ellas, se detectó una falta de coherencia en la contabilidad.
- (65) Cabe citar, por ejemplo, algunas irregularidades que se constataron respecto al modo en que las empresas aumentaron su capital registrado (el incremento de capital no reflejaba ninguna inversión real). En ciertos casos, el valor del patrimonio neto nunca se había consignado en metálico ni en especie. En otros, no se habían registrado los saldos morosos o fallidos conforme a las normas internacionales de contabilidad. Los estados de cuentas de determinadas empresas no reflejaban el capital registrado como estaba recogido en documentación de la entidad, como los estatutos o la licencia de actividad empresarial.

También se detectaron irregularidades respecto a la depreciación (algunas empresas dejaron de amortizar ciertos activos) o los derechos de utilización del suelo, que no estaban consignados correctamente.

- (66) Algunas entidades alegaron que las irregularidades en el sistema de contabilidad no deberían haber incidido tanto en la decisión sobre el trato de economía de mercado. Según estas alegaciones, las irregularidades del sistema de contabilidad, si bien numerosas, no son suficientes como para concluir que se incumple el criterio 2. No obstante, incluso si se considerase que se ha cumplido el criterio 2 en caso de ser las irregularidades de escasa importancia, en este caso concreto, como se expone en los considerandos anteriores, las irregularidades eran verdaderamente importantes.
- (67) Se arguyó también en algunos casos que los libros de cuentas habían sido auditados por auditores externos, es decir, independientes. Sin embargo, los auditores no señalaron ninguno de los problemas que se detectaron en la investigación, de modo que las auditorías no estaban en consonancia con las normas internacionales de contabilidad. Por tanto, las entidades en cuestión no pudieron demostrar que disponen claramente de una única serie de documentos contables auditados por entidades independientes en consonancia con las normas internacionales.

Criterio 3 — Ausencia de distorsiones heredadas de un sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado

- (68) También se constataron irregularidades en los contratos sobre utilización del suelo. En muchos casos, no pudo presentarse ninguna prueba de pago de los derechos de utilización del suelo lo que, al ser el suelo de propiedad pública, deja a estas entidades expuestas a una influencia estatal significativa. Algunas entidades no pudieron presentar pruebas fiables sobre la adquisición y transferencia de acciones. En algunos casos, la reevaluación de activos era claramente arbitraria. Las irregularidades detectadas en el proceso de privatización plantean dudas sobre todas las transferencias posteriores de acciones y parecen constituir la fuente de poder de las autoridades locales para interferir en el funcionamiento de algunas de las empresas.
- (69) Por consiguiente, las irregularidades del proceso de privatización siguen repercutiendo en la situación actual de las empresas y su funcionamiento, ya que los costes de producción y el valor de los activos sufren distorsiones importantes derivadas del antiguo sistema, que no era de economía de mercado.
- (70) Se consultó al Comité Consultivo y se informó consiguientemente a las partes directamente afectadas. Se brindó a la industria de la Comunidad la oportunidad de hacer observaciones, pero no se recibió ninguna relativa a la determinación del trato de economía de mercado.
- (71) La Comisión recibió observaciones al respecto por parte de los solicitantes. Se ha hecho referencia a estos comentarios,

en su caso, bien en el análisis anterior o en respuestas individuales a los exportadores afectados. No obstante, ninguna de las observaciones recibidas sirvió para cambiar las conclusiones sobre el trato de economía de mercado.

8.3. Trato individual

- (72) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en caso de establecerse alguno, para los países incluidos en el ámbito de aplicación de dicho artículo, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar que cumplen todos los criterios que figuran en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (73) El tipo de interferencia estatal que se determinó en todas las empresas afecta a su actividad en conjunto. Por tanto, no puede excluirse que una influencia de este tipo repercuta en la determinación de los precios y las cantidades que van a exportarse, así como en el establecimiento de los términos de las ventas y otros aspectos vinculados de la actividad exportadora.
- (74) Asimismo, se recuerda que las seis entidades investigadas cubren casi la totalidad de las exportaciones a la Comunidad. Dada esta concentración, el número relativamente reducido de operadores comerciales y el nivel destacado de interferencia estatal que se constató en todas las entidades investigadas, no puede excluirse que la interferencia estatal sea utilizada para eludir las medidas si se ofrece a los exportadores individuales distintos tipos de derecho.
- (75) Por tanto, las empresas no pudieron demostrar que cumplen los criterios b) y e), conforme a lo dispuesto en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.

8.4. Determinación del valor normal para todos los productores exportadores no beneficiarios del trato de economía de mercado

8.4.1. País análogo

- (76) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, el valor normal correspondiente a las empresas a las que no se pudo conceder el trato de economía de mercado se determinó con arreglo a los precios o al valor calculado respecto a un país análogo.
- (77) En el primer anuncio, la Comisión manifestó su intención de utilizar Estados Unidos como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal para China y Belarús, y se pidió a las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto. Una parte interesada se mostró contraria a la propuesta, indicando que Turquía sería un país más adecuado y señalando que, conforme al artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, se utilizará, en su caso, la economía de mercado de un tercer país sujeto a la misma investigación. Y se adujo que Turquía se había utilizado como país análogo para Ucrania en la investigación inicial.

- (78) Sin embargo, las instituciones mantuvieron su opinión de que Estados Unidos era una elección más adecuada como país análogo a efectos de esta nueva investigación, teniendo cuenta los argumentos que se exponen a continuación
- (79) En primer lugar, las instituciones comunitarias estarían de acuerdo, en principio, en que en una reconsideración sería lógico tomar como punto de partida el uso del mismo país análogo que en la investigación inicial (aunque incluso en una reconsideración puede haber razones válidas para modificarlo). Sin embargo, en cuanto a China y Belarús, el presente Reglamento no se basa en una reconsideración, sino en una nueva investigación. Aquí, dichas consideraciones no se aplican. Por otra parte, según se expone en el presente Reglamento, con arreglo al informe *México — carne de bovino y arroz* del Órgano de Apelación de la OMC ⁽¹⁾ se consideró que las empresas turcas para las que se había constatado, en la investigación inicial, que tenían un nivel cero de derechos, no estaban sujetas al presente procedimiento. Por tanto, las instituciones no tienen información completa sobre el valor normal en el mercado turco. Además, parecen existir ciertas distorsiones en el mercado turco. En particular la cuota de mercado de las importaciones en Turquía era muy baja, de un 3,3 %, mientras que en EE.UU. la cuota de mercado de las importaciones era del 39 %. Una cuota de mercado tan baja de las importaciones podría indicar la existencia de obstáculos en el mercado turco a la competencia internacional, aunque en Turquía existan unos 15 productores conocidos.
- (80) Por otra parte, Estados Unidos tiene un amplio mercado de tubos soldados en general que, respecto al producto afectado, es de un tamaño similar al comunitario. El grado de competencia parece significativo. Parece haber más de quince productores en el país que compiten entre sí, y que poseen un nivel de ventas nacionales importante si se compara con las exportaciones chinas a la Comunidad.
- (81) Además, hay importaciones significativas a Estados Unidos de terceros países a pesar de la existencia durante el periodo de investigación de medidas antidumping respecto a las importaciones de diversos países (Taiwán, México, Turquía, Tailandia, Brasil, India y Corea). Se ha estimado que, durante el periodo de investigación, las importaciones, que cubrieron más de un tercio del consumo estadounidense, eran originarias, en sus tres cuartas partes del volumen de importaciones, de países con derechos de aduana del 0 % y no sujetos a derechos antidumping. De hecho, el PI corresponde a una fase en la que las autoridades estadounidenses estaban investigando las exportaciones chinas por alegaciones de prácticas de dumping perjudiciales que llevaron en enero de 2004 a la imposición de medidas (modificadas por última vez en abril de 2008, y que oscilan entre el 69,2 % y el 85,55 %) ⁽²⁾. Por tanto, estas medidas no han tenido ninguna repercusión apreciable en el análisis anterior, sino que ponen de relieve unos niveles de precios en Estados Unidos durante el PI que podrían

contenerse o reducirse artificialmente por el impacto de las importaciones chinas objeto de dumping

- (82) Además, el proceso de producción y el acceso a las materias primas son comparables en Estados Unidos y en China. Esta última no parece disfrutar de ninguna ventaja natural en la producción y venta del producto afectado.
- (83) Tras comparar Turquía con EE.UU. sobre dicha base, se concluye que Estados Unidos es un país análogo más adecuado para China y Belarús.
- (84) Se enviaron cuestionarios a todos los productores estadounidenses conocidos. La Comisión recibió una respuesta de un productor importante. Tanto la producción como las ventas nacionales del productor que cooperó eran representativas a efectos establecer el valor normal.

8.4.2. Determinación del valor normal en el país análogo

- (85) Tras la elección de Estados Unidos como país análogo y con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal se estableció a partir de la información recibida del productor del país análogo que cooperó, es decir, en función de precios pagados o pagaderos, de conformidad con la metodología establecida en los considerandos 32 a 37.
- (86) Se comprobó que las ventas del producto similar del productor en el mercado nacional eran representativas en relación con el producto afectado exportado a la Comunidad por los productores exportadores chinos. Además, se consideró que sus ventas en el mercado nacional eran operaciones comerciales normales.

8.5. Precio de exportación

- (87) Cuando las ventas de exportación a la Comunidad se realizaron directamente a clientes independientes, los precios de exportación se establecieron con arreglo a los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (88) Cuando las ventas de exportación a la Comunidad se realizaron a través de operadores comerciales no vinculados, los precios de exportación se establecieron con arreglo a los precios del producto vendido para exportación a los operadores comerciales, es decir, a un comprador independiente, por los productores afectados, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

8.6. Comparación

- (89) Se compararon el valor normal y los precios de exportación utilizando los precios franco fábrica. A fin de garantizar una comparación correcta entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para tener

⁽¹⁾ Informe del Órgano de Apelación titulado *México — medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz. Reclamación con respecto al arroz (WT/DS295/AB/R)* e informe del Grupo Especial (WT/DS295/R), modificado por el informe del Órgano de Apelación.

⁽²⁾ Registro Federal/Vol. 73, n° 10/Martes, 15 de enero de 2008/Anuncios, p. 2456; Registro Federal/Vol. 73, n° 80/Jueves, 24 de abril de 2008/Anuncios, p. 22130.

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 hicieron los ajustes apropiados para tener en cuenta los gastos de transporte y seguro, créditos, comisiones y tasas bancarias donde era justificable. También se aplicaron los ajustes oportunos en caso de haber diferencias físicas.

8.7. Determinación de la existencia de dumping

- (90) A fin de calcular el margen de dumping a escala nacional aplicable a todos los exportadores chinos, la Comisión determinó en primer lugar el grado de cooperación. Se comparó el volumen total de las importaciones del producto afectado originario de China calculado a partir de datos de Eurostat y el volumen de las exportaciones notificado en las respuestas del cuestionario presentadas por los exportadores chinos. Como se mencionó en el considerando 54, había una diferencia entre la cantidad de exportaciones notificadas por Eurostat y la cantidad declarada por los productores exportadores en sus respuestas al cuestionario (180 KT frente a 216 KT). A partir de estos datos, se pudo determinar un nivel de cooperación muy alto.
- (91) Por consiguiente, el margen de dumping se calculó del siguiente modo: el precio de exportación se calculó a partir de la información detallada que facilitaron los exportadores que cooperaron en las respuestas al cuestionario, a excepción de una entidad, cuya respuesta estaba incompleta de manera que era imposible comparar las características físicas de los productos. El precio de exportación se comparó con el valor normal fijado para el país análogo.
- (92) Se determinó un nivel de dumping definitivo a escala nacional de 130,8 % del precio CIF en frontera de la Comunidad.

9. BELARÚS

9.1. Observaciones generales

- (93) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, Belarús no se considera un país con economía de mercado. Por consiguiente, el valor normal respecto a las exportaciones de Belarús a la Comunidad se determinó a partir de datos obtenidos de un productor de un tercer país con economía de mercado.
- (94) Durante el periodo de investigación, las importaciones de Belarús se situaron aproximadamente en 29 KT, lo que equivale a una cuota de mercado en torno al 2,3 %. El único fabricante bielorruso conocido cooperó con la investigación y envió sus respuestas al cuestionario. Este fabricante posee un contrato de suministro fijo (*tolling agreement*) con dos importadores de Alemania y Suiza. Sólo el importador con sede en la UE cooperó en la investigación.
- (95) Conforme a este contrato de suministro fijo, el importador alemán, que es una entidad independiente del fabricante bielorruso, suministra a éste la materia prima y cubre todos los gastos ligados a las importaciones a Belarús (gastos de transporte, manipulación y seguro). Después paga una tasa

de suministro y cubre los gastos de transporte, manipulación y seguro de Belarús a la UE. Durante todo el proceso de fabricación, el importador alemán es el propietario del producto afectado que se exportó desde Belarús. Dado que en el contrato de suministro fijo no consta ningún precio de exportación real, éste debe calcularse.

- (96) Se compararon las importaciones totales del producto afectado originario de Belarús a partir de datos de Eurostat (utilizando los códigos NC ex 7306 30 41, ex 7306 30 49, ex 7306 30 72 y ex 7306 30 77) y el volumen de exportaciones indicado en las respuestas al cuestionario enviado al fabricante que cooperó y al citado operador alemán. De este modo, se determinó que el nivel de cooperación era reducido: el 30 % de todas las exportaciones totales bielorrusas a la Comunidad.
- (97) No hubo ninguna petición de trato individual conforme a lo dispuesto en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.

9.2. Valor normal

- (98) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, el valor normal se determinó con arreglo a los precios o al valor calculado en un país análogo.

9.2.1. País análogo

- (99) Como se indicó en la parte anterior relativa a China, en el primer anuncio, se comunicó la decisión de utilizar Estados Unidos como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal para China y Belarús. Las principales razones que justifican la elección de Estados Unidos, mencionadas en el análisis de China, se aplican también a Belarús. Dos partes se opusieron a la elección de Estados Unidos como país análogo y propusieron tomar a Turquía en su lugar. En los considerandos 76 a 84, se han expuesto los principales motivos que indujeron a la Comisión a optar por Estados Unidos en lugar de Turquía.
- (100) Por tanto, se ha aplicado la metodología expuesta en los considerandos 32 a 37 para determinar el valor normal.

9.3. Precio de exportación

- (101) Los datos facilitados por el importador alemán sólo se referían a parte de los productos originarios de Belarús que se exportaron a la Comunidad. No se ofrecieron datos acerca de la otra parte de las importaciones, que era de un volumen importante. Por tanto, la Comisión hubo de recurrir a los datos disponibles, conforme al artículo 18 del Reglamento de base.
- (102) Se analizaron dos fuentes importantes de información. No se consideraron adecuados los datos de Eurostat por dos motivos. En primer lugar, incluían transacciones de suministro fijo con el operador alemán respecto a las cuales no constaba ningún precio de exportación. Y en segundo lugar, incluían transacciones de suministro fijo con la empresa suiza que no cooperó. Cabe destacar asimismo que, conforme a las alegaciones de ciertas partes

y según la información del sitio web del grupo Interpipe, la empresa de Ucrania objeto de la reconsideración provisional ucraniana, este grupo está relacionado tanto con la empresa suiza como con la empresa bielorrusa. A falta de cooperación de la empresa suiza, no pudieron determinarse los precios de exportación de sus transacciones.

- (103) Por otra parte, se disponía de los datos detallados por tipo referentes a las transacciones del citado operador alemán, incluidos sus gastos. Ello permitió a las autoridades instructoras determinar el precio de exportación por tipo de producto, como se explica a continuación. Por consiguiente, se consideró ésta la mejor información a disposición de la Comisión.
- (104) El precio de exportación se calculó a partir del precio del producto afectado vendido al primer cliente independiente del importador alemán que cooperó. Debido al contrato de suministro fijo, en este caso concreto hubo que efectuar ciertos ajustes para establecer un precio de exportación fiable en la frontera de la Comunidad. Se ajustaron todos los gastos habidos entre la frontera comunitaria y el primer cliente independiente del importador alemán. Éstos incluían los gastos generales y administrativos y los beneficios de dicho importador, junto con los gastos de transporte y seguro y las tasas de aduana dentro de la Comunidad.

9.4. Comparación

- (105) Se compararon el valor normal y los precios de exportación utilizando los precios franco fábrica. A fin de garantizar una comparación correcta entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para 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 hicieron los ajustes apropiados para tener en cuenta las características físicas y los gastos de transporte y seguro, junto con las tasas de aduana, en todos los casos en que se consideró que eran exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

9.5. Determinación de la existencia de dumping

- (106) Partiendo de esta base, se determinó un 92,4 % del precio CIF en frontera de la Comunidad como nivel de dumping a escala nacional.

10. RUSIA

10.1. Observaciones generales

- (107) El volumen de las importaciones de Rusia se situó aproximadamente en 36 KT, lo que equivale a una cuota de mercado del 3,3 % en el periodo de investigación.
- (108) Debido al número aparentemente elevado de productores exportadores, se optó inicialmente por un procedimiento de muestreo. En este contexto, se pidió a cuatro grupos que respondieran al cuestionario de la Comisión, pero solo se recibieron respuestas de dos, por lo que el muestro ya no era necesario.

10.2. Valor normal

- (109) En relación con ambos productores exportadores, las ventas del producto afectado en el mercado nacional fueron representativas, según lo definido en el considerando 32. De acuerdo con la metodología descrita en los considerandos 33 y siguientes, el valor normal se basó en los precios pagados o pagaderos, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes de la Federación de Rusia.
- (110) Por lo que respecta a los costes de fabricación, en particular los costes de la energía, se analizó si los precios del gas pagados por los productores exportadores reflejaban razonablemente los costes asociados a la producción y la distribución de gas.
- (111) Se constató que el precio del gas en el mercado nacional pagado por los productores exportadores rusos era en torno a una cuarta parte del precio de exportación del gas natural de Rusia. A este respecto, todos los datos disponibles indican que los precios del gas en el mercado nacional ruso eran precios regulados, muy inferiores a los precios de mercado pagados por el gas natural en mercados no regulados. En consecuencia, dado que los costes del gas no estaban reflejados razonablemente en los registros de los productores exportadores, con arreglo al artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, fue necesario ajustarlos en consecuencia. A falta de precios del gas en el mercado nacional ruso suficientemente representativos y no distorsionados, se consideró apropiado basar el ajuste, de conformidad con el artículo 2, apartado 5, en información de otros mercados representativos. El precio ajustado se basó en el precio medio del gas ruso vendido para su exportación en la frontera entre Alemania y la República Checa (Waidhaus) adaptado en función de los costes de distribución local. Dado que Waidhaus es el eje principal de venta de gas ruso a la UE, el mayor mercado del gas ruso, y que sus precios reflejan razonablemente los costes, puede considerarse un mercado representativo a tenor del artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base.

- (112) Para los tipos del producto cuyo valor normal hubo de calcularse, tal como se indica anteriormente, el cálculo se basó en los costes de fabricación de los tipos exportados después del ajuste en función del coste del gas.

10.3. Precio de exportación

- (113) Cuando las exportaciones a la Comunidad se habían realizado a través de importadores vinculados radicados en la Comunidad, el precio de exportación se calculó conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En los casos en que las exportaciones destinadas a clientes independientes de la Comunidad se hicieron a través de un operador vinculado radicado en la Federación de Rusia, los precios de exportación se basaron en los precios pagados o pagaderos por clientes independientes de la Comunidad.

10.4. Comparación

- (114) Se hicieron los ajustes apropiados en relación con el crédito, los gastos de transporte y los costes accesorios en todos los casos en que se consideró que eran exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

10.5. Margen de dumping

- (115) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación puso de manifiesto la existencia de dumping. Tras la comunicación, ambos productores exportadores rusos formularon observaciones. En el primer caso, observaciones justificadas relativas, en particular, a ajustes de los valores normales calculados, implicaron una ligera variación del margen de dumping, que no afecta al derecho antidumping, ya que el margen de dumping revisado sigue siendo superior al margen de perjuicio. En el segundo caso, la parte interesada señaló un error administrativo que había implicado la doble contabilización de los gastos de venta, generales y administrativos; este error se ha rectificado. Sobre dicha base, el margen de dumping (por grupo de productores exportadores), expresado en porcentaje del precio de importación CIF en frontera de la Comunidad no despachado de aduana, es el siguiente:

- Grupo TMK (Seversky Pipe Plant Open Joint Stock Company y Joint Stock Company Taganrog Metallurgical Works) — 22,7 %
- Grupo OMK (Open Joint Stock Company Vyksa Steel Works y Joint Stock Company Almetjvesk Pipe Plant) — 10,1 %

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

- (116) Puesto que el nivel de cooperación era elevado (más del 90 % de las exportaciones del producto afectado de la Federación de Rusia a la Comunidad, según Eurostat), el margen de dumping residual aplicable a los demás exportadores de la Federación de Rusia se estableció al mismo nivel que el determinado para el productor exportador que cooperó (el Grupo TMK), es decir, el 22,7 %.

D. PROBABILIDAD DE QUE CONTINÚE O REAPAREZCA EL DUMPING DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 11, APARTADO 2, DEL REGLAMENTO DE BASE; ADECUACIÓN DEL NIVEL DE LA MEDIDA EN LO REFERENTE AL DUMPING CON ARREGLO AL ARTÍCULO 11, APARTADO 3, DEL REGLAMENTO DE BASE

1. GENERALIDADES

- (117) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, se examinó la probabilidad de que continuara o reapareciera el dumping en caso de expirar las medidas vigentes en contra de Tailandia, Turquía y Ucrania.

- (118) Además, en el caso de Turquía y de una empresa ucraniana, se estudió si podía considerarse razonablemente que el cambio de circunstancias en relación con la investigación inicial relativa al dumping y el perjuicio era de carácter duradero con arreglo al artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base.

2. TAILANDIA

2.1. Observaciones preliminares

- (119) En contraste con la investigación inicial, no hubo exportaciones del producto afectado desde Tailandia durante el periodo de investigación, según datos de Eurostat. El único productor que cooperó declaró no haber exportado el producto a la Comunidad, y no cooperó ningún otro operador exportador. De las estadísticas de exportación tailandesas se desprende que hubo algunas exportaciones desde este país durante el periodo de investigación que podrían estar relacionadas, en parte, con el producto afectado, pero en cualquier caso, su volumen era tan reducido que no hubieran resultado representativas.

- (120) En esta reconsideración, el nivel de cooperación fue muy restringido, ya que un solo productor tailandés se dio a conocer durante el procedimiento. Según la denuncia y tal como confirmaron los datos públicos disponibles, durante el periodo de investigación hubo un mínimo de otros doce fabricantes del producto afectado en Tailandia. Puesto que ninguno de ellos cooperó en la investigación, el nivel de cooperación fue inferior al 10 % de la producción tailandesa total estimada del producto afectado.

2.2. Importaciones objeto de dumping durante el periodo de investigación

- (121) El único productor tailandés que cooperó no exportó el producto afectado a la Comunidad durante el periodo de investigación. Y al no haber exportaciones del producto afectado a la Comunidad procedentes de Tailandia, no podía darse una continuación del dumping. En consecuencia, el análisis debió basarse en este caso en la probabilidad de reaparición del dumping si finalizaran las medidas.

2.3. Evolución de las importaciones en caso de derogación de las medidas

2.3.1. Observaciones preliminares

- (122) Como se expone en el considerando 120, la investigación puso de manifiesto que hubo un mínimo de trece productores del producto afectado en Tailandia durante el periodo de investigación, de los que sólo cooperó uno.

- (123) Se examinó en qué medida podrían utilizarse los datos obtenidos del productor tailandés que cooperó para analizar la evolución probable de las exportaciones de Tailandia así como, más concretamente, para servir de indicadores de los precios nacionales y de exportación, los costes, las capacidades de producción y la utilización de las capacidades.

- (124) A este respecto, se detectaron varias deficiencias en los datos facilitados por la empresa que cooperó. En primer lugar, en los datos de la empresa correspondientes al periodo de investigación, no concordaban los precios en el mercado nacional y de exportación con las transacciones reales y las cuentas auditadas. Además, la empresa no pudo ofrecer un desglose de los costes de producción por número de control del producto (NCP), como se define en los cuestionarios remitidos a las partes interesadas. El productor sólo pudo facilitar los gastos de producción como la media de los costes de producción desglosados entre todos los NCP de tubos sin recubrimiento protector (negros) o galvanizados que se fabricaron. La documentación sobre la estructura de gastos por NCP proveniente de distintos productores de otros países a los que afecta la investigación, incluida la Comunidad, puso de manifiesto una gran variación en los gastos de producción en función del NCP. Esta variación se aplica también a los tipos de producto específicos fabricados y vendidos por la empresa tailandesa en cuestión. En estas circunstancias, un desglose de gastos que no permite establecer una comparación por NCP no puede considerarse suficiente para la determinación de un valor normal en el mercado nacional.
- (125) No obstante, aun en el caso de que se hubiesen obtenido tales datos, la producción del productor cooperador correspondía a menos del 10 % del total del producto afectado en Tailandia, de modo que se hubiera necesitado, de todos modos, más material estadístico de complemento de los datos para evaluar la representatividad a efectos de una valoración de todo el país.
- (126) La Comisión comunicó a la empresa su decisión de aplicar el artículo 18 del Reglamento de base y los motivos por los que consideraba necesario adoptar esta decisión en un periodo razonable, tomando debidamente en consideración los plazos de la investigación. Se recibieron observaciones al respecto, a las que se dio respuesta pormenorizada una vez analizadas con detalle. Ninguna de las explicaciones ofrecidas por la empresa indujo a la Comisión a cambiar su decisión de aplicar la información disponible más adecuada.
- (127) Por tanto, la información sobre los precios de exportación a otros países y el mercado nacional de los exportadores tailandeses se basó en la información disponible más adecuada, incluidas la denuncia y los datos de difusión pública.
- (128) En cambio, se pudieron verificar los datos sobre existencias de la mercancía, nivel de producción y capacidad facilitados por la empresa. Esta información, junto con los datos ofrecidos por el denunciante, pudo utilizarse para establecer el volumen de producción y la capacidad de todos los productores exportadores tailandeses.
- (129) Considerando lo expuesto, para evaluar la repercusión potencial de una derogación de las medidas se tuvieron en cuenta los factores que se citan a continuación.
- 2.3.2. *Producción, capacidades sin utilizar y probabilidad de que esas capacidades se dirijan a la Comunidad*
- (130) La denuncia pone de relieve una capacidad en Tailandia sin explotar superior a las 370 KT, que suma casi el 30 % de la capacidad total. Esta capacidad sin utilizar corresponde a más del 25 % del consumo total de la Comunidad, tal como se define en el considerando 231, y podría dirigirse al mercado comunitario.
- (131) El productor cooperador, que representaba menos del 10 % de la producción total tailandesa durante el periodo de investigación, tenía un nivel de capacidad sin utilizar superior a la media. En su caso, se constataron en el periodo de investigación capacidades sin utilizar por encima del 50 %.
- (132) Todos estos factores en conjunto revelan la existencia de capacidades sin utilizar importantes en Tailandia. A falta de pruebas que demuestren que estas capacidades podrían absorberse con un número mayor de ventas en el mercado nacional, ventas a terceros países o fabricación de productos distintos del producto afectado, se concluye que en caso de expiración de las medidas, estas capacidades sin utilizar se dirigirían con toda probabilidad a la Comunidad, principalmente por el atractivo de la Comunidad como mercado de exportación.
- (133) Puesto que el mercado comunitario es uno de los mayores del mundo, su tamaño, ya de por sí, lo hace atractivo para cualquier productor exportador tailandés del producto afectado. Además, la importancia potencial del mercado comunitario se incrementa por el hecho de que Estados Unidos, otro mercado de grandes dimensiones, tiene medidas en vigor en contra de las importaciones tailandesas.
- (134) Si se suma todo ello a un nivel de precios interesantes en la Comunidad, en la que existen canales de distribución bien desarrollados, se considera que, a falta de medidas, habría un incentivo económico claro para una transferencia de exportaciones de mercados importantes de terceros países como Estados Unidos hacia la Comunidad.
- (135) Por tanto, se considera que, en estas circunstancias, cualquier aumento en la utilización actual de capacidades se orientaría probablemente hacia la exportación, sobre todo, en dirección al mercado comunitario.
- 2.3.3. *Niveles de precios probables*
- (136) Una serie de factores indican que los precios de exportación tailandeses a la Comunidad serían probablemente objeto de dumping.
- (137) En primer lugar, parece que las exportaciones a los principales mercados de terceros países han tenido lugar a precios de dumping. Esta afirmación se confirma por la existencia de unas medidas antidumping en Estados Unidos para las exportaciones tailandesas de tubos soldados que se sitúan en un 15 %. Ello parece indicar una política general de empresa basada en el dumping a mercados de terceros

países de grandes dimensiones. El hecho de que las exportaciones tailandesas a la Comunidad cesaran tras la imposición de las medidas refuerza la idea de que los productores exportadores tailandeses no podrían o no estarían dispuestos a vender a precios sin dumping.

- (138) Además, en el caso del producto objeto de consideración, que se caracteriza generalmente por su homogeneidad, es probable que los posibles vendedores tailandeses suministren productos a los precios aplicados a otras importaciones a la Comunidad. Como se ha determinado en las secciones anteriores, los precios de importación de otros países exportadores son, por regla general, reducidos. Si se considera que los precios de exportación potenciales de los exportadores productores tailandeses probablemente reflejen estos precios reducidos y que la estructura de costes del producto afectado, basada en gran medida en unos precios de las bobinas de acero y del cinc que han aumentado notablemente en todo el mundo, es probable que los precios de exportación sean objeto de dumping.

2.4. Conclusión

- (139) En caso de expiración de las medidas, es probable que una cantidad importante de las exportaciones tailandesas se vendiera en la Comunidad a precios de dumping.

3. TURQUÍA (i): ELEMENTOS DEL DUMPING EN GENERAL Y DEL ARTICULO 11, APARTADO 2

3.1. Cuestiones generales

- (140) El denunciante alegó que las importaciones de Turquía objeto de dumping conllevarían un perjuicio muy importante para la industria de la Comunidad en caso de expiración de las medidas. En el contexto de la reconsideración provisional (véase infra), el denunciante propuso un ajuste al alza de las medidas por el aumento en los niveles de dumping y de perjuicio.
- (141) Los datos estadísticos muestran que las importaciones de Turquía se elevaron a 110 KT, lo que representa casi el 9 % del consumo de la Comunidad, tal como se define en el considerando 231. Hay una divergencia entre las cantidades comunicadas por Eurostat y las que notificaron las empresas (138 KT). Se remite a este respecto a las observaciones realizadas en el considerando 55.
- (142) La metodología general utilizada para calcular el dumping, conforme a lo expuesto en los considerandos 31 a 46, se aplicó a todos los productores exportadores turcos. Esta metodología es distinta de la aplicada en la investigación inicial, utilizada de forma excepcional para determinados exportadores por las destacadas fluctuaciones de la moneda durante el periodo de investigación inicial. Debido a dichas fluctuaciones, se consideró más apropiado en la investigación inicial comparar el valor normal medio ponderado mensual con el precio de exportación medio ponderado mensual. Sin embargo, en la presente investigación no concurrían dichas circunstancias excepcionales y se aplicó en su lugar la metodología normalizada descrita en los considerandos 31 a 46. En la presente investigación, el

margen de dumping para los productores exportadores turcos se estableció a partir de la comparación de un valor normal medio ponderado con el precio de exportación medio ponderado.

- (143) Las empresas Cayirova Boru Sanayi ve Ticaret AS (Estambul), Yücel Boru ve Profil Endüstrisi AS (Estambul) y Noksel Çelik Boru Sanayi AŞ (Ankara), cada uno de cuyos márgenes de dumping individual en la investigación inicial era cero, se investigaron inicialmente en la reconsideración y se escogieron para formar parte de la muestra. Sin embargo, aunque el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base establece que las compañías con un margen cero o mínimo en la investigación inicial pueden ser incluidas en una reconsideración, no obliga a las instituciones comunitarias a incluirlas. Además, tras la adopción del Reglamento de base, en el asunto México — carne de bovino y arroz, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC interpretó la disposición correspondiente del Acuerdo Antidumping como una prohibición de reconsideración de tales empresas. Por tanto, las instituciones comunitarias concluyeron que era apropiado no utilizar la información recogida durante la reconsideración sobre dichas tres empresas. En consecuencia, estas empresas fueron excluidas de la muestra. Además, en el presente Reglamento se parte de que ninguna de estas empresas practica actualmente el dumping.

3.2. Muestreo (exportadores) y cooperación

- (144) Se enviaron impresos de muestreo a quince productores/exportadores turcos potenciales, ocho de los cuales respondieron. Se eligieron para la muestra tres empresas o grupos, que suman el 41 % de las importaciones turcas totales a la Comunidad.

3.3. Valor normal

- (145) Como se indicó anteriormente, el valor normal se calculó o se basó en los precios pagados o pagaderos, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes de Turquía. Se rechazaron o modificaron algunos de los ajustes solicitados por los productores exportadores.

3.3.1. Gastos de crédito

- (146) Tras la comunicación de las conclusiones de la Comisión, algunos exportadores solicitaron que se les reconocieran gastos de crédito derivados de las condiciones reales de crédito acordadas entre los productores y sus clientes. Se aceptaron dichas solicitudes.

3.3.2. Devolución de los derechos

- (147) Algunas empresas solicitaron un ajuste por devolución de derechos, aduciendo que los gravámenes a la importación se habían aplicado a la materia prima utilizada para el producto similar cuando estaba destinado al consumo en Turquía, pero se habían devuelto al venderse el producto para exportación a la Comunidad.

(148) En un caso, se constató que el importe en cuestión era superior al importe del derecho gravado a los materiales que se incorporaron físicamente al producto similar vendido en el mercado nacional. Se estableció que la carga del derecho debía ser inferior porque la empresa o el grupo de empresas utilizaron en su producción nacional no sólo bobinas importadas con un derecho de cierta cuantía, sino también bobinas con un derecho del 0 % y bobinas adquiridas en el mercado local. Por tanto, se ajustaron las deducciones en consecuencia.

(149) Otra empresa, para la que inicialmente se rechazó el ajuste, alegó que debía haberse autorizado, ya que sus productos vendidos en el mercado nacional estaban gravados con el derecho. La alegación se aceptó parcialmente.

(150) En este contexto, la industria de la Comunidad alegó que en tal caso se trataría de una subvención sujeta a medidas compensatorias. Cabe indicar a este respecto que el procedimiento que nos ocupa es una investigación anti-dumping. Por tanto, no se ha analizado esta alegación.

3.3.3. Gastos de venta, generales y administrativos

(151) Uno de los exportadores turcos, para quien debió calcularse el valor normal, alegó tener gastos de venta, generales y administrativos negativos debido a sus elevados beneficios por el cambio de divisa, que eran superiores a la cuantía total de los citados gastos. En este caso, no se tomaron en consideración dichos beneficios. Sólo se tuvieron en cuenta los gastos financieros relacionados con los préstamos de las empresas, de modo que se ajustaron en consecuencia los gastos de venta, generales y administrativos.

3.4. Precio de exportación

(152) En todos los casos, el producto afectado se vendió a clientes independientes en la Comunidad. Por tanto, el precio de exportación de todos los exportadores se basó en los precios pagados o pagaderos por clientes no vinculados de la Comunidad, conforme al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.5. Comparación

(153) El valor normal y el precio de exportación se compararon franco fábrica. A fin de garantizar una comparación correcta, se realizaron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. En consecuencia, se hicieron, en su caso, ajustes por rebajas, descuentos, comisiones bancarias y costes de transporte, manipulación, descarga, seguros y de los créditos que estuvieran justificados por pruebas contrastadas.

3.6. Dumping durante el periodo de investigación

(154) El margen de dumping para los productores exportadores turcos se estableció a partir de una comparación del valor normal medio ponderado con el precio de exportación medio ponderado, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.

(155) La comparación de los precios de exportación medios ponderados con el valor normal medio ponderado reveló los siguientes márgenes de dumping:

— Erbosan Erciyas Boru Sanayii ve Ticaret AŞ, Kayseri («Erbosan») 0,5 %

— Borusan Mannesmann Boru Sanayi ve Ticaret AŞ, Estambul («Borusan») - 1,4 %,

— Toscelik Profil ve Sac Endustrisi AS, Iskenderun («Toscelik») 0,9 %

(156) Dos empresas manifestaron su intención de cooperar, pero no fueron incluidas en la muestra. Dado que los márgenes de dumping determinados para todas las empresas de la muestra eran mínimos y la cooperación en la investigación fue muy alta, se consideró que el margen de dumping del país también era mínimo.

(157) Por tanto, se concluye que no hubo continuación del dumping en el caso de Turquía. El análisis subsiguiente en el marco del artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base se centrará únicamente en la probabilidad de reaparición del dumping.

3.7. Análisis de la probabilidad

3.7.1. Observaciones generales

(158) La UE es, sin duda, un mercado muy atractivo para los productores turcos por una serie de factores, el principal de los cuales es el tamaño. El tamaño no sólo implica un gran consumo, sino que es importante también porque la mayor parte de las exportaciones turcas a mercados de terceros países están fragmentadas, es decir, se envían cantidades pequeñas a muchos destinos distintos. En este sentido, la Comunidad es más interesante como destino único con una gran capacidad de absorción.

(159) La proximidad geográfica constituye otro factor esencial, ya que estos productos conllevan unos gastos de transporte importantes.

(160) La Comunidad también es un mercado tradicional para los exportadores turcos, que poseen unos canales de distribución bien establecidos y una amplia gama de clientes.

3.7.2. Cuota de las exportaciones a la UE y prácticas de fijación de precio

(161) Pese a las medidas en vigor, las exportaciones procedentes de Turquía continuaron durante el período de investigación. Sin embargo no se constató que ninguna de las empresas incluidas en la muestra practicara dumping. Cabe señalar que las empresas incluidas en la muestra y las no incluidas en la misma que cooperaron en las presentes reconsideraciones, así como aquellas cuyo margen en la investigación inicial era cero o mínimo, suponen alrededor de un 90 % de las exportaciones totales de Turquía a la Comunidad. El mercado de dichas exportaciones turcas parece ser estable y nada indica que las empresas vayan a modificar sus estrategias de precios. Además, las tres empresas incluidas en la muestra y las tres cuyo margen de dumping era cero o mínimo en la investigación inicial son, con mucho, las principales empresas del mercado y ejercen una influencia dominante sobre los precios. En consecuencia, es probable que cualquier otra empresa siga sus prácticas de fijación de precios. Por tanto, parece poco probable que el dumping reaparezca en Turquía. Sin embargo, en aras de la exhaustividad, también se examinaron los factores que figuran a continuación.

3.7.3. Capacidad no utilizada en Turquía

(162) La investigación puso de relieve que la capacidad total sin explotar de todos los productores que cooperaron, incluidas las empresas de la muestra y las que no formaban parte de ella, era de unas 143 000 toneladas en el periodo de investigación. Esta cantidad corresponde aproximadamente al 10 % del consumo comunitario total de tubos soldados, definido en el considerando 231.

3.7.4. Capacidad de absorción potencial de los mercados de terceros países

(163) El mayor mercado de un tercer país del producto afectado (EE.UU.) tiene unas medidas antidumping vigentes para las exportaciones turcas que alcanzan el 14,7 %, lo que implica que, si se mantienen los demás factores, no es probable que Estados Unidos absorba cantidades adicionales importantes de exportaciones turcas. Sin embargo, las exportaciones turcas a terceros países están fragmentadas, con envíos a muchos destinos distintos, lo que parece indicar que los exportadores turcos están explorando activamente nuevos mercados, por lo que no es improbable que los mercados de terceros países puedan absorber parte de la capacidad. Además, teniendo en cuenta la proporción actual de exportaciones turcas a la Comunidad y a terceros países (70/30), puede esperarse razonablemente que se mantenga dicha proporción si se vende la capacidad que actualmente no se utiliza. Esto supondría la importación adicional en la Comunidad de unas 100 000 toneladas, que correspondería a una cuota de mercado adicional del 7 % sobre la base de las cifras de consumo del periodo de investigación. Cabe observar, sin embargo, que éste sería el máximo aumento teórico de ventas si la capacidad disponible se utilizara al 100 %, lo que es poco habitual en esta industria.

3.7.5. Factores relacionados con los precios

(164) Las diferencias de precio entre las exportaciones turcas a la Comunidad y a terceros países no han sido significativas y varían según la empresa. Tras un análisis adicional posterior a la comunicación, se constató que los precios de exportación turcos a terceros países eran ligeramente superiores a los aplicados a la Comunidad. Dado que no se constató ningún dumping en Turquía en relación con sus exportaciones a la Comunidad, cabe asumir que generalmente las exportaciones a terceros países no se hicieron a precios objeto de dumping. Tampoco hay ninguna otra indicación de que los exportadores turcos vayan a modificar su estrategia de precios. Nada en las circunstancias del mercado o la situación global de los exportadores mostró que es probable que modifiquen su comportamiento general en el mercado.

(165) En consecuencia, se concluye que no es probable que reaparezca el dumping en las importaciones originarias de Turquía.

4. TURQUÍA (ii): ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 11, APARTADO 3

(166) El denunciante alegó que las medidas vigentes no servían para prevenir a la continuación de las importaciones objeto de dumping y que el nivel de las medidas era insuficiente para contrarrestar el dumping perjudicial de las importaciones del producto afectado procedentes de Turquía.

4.1. Naturaleza duradera del cambio de circunstancias

(167) Como se ha indicado, las importaciones procedentes de Turquía ya no se realizaron a precios de dumping. Todos los niveles del dumping constatados en la presente investigación estaban por debajo del umbral mínimo. Esto se aplica en particular a las tres empresas en las que inicialmente se constataron prácticas de dumping.

(168) Como se ha indicado, es muy probable que el mercado comunitario siga siendo un mercado atractivo para los exportadores turcos en términos de precios y de relaciones comerciales sólidas de larga tradición. Al mismo tiempo, los productores turcos venden volúmenes significativos en su mercado interior. Estas cantidades se venden a precios competitivos y relativamente bajos en comparación con los de otros mercados importantes, como los de la UE y EE.UU. Los precios internos y los valores normales subsiguientes estaban a niveles en los que el dumping con respecto a las exportaciones a la Comunidad había desaparecido por completo.

(169) La investigación no ha detectado otras circunstancias que sugieran que es probable que el precio y el dumping se modificaran en caso de que expirasen las medidas. Para las empresas sujetas a un derecho nulo desde la investigación

inicial, seguirán aplicándose las consideraciones basadas en el informe *México — carne de bovino y arroz*, según lo explicado en el considerando 143. En cuanto a las demás empresas, la presente investigación mostró que las circunstancias habían cambiado, pues no se constató que las empresas siguieran practicando dumping. Además, no existe ninguna razón de peso que indique que esta modificación de circunstancias no sea de carácter duradero. Por otra parte, en 2006 y durante el periodo de investigación todas las empresas investigadas exportaron a terceros países a precios superiores a los precios de exportación a la Comunidad. En los mismos periodos, las exportaciones a la Comunidad se hicieron a precios superiores a los precios de venta nacionales. Esto indica claramente que el cambio de circunstancias (sus exportaciones ya no son objeto de dumping) es de naturaleza duradera.

4.2. Conclusión

(170) Por tanto, puede concluirse que, en caso de que expirasen las medidas, no es probable que las exportaciones a la Comunidad se realicen a precios objeto de dumping. Además, el cambio de circunstancias con respecto a la investigación inicial en cuanto a la ausencia de dumping puede considerarse razonablemente de naturaleza duradera.

(171) Visto lo anterior, procede finalizar el procedimiento relativo a las importaciones originarias de Turquía.

5. UCRANIA (i): ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 11, APARTADO 3

5.1. Observaciones generales

(172) El grupo Interpipe alegó que una comparación del valor normal basada en sus propios costes/precios en el mercado nacional y sus precios de exportación al mercado de un tercer país comparable a la UE conduciría a una reducción del dumping a un nivel significativamente inferior al de las medidas vigentes. Alegaban, por tanto, que ya no era necesario mantener la medida al nivel actual para compensar el dumping.

(173) Durante la investigación, la Comisión comunicó a esta empresa su intención de aplicar el artículo 18 del Reglamento de base porque la empresa no facilitó datos sobre los costes de producción en el formato de tipo de producto requerido (NCP). La empresa sólo facilitó datos sobre los costes de producción como una media de todos los tipos de productos fabricados en una planta específica.

(174) Un examen de los hechos mostró que la Comisión no podía aceptar los datos sobre costes de producción enviados por la empresa, ya que no permitirían una comparación adecuada con los precios de venta en el mercado nacional por tipo de producto.

(175) Se comunicaron a la empresa los motivos por los que se consideraba necesario adoptar esta decisión en un plazo razonable, conforme a lo dispuesto en el artículo 18, apartado 4, del Reglamento de base. Se recibieron observaciones al respecto, a las que se dio respuesta pormenorizada una vez analizadas con detalle. Ninguna de

las explicaciones ofrecidas por la empresa indujo a la Comisión a cambiar su decisión de aplicar la información disponible más adecuada.

(176) Tras la comunicación, el denunciante afirmó que el procedimiento debía finalizar, ya que el grado de cooperación del único productor ucraniano era tan reducido que la Comisión debió recurrir al artículo 18 del Reglamento de base para ajustar el coste de producción. Sin embargo, cabe señalar que el artículo 18 se aplicó para que la Comisión pudiera completar la información facilitada por el único productor ucraniano que cooperó en la investigación utilizando la mejor información disponible. En consecuencia, se rechazó esta alegación.

5.2. Valor normal

(177) La Comisión analizó si podía considerarse que las ventas de este grupo en su mercado nacional se estaban realizando en el curso de operaciones comerciales normales, con arreglo al artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. A tal fin, se examinó el coste de producción del producto fabricado y vendido por los productores exportadores que cooperaron en su mercado nacional.

(178) OJSC Interpipe Novomoskovsk Pipe Production Plant (NMPP), que fabrica el producto afectado, no facilitó un desglose de sus costes de producción por NCP. Este productor exportador facilitó únicamente la media de costes de producción de todos los NCP fabricados en cada una de sus dos plantas. Las pruebas de la estructura de gastos de los NCP provenientes de distintos productores de otros países a los que afecta la investigación, incluida la Comunidad, pusieron de manifiesto una gran variación en los gastos de producción por NCP.

(179) OJSC Interpipe Nizhnedneprovsk Tube Rolling Plant (NTRP), que está relacionada con NMPP, envió el desglose de los costes de producción por NCP.

(180) Como se explicó en el considerando 173, la Comisión decidió aplicar el artículo 18 del Reglamento de base a NMPP para obtener los costes de producción por NCP. Se consideró la opción de utilizar los datos disponibles de la investigación inicial, pero al haberse concedido ya a Ucrania el trato de economía de mercado, no se estimó que estos datos fueran la información disponible más adecuada. Además, la Comisión consideró que la calidad de la información facilitada por la industria de la Comunidad permitiría extraer conclusiones sobre los costes de producción por NCP. Por consiguiente, se decidió que la información facilitada por la industria de la Comunidad que cooperó era la información disponible más fiable y adecuada para extraer los costes de producción por NCP. A este respecto, la investigación llegó a la conclusión de que podían calcularse las divergencias entre los NCP más baratos de la industria de la Comunidad y todos los demás NCP. Estas divergencias se aplicaron a continuación a los costes de producción medios comunicados por NMPP. Cuando había una equivalencia entre los NCP fabricados por la industria de la Comunidad y los mismos NCP producidos por NTRP, se utilizaban los costes de NTRP.

- (181) La misma parte cuestionó el hecho de que la Comisión utilizara información del periodo de investigación para calcular el valor normal y el precio de exportación durante el periodo de investigación de Interpipe. Se aceptaron algunas alegaciones presentadas al respecto. La Comisión tomó en consideración la media ponderada de los precios de exportación CIF a la Comunidad durante los seis meses de coincidencia de ambos procedimientos. Además, el coste de producción de los productores que cooperaron se ajustó para permitir una comparación ecuánime dentro del mismo periodo entre los valores normales medios ponderados de cada tipo de producto afectado exportado a la Comunidad con el precio medio ponderado de exportación de cada tipo correspondiente de producto afectado. El ajuste se realizó de manera que reflejara el coste de fabricación para el mismo periodo de seis meses que se tuvo en cuenta para calcular los precios de exportación CIF a la Comunidad. El único exportador ucraniano que cooperó en la investigación alegó que la Comisión debía utilizar el coste de fabricación unitario de la empresa vinculada, OJSC Interpipe Nizhnedneprovsk Tube Rolling Plant (NTRP), si los NCP son casi idénticos a los de OJSC Interpipe Novomoskovsk Pipe Production Plant (NMPP). No obstante, como indica el considerando 175, la Comisión dispone de pruebas que muestran grandes variaciones en el coste de producción por NCP. Por tanto, se rechazó dicha alegación.
- 5.3. Precio de exportación**
- (182) El grupo exportó a la Comunidad un volumen muy reducido del producto afectado durante el periodo de investigación de Interpipe. Estas transacciones de por sí no podían considerarse representativas a la hora de determinar si había tenido lugar un cambio de actitud de naturaleza duradera.
- (183) El grupo Interpipe propuso la utilización de exportaciones a terceros países para establecer el nivel de precios por el que se registrarían sus exportaciones del producto a la Comunidad. Concretamente, el exportador pidió que se utilizasen a este efecto sus exportaciones a Rusia. La empresa presentó pruebas de sus exportaciones a mercados de terceros países, incluida Rusia.
- (184) Se determinó en primer lugar si los volúmenes de exportación del producto afectado a terceros países que había propuesto el grupo Interpipe eran suficientemente significativos en términos de ventas totales. A este respecto, se llegó a la conclusión de que las ventas a Rusia representaban más de la mitad de las exportaciones totales del grupo y de que eran, en principio, adecuadas para extraer conclusiones siempre y cuando el mercado ruso fuera suficientemente similar al comunitario.
- (185) Partiendo de la información a disposición de la Comisión, se estudió si Rusia tenía unas condiciones y una estructura de mercado semejantes a las existentes en la Comunidad a fin de valorar si las exportaciones a Rusia representan de manera fiable unos precios probables de exportación a la Comunidad a efectos de establecer un nivel nuevo de la medida.
- (186) Por una parte, el tamaño del mercado ruso en lo tocante al producto afectado, al igual que el comunitario, parece considerable, y los tipos de producto vendidos en ambos mercados son generalmente similares.
- (187) Por otra, se detectaron diferencias notables entre los dos mercados. Para empezar, en Rusia existen derechos sustanciales de importación, frente a la ausencia de tales derechos en la Comunidad ⁽¹⁾. Este hecho se refleja en las cuotas de importación, que son considerablemente inferiores a las de la Comunidad. Además, parece que el sector productivo en Rusia está mucho más concentrado, con un grupo de grandes productores que centralizan el grueso de la actividad, mientras que la actividad comunitaria se reparte entre un gran número de productores. También los canales de distribución cuentan con menos almacenistas distribuidores que en la Comunidad. Asimismo, el hecho de que exista un dumping ruso destacado en la Comunidad pone de relieve diferencias en la formación de precios y distorsiones en el mercado nacional ruso sin las que no existirían estas prácticas.
- (188) Por último, la existencia de dumping indica que los niveles de precios en el mercado nacional ruso son superiores a los precios que establecerían los exportadores para vender sus productos en la Comunidad. Ello se debe, por una parte, a que los precios aplicados por los importadores que conservan una presencia notable en la Comunidad estén probablemente al mismo nivel que los precios de exportación rusos y, por otra, a la homogeneidad del producto afectado, lo que implica que los exportadores que deseen adentrarse en la Comunidad deban situarse al nivel de precios de los ofertantes más económicos.
- (189) Lo expuesto anteriormente pone de manifiesto unas diferencias que afectarían a la fijación de los precios y que implicarían, por tanto, la imposibilidad de utilizar los precios rusos para establecer un nivel nuevo de medidas.
- (190) La Comisión estudió asimismo si podrían utilizarse a este efecto los precios de exportación a terceros países distintos de Rusia. Se examinó en primer lugar si se podía tomar como país de referencia el segundo mayor mercado por lo que se refiere a las exportaciones. Esta opción se desechó porque Belarús no es un país con economía de mercado. También se analizaron las ventas a otros países, pero sus volúmenes de exportación eran demasiado reducidos para considerarse representativos.
- (191) En estas circunstancias, el uso de los precios de exportación de Ucrania a Rusia (y a otros terceros países a los que exportó el solicitante durante el periodo de investigación de Interpipe) no puede considerarse representativo de la
- ⁽¹⁾ Asimismo, está en curso una investigación de salvaguardia respecto al producto afectado. Si sus conclusiones son similares a las de las medidas de salvaguardia impuestas a finales de 2006 a tubos de diámetro mayor (se introdujo entonces un derecho especial del 8 %), se establecería otra diferencia estructural respecto a la Comunidad.

política de precios de exportación a la Comunidad que fuera a adoptar el grupo, de manera que se desechó esta posibilidad. Teniendo en cuenta lo anterior, se estimó en cambio necesario aplicar al grupo Interpipe el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, y se estudió si la media ponderada de los precios de exportación CIF a la Comunidad durante el PI de todos los productores exportadores que cooperaron procedentes de todos los países implicados en la investigación podía agregarse en función de los NCP y utilizarse de referencia para determinar el precio de exportación del productor exportador ucraniano.

- (192) Se consideró este método apropiado porque es razonable suponer que, en caso de introducirse las exportaciones ucranianas en el mercado comunitario, sus precios no divergirían mucho de la escala de precios de sus competidores directos, es decir, los demás exportadores a la Comunidad.
- (193) Como se indica en el considerando 181, para fijar el precio de exportación, la Comisión sólo utilizó la información relativa al período de coincidencia de seis meses entre el periodo de investigación que el periodo de investigación de Interpipe.
- (194) Por tanto, se utilizaron los precios unitarios de exportación por NCP de estos exportadores para determinar el precio de exportación del grupo Interpipe.
- (195) Tras la comunicación, el único productor exportador ucraniano alegó que, al fijar el precio de exportación, no se debían haber deducido los gastos de venta, generales y administrativos ni los beneficios de la empresa vinculada, ya que el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base no es aplicable en este caso. Se alegó que el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base solo se aplica a los importadores vinculados establecidos en la Comunidad, ya que su redacción hace una distinción clara entre «importación» y «reventa». Además, se alegó que la empresa vinculada actúa como departamento de exportación.
- (196) Cabe señalar que, en lo que respecta a las ventas del producto afectado a la Comunidad, el único productor exportador ucraniano consignó el producto afectado directamente a la Comunidad, facturó a su empresa vinculada de Suiza para cada envío y percibió los pagos correspondientes. Así pues, el productor exportador desempeñó todas las funciones de un exportador. La empresa vinculada de Suiza negoció los contratos de venta y facturó al primer comprador independiente de la Comunidad. La empresa vinculada también gestionó la entrega de los productos vendidos.
- (197) Con respecto a las observaciones presentadas por la empresa ucraniana tras la comunicación, se afirmó que los precios de exportación pueden calcularse con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base si no existe precio de exportación (primera opción conforme al artículo 2, apartado 9). También con arreglo al artículo 2, apartado 9, los precios de exportación pueden calcularse

sobre la base de cualquier criterio razonable. Dicho criterio razonable también tendrá en cuenta los gastos de venta, generales y administrativos de la empresa vinculada y un beneficio razonable. Aunque se considerara más apropiado reflejar dichos elementos como «comisiones» o «márgenes» con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, *quod non*, el margen de dumping obtenido sería el mismo. Dado que el beneficio de la empresa vinculada estaba condicionado por el hecho de que adquirió los productos a condiciones interempresariales, el beneficio razonable se fijó sobre la base de la información que facilitaron los importadores/comerciantes independientes que cooperaron en la investigación.

- (198) Tras la comunicación, la industria comunitaria alegó que ni el Reglamento de base ni las normas de la OMC permiten calcular los márgenes de dumping si no se han realizado exportaciones a la Comunidad. Por los motivos indicados en los considerandos anteriores, se reitera que el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base indica explícitamente que, cuando no hay precio de exportación, este precio puede calcularse basándose en cualquier otro criterio razonable. En consecuencia, se rechazó la alegación.

5.4. Margen de dumping

- (199) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación calculados como se ha descrito previamente puso de relieve la existencia de dumping. El margen de dumping del grupo ucraniano, expresado en porcentaje del precio de importación CIF en frontera de la Comunidad no despachado de aduana, es el siguiente:

Grupo Interpipe (Interpipe Novomoskovsk Pipe Production Plant y OJSC Interpipe Nizhnedneprovsk Tube Rolling Plant): 10,7 %.

5.5. Conclusión sobre el dumping por lo que se refiere a Ucrania

- (200) En conclusión, puede decirse que se determinó la existencia de dumping al nivel descrito en el considerando 199 por parte del grupo Interpipe. Por lo que se refiere a los demás productores exportadores de Ucrania, no cambiará el margen de dumping residual aplicable.

6. UCRANIA (ii): ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 11, APARTADO 2

6.1. Observaciones preliminares

- (201) Los volúmenes de exportación del país en cuestión a la UE descendieron paulatinamente desde 29 KT en 2002 a 17,2 KT en 2005, y eran prácticamente inexistentes en el periodo de investigación.
- (202) Solo dos productores ucranianos pertenecientes al mismo grupo (el grupo Interpipe) se dieron a conocer y remitieron los cuestionarios cumplimentados: OJSC Interpipe Novomoskovsk Pipe Production Plant y OJSC Interpipe Nizhnedneprovsk Tube Rolling Plant.

(203) Se determinó que había un mínimo de otros siete productores ucranianos en este sector. Según los datos de que dispone la Comisión, en torno al 26 % de la producción ucraniana corresponde al grupo Interpipe, lo que implica un nivel de cooperación muy bajo. En dichas condiciones, se consideró que el nivel de cooperación era muy bajo.

6.2. Importaciones objeto de dumping durante el periodo de investigación

(204) El único grupo productor ucraniano cooperador exportó cantidades insignificantes del producto afectado a la Comunidad durante el periodo de investigación. El bajo nivel de exportaciones ucranianas del producto afectado a la Comunidad no era representativo y, por tanto, no ofrecía una base fiable y significativa para determinar si existía una continuación del dumping. Por tanto, en este caso se consideró apropiado basar el análisis en la probabilidad de reaparición del dumping si finalizaran las medidas.

6.3. Evolución de las importaciones en caso de derogación de las medidas

6.3.1. Observaciones preliminares

(205) Como se expone en el considerando 203, la investigación puso de manifiesto que hubo un mínimo de siete productores del producto afectado en Ucrania durante el PI, de los que sólo cooperó un grupo en la investigación.

(206) Se examinó en qué medida podrían utilizarse los datos obtenidos del grupo ucraniano que cooperó con objeto de analizar la evolución general probable de las exportaciones de Ucrania así como, más concretamente, de que sirvieran de indicadores de los precios nacionales y de exportación, los costes, las capacidades de producción y la utilización de las capacidades.

(207) Se ha utilizado la información relativa a las existencias, el nivel de producción y la capacidad facilitada por la empresa, junto con los datos ofrecidos por el denunciante, para establecer el volumen de producción y la capacidad de los productores exportadores ucranianos.

(208) Considerando lo expuesto, para evaluar la repercusión potencial de una derogación de las medidas se tuvieron en cuenta los factores que se citan a continuación.

6.3.2. Producción, capacidades sin utilizar y probabilidad de que esas capacidades se dirijan a la Comunidad

(209) Según la información a disposición de la Comisión, se determinó que la capacidad de producción del producto afectado en Ucrania supera las 400 KT anuales.

(210) A falta de pruebas que demuestren que estas capacidades podrían absorberse con un número mayor de ventas en el

mercado nacional, ventas a terceros países o fabricación de productos distintos del producto afectado, se concluye que en caso de expiración de las medidas, unas capacidades sin utilizar de cierta envergadura se dirigirían con toda probabilidad a la Comunidad, principalmente por el atractivo de la Comunidad como mercado de exportación. Las importantes capacidades sin utilizar del grupo Interpipe avalan esta conclusión.

(211) Puesto que el mercado comunitario es uno de los mayores del mundo, su tamaño, ya de por sí, lo hace interesante para cualquier productor exportador ucraniano del producto afectado.

(212) Cabe recordar que el grupo Interpipe suministra bobinas desde Ucrania al fabricante Mogilev de Belarús, quien las transforma en el marco de un contrato de suministro fijo en el producto afectado, que se vende a continuación a la Comunidad a través de la filial suiza de Interpipe. En todo el proceso, Interpipe conserva la propiedad del producto. Como ya se mencionó anteriormente, se ha constatado que estas exportaciones son objeto de dumping. Dado que se propone adoptar medidas respecto a Belarús, no puede descartarse que algunas exportaciones del grupo desde este país se desvíen a Ucrania.

(213) Si se suma todo ello a un nivel de precios interesantes en la Comunidad, en la que existen canales de distribución bien desarrollados, se considera que, a falta de medidas, habría un incentivo económico claro para una trasferencia de exportaciones de mercados importantes de terceros países como Rusia o Belarús hacia la Comunidad.

(214) Por tanto, se considera que, en estas circunstancias, cualquier aumento en la utilización actual de capacidades se orientaría probablemente hacia la exportación, sobre todo, en dirección al mercado comunitario.

6.3.3. Niveles de precios probables

(215) En un contexto de escasa cooperación y considerando los datos mencionados previamente, cabe confirmar las alegaciones de la denuncia respecto a la probabilidad de reaparición del dumping, afirmación que se sustenta asimismo en otros factores.

(216) Los precios de exportación a otros terceros países son equivalentes a los precios de importación a la Comunidad aplicados. Por tanto, es probable que los precios de exportación a estos terceros países sean también objeto de dumping, lo que implica una política más general de dumping.

(217) Además, en el caso del producto objeto de consideración, que se caracteriza generalmente por su homogeneidad, es probable que los vendedores ucranianos potenciales suministren productos a los precios aplicados a otras

importaciones a la Comunidad. Como se ha determinado en las secciones anteriores, los precios de importación de otros países exportadores son, por regla general, reducidos. Si se considera que los precios de exportación potenciales de los productos fabricados en Ucrania probablemente reflejen estos precios reducidos y la estructura de costes del producto afectado, basada en gran medida en unos precios de las bobinas de acero y del cinc que han aumentado notablemente en todo el mundo, es probable que los precios de exportación sean objeto de un dumping en torno al 10,7 %, como se ha indicado en el considerando 199.

6.4. Conclusión

(218) En caso de expiración de las medidas, es probable que una cantidad importante de las exportaciones ucranianas se vendiera en la Comunidad a precios de dumping.

E. ELEMENTOS DEL PERJUICIO (INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING, RECONSIDERACIÓN POR EXPIRACIÓN, RECONSIDERACIÓN PROVISIONAL DE TURQUÍA)

1. DEFINICIÓN DE INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD Y DE PRODUCCIÓN COMUNITARIA

(219) En lo que respecta a la Comunidad, se determinó que fabricaban el producto similar diecisiete empresas que cooperaron con la investigación y apoyaron la denuncia y dos productores que no cooperaron. No se presentó ningún productor comunitario que se opusiera a la investigación.

(220) A falta de cooperación por parte de los dos productores citados, la producción comunitaria se determinó a partir de la información de la denuncia y de los datos de los productores cooperadores recopilados durante la investigación.

(221) Los diecisiete productores comunitarios que cooperaron suman el 95 % de la producción total del producto afectado en la Comunidad. Por lo tanto, se consideró que constituían la industria de la Comunidad a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

(222) Los productores comunitarios que se incluyeron en la muestra para la investigación fabricaron aproximadamente el 67 % del producto similar producido por la industria de la Comunidad durante el periodo de investigación.

2. CONSUMO COMUNITARIO

(223) El consumo del producto afectado en el mercado comunitario se determinó a partir del volumen de ventas de dicho producto en el mercado comunitario de todos los productores de la Comunidad junto con las importaciones de los países en cuestión y de otros terceros países.

(224) En relación con los productores comunitarios, se estimaron los volúmenes de ventas a partir de los datos ofrecidos en

las respuestas al cuestionario de la industria de la Comunidad junto con la información comprendida en la denuncia respecto a las ventas en la Comunidad de los productores que no cooperaron.

(225) En lo concerniente al volumen de importaciones de los países en cuestión y de otros terceros países, se estudiaron las siguientes fuentes de información:

- los datos de Eurostat sobre los códigos NC completos correspondientes;
- otros datos estadísticos de carácter confidencial de que disponía la Comisión;
- información sobre las importaciones aportada por algunas partes interesadas.

(226) Además, conforme a la denuncia, no debían deducirse los datos sobre otros productos distintos del producto afectado de los datos de los códigos NC correspondientes porque no se habían importado cantidades relevantes de otros productos bajo estos códigos NC.

(227) Teniendo en cuenta estas consideraciones, se decidió que los códigos NC completos eran la fuente más adecuada para establecer los volúmenes y las tendencias en los precios durante todo el periodo considerado.

(228) Las observaciones que figuran a continuación son útiles en este contexto. En lo referente a Belarús, a falta de otros datos sobre los precios que correspondan a todo el periodo considerado y después de analizar los niveles de precios comunicados por el operador alemán mencionado previamente y de Eurostat, se considera que las estadísticas de esta última constituyen la fuente más precisa para observar las tendencias en los precios.

(229) En el caso de China, la investigación determinó que las importaciones al mercado de la UE de los productores exportadores que cooperaron eran superiores a las que reflejaban las estadísticas de importación que figuran en el cuadro 2. Dado que los niveles de precios eran similares en los dos conjuntos de datos y a fin de no desvirtuar las cifras, se decidió utilizar las estadísticas oficiales, principalmente por carecer ello de una repercusión importante en el análisis del perjuicio y la causalidad, en comparación con la opción de utilizar los datos facilitados por los productores exportadores que cooperaron.

(230) Teniendo en cuenta que las importaciones turcas de los exportadores que cooperaron eran superiores a las que reflejaban los datos de Eurostat, se aplica a Turquía un razonamiento similar. De nuevo, se consideró que este enfoque no tendría una repercusión importante en el análisis del perjuicio y la causalidad, en comparación con la opción de utilizar los datos facilitados por los productores exportadores que cooperaron.

(231) El consumo establecido como se ha indicado anteriormente («consumo comunitario») aumentó un 9 % durante el periodo considerado, es decir, pasó de 1 234 KT toneladas en 2004 a 1 342 KT toneladas durante el periodo de investigación. Concretamente, el consumo comunitario registró un descenso del 12 % en 2005 antes de

recuperarse en 2006 y durante el periodo de investigación. La disminución del consumo en 2005 puede atribuirse a la reducción de existencias (y por tanto la disminución de las compras) que tuvo lugar ese año, después de un aumento de las compras en 2004.

Cuadro 1

	2004	2005	2006	PI
Consumo de la UE (en toneladas)	1 234 037	1 082 125	1 282 737	1 342 657
Índice	100	88	104	109

3. IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LOS PAÍSES EN CUESTIÓN Y DE OTROS TERCEROS PAÍSES

(232) En lo que respecta a los países objeto de investigación antidumping, es decir Belarús, China y Rusia, se verificó si las condiciones permitían un análisis acumulado de todas las importaciones. Las exportaciones procedentes de Bosnia y Herzegovina cuyo dumping era inferior al nivel mínimo se analizaron como «otras exportaciones» en la sección 3.4 y como «otras causas» en la sección 4. Las importaciones procedentes de los países objeto de reconsideración por expiración se analizaron separadamente de las procedentes de Turquía (en el contexto de la reconsideración provisional turca). En este contexto, cabe recordar que los niveles de dumping en lo que respecta a Turquía eran inferiores al umbral mínimo y que los volúmenes de las importaciones en lo que respecta a Tailandia y Ucrania, consideradas conjuntamente y por separado, también eran mínimos. Sin embargo, en estos dos últimos países se ha constatado que es probable que reaparezca el dumping perjudicial, como se indica en la sección F.

3.1. Acumulación

(233) La Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping del producto afectado originario de Belarús, la República Popular China y Rusia debían evaluarse cumulativamente con arreglo al artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.

(234) Conforme a este artículo, los efectos de las importaciones procedentes de dos o más países objeto simultáneamente de la misma investigación deben ser evaluadas cumulativamente cuando i) el margen de dumping establecido en relación con las importaciones procedentes de cada país sea superior al mínimo definido en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base; ii) el volumen de las importaciones de cada país no sea insignificante; y iii) proceda realizar una evaluación cumulativa a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados, por una parte, y los productos importados con el producto similar, por otra, en la Comunidad.

3.1.1. Margen de dumping

(235) Todas las importaciones procedentes de China, Rusia y Belarús cumplen el requisito del inciso i) contemplado en el considerando 234.

3.1.2. Volumen de las importaciones objeto de dumping

(236) Los volúmenes de las importaciones procedentes de China, Rusia y Belarús superan el mínimo y, por tanto, no son insignificantes (como se muestra en el cuadro 2).

3.1.3. Condiciones de competencia

(237) Por lo que se refiere a las condiciones de competencia, la investigación mostró que el producto afectado importado a precios de dumping de los países en cuestión y el producto fabricado y vendido por la industria de la Comunidad son semejantes en todas sus características físicas y técnicas esenciales. Lo mismo se aplica a la comparación entre los productos importados objeto de dumping de los diversos países en cuestión.

(238) Por consiguiente, se considera que dichos productos son intercambiables y se comercializaron en la Comunidad durante el periodo considerado a través de canales de ventas comparables, es decir, mediante almacenistas y operadores comerciales.

(239) Además, la investigación determinó que hubo competencia entre diversos Estados miembros de la Comunidad y en relación con varios tipos del producto afectado, incluidos los productos galvanizados, los productos sin recubrimiento protector y los tubos con un acabado exterior distinto. Se consideró, por lo tanto, que los tubos soldados competían entre sí y con los producidos en la Comunidad.

(240) También se examinó la política de precios de varios países acumulados. Este análisis puso de relieve que dichos países estaban practicando una subcotización (*undercutting*) y una cotización inferior al costo (*underselling*) respecto a los precios de la industria de la Comunidad y, como se refleja en el considerando 244, los precios siguieron una evolución similar.

(241) Algunas partes alegaron que las importaciones procedentes de Rusia debían excluirse de una evaluación acumulativa en el marco de la investigación, ya que las importaciones procedentes de este país muestran una tendencia diversa en los volúmenes de importación y la cuota de mercado en un mercado con una demanda en aumento. A este respecto, cabe mencionar que se han mantenido en todo momento, durante todo el periodo considerado, unos volúmenes destacados de importación a la Comunidad. Además, las importaciones objeto de dumping de los tres países (Belarús, China y Rusia) se incrementaron notablemente durante los últimos dos años que fueron analizados, y los niveles generales de precios siguieron las mismas tendencias y se mantuvieron en el mismo orden de magnitud, especialmente durante el periodo de investigación, como

ponen de manifiesto los datos de las distintas empresas. Asimismo, todas las importaciones que se han acumulado subcotizaron los precios de la industria de la Comunidad durante el periodo de investigación.

(242) Teniendo en cuenta estas consideraciones, se concluyó que se cumplían todas las condiciones que justifican una evaluación acumulativa, conforme a lo establecido en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. En consecuencia, se decidió evaluar cumulativamente las importaciones de tubos soldados originarios de Belarús, China y Rusia. Se hará referencia conjunta a estos países como «países acumulados» y a las importaciones procedentes de dichos países como «importaciones acumuladas».

Cuadro 2 — Volumen de las importaciones (en toneladas)

	2004	2005	2006	PI
China	21 781	54 120	110 922	184 887
Rusia	42 036	30 124	34 148	36 057
Belarús	12 827	22 056	28 191	29 615
Total de las importaciones acumuladas	76 644	106 300	173 261	250 559
Ucrania	25 173	17 210	4 501	2 753
Tailandia	90	0	0	0
Otras importaciones	222 096	162 177	238 150	238 441
De las cuales, corresponden a Bosnia y Herzegovina	6 836	11 011	30 032	33 095
De las cuales, corresponden a Turquía	95 049	85 018	99 843	110 994
Total de las importaciones	324 003	285 687	415 912	491 753

Cuadro 3 — Cuota porcentual de mercado

	2004	2005	2006	PI
Belarús	1,0 %	2,0 %	2,2 %	2,2 %
China	1,8 %	5,0 %	8,6 %	13,8 %
Rusia	3,4 %	2,8 %	2,7 %	2,7 %
Importaciones acumuladas	6,2 %	9,8 %	13,5 %	18,7 %
Ucrania	2,0 %	1,6 %	0,4 %	0,2 %
Tailandia	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Otras importaciones	18,0 %	15,0 %	18,6 %	17,8 %
De las cuales, corresponden a Bosnia y Herzegovina	0,6 %	1,0 %	2,3 %	2,5 %
De las cuales, corresponden a Turquía	7,7 %	7,9 %	7,8 %	8,3 %
Total de las importaciones	26,3 %	26,4 %	32,4 %	36,6 %

3.2. Volumen y cuota de mercado acumulados

(243) Las importaciones acumuladas aumentaron de 76 644 toneladas en 2004 a 250 559 toneladas en el periodo de investigación, es decir, más del 200 %. Puesto que el consumo del producto afectado durante el periodo considerado aumentó un 9 %, la cuota de mercado de las importaciones acumuladas del producto afectado creció de un 6,2 % en 2004 a un 18,7 % durante el periodo de investigación. En los cuadros 2 y 3 se refleja la evolución de las importaciones y las cuotas de mercado del producto afectado durante el periodo considerado.

3.3. Precios y subcotización

3.3.1. Evolución de los precios en los países objeto de la investigación antidumping

(244) El precio medio ponderado de las importaciones procedentes de estos países evolucionó durante el periodo considerado como sigue:

Cuadro 4 — Precios de importación (EUR/t)

	2004	2005	2006	PI
China	460	537	520	557
Rusia	481	543	551	603
Belarús	456	495	503	549

(245) Los datos del cuadro 4, que proceden de la base de datos Comext, corresponden a los códigos NC completos. La tendencia general de los precios de importación a la Comunidad muestra un aumento en consonancia con el incremento general de los precios de todos los operadores en el mercado de la UE.

3.3.2. Subcotización de los precios en los países objeto de la investigación antidumping

(246) Para determinar la subcotización de los precios, la Comisión basó su análisis en la información facilitada, en el curso de la investigación, por los productores exportadores chinos pertenecientes a la muestra, utilizando un nivel detallado de tipos de productos. En el caso de Rusia, se utilizaron los datos facilitados por el productor exportador que cooperó. En cuanto a Belarús, se emplearon los datos proporcionados por el operador alemán que cooperó.

(247) Estos datos sobre precios de exportación se compararon con el precio medio ponderado de la muestra de los productores comunitarios al mismo nivel de detalle por tipo de producto, a fin de velar por una comparación correcta a la misma escala comercial. En todos los casos, este análisis tuvo en cuenta los precios de exportación reales de los productores exportadores CIF en frontera de la Comunidad. En lo que respecta a la industria de la Comunidad, los precios de venta considerados fueron los

cobrados a clientes independientes, ajustados en caso necesario, a precio franco fábrica. Durante el periodo de investigación, y en función de los distintos tipos de productos definidos en el cuestionario, los márgenes medios de subcotización fueron:

Cuadro 5 — Subcotización

	PI
China	43 %
Grupo TMK (Rusia)	12 %
Grupo OMK (Rusia)	15 %
Belarús	22 %

3.3.3. Evolución de los precios y subcotización de precios en la reconsideración por expiración

(248) Para Ucrania y Tailandia, se recuerda que los volúmenes de las importaciones estaban por debajo del mínimo y, por tanto, se consideró que los precios, y en consecuencia la evolución de los precios y los cálculos de la subcotización, no serían fiables ni significativos.

3.4. Importaciones procedentes de otros terceros países

3.4.1. Volumen de importaciones y cuota de mercado en la reconsideración

(249) Como muestran los cuadros 2 y 3, las importaciones procedentes de terceros países, incluidas las de Bosnia y Herzegovina y de Turquía, aumentaron ligeramente, de 222 096 toneladas en 2004 a 238 441 toneladas durante el PI. En ese periodo, la cuota de mercado de estas importaciones se mantuvo en torno al 18 %.

4. SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(250) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los factores e índices económicos pertinentes que podrían incidir en la situación de la industria de la Comunidad. Para ello, se analizaron las nueve empresas indicadas en el considerando 20, que formaron parte de la muestra, y que habían cumplimentado correctamente los cuestionarios. Los factores que se examinaron en las empresas parte de la muestra incluyeron los precios, el personal contratado y los salarios, las inversiones, la rentabilidad, el rendimiento de las inversiones, el flujo de caja, y la capacidad de reunir capital. No obstante, se disponía de información sobre algunos indicadores (que se analizan a continuación como macroindicadores) que se utilizó respecto a las diecisiete empresas (incluidas las nueve que participaron en la muestra) de la industria de la Comunidad. Estos macroindicadores son la cuota de mercado, el volumen de ventas en la Comunidad, la producción y la capacidad de producción.

4.1. Macroindicadores

4.1.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

(251) La producción de la industria de la Comunidad disminuyó un 10 % de 2004 al PI. La capacidad de producción se calculó de acuerdo con la metodología normalizada que se aplicó a toda la industria de la Comunidad. Esta metodología tuvo en cuenta la capacidad real a largo plazo contemplando los cortes habituales en la producción para, por ejemplo, labores de mantenimiento, y constituía también la metodología empleada habitualmente en el marco de la industria de la Comunidad. La capacidad de

producción del producto afectado disminuyó ligeramente durante el periodo considerado, pasando de 2 218 597 toneladas en 2004 a 2 132 322 (o un 4 %) en el periodo de investigación.

(252) La utilización de la capacidad se redujo asimismo, reflejando un descenso en la producción de alrededor del 44 % al 41 % durante el periodo considerado. A este respecto, cabe señalar, no obstante, que este factor no es el indicador de perjuicio más importante en el sector que nos ocupa, ya que las plantas y el equipo de producción se emplean también para fabricar otros tubos u otros productos excluidos de esta investigación.

Cuadro 6 — Industria de la Comunidad

	2004	2005	2006	PI
Capacidad de producción (en toneladas)	2 218 597	2 211 597	2 136 747	2 132 322
Volumen de producción (en toneladas)	970 080	832 973	914 663	875 477
Índice porcentual del volumen de producción	100	85,9	94,3	90,2
Utilización porcentual de la capacidad	43,7	37,7	42,8	41,1

4.1.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

(253) Los datos del cuadro 7 muestran un descenso claro en el volumen de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. Esta situación es paralela a un incremento en el mismo periodo del 9 % en el consumo general, como se pone de relieve en el cuadro 1. Tras una cierta estabilidad en 2004 y 2005, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad sufrió un marcado descenso en 2006 y en el periodo de investigación, lo que contrasta con el aumento constante o creciente de las cuotas de mercado (véase el considerando 243) de las importaciones objeto de dumping procedentes de China, Belarús y Rusia, cada uno por separado, y una cuota de mercado en aumento de los países acumulados durante el periodo considerado.

Cuadro 7 — Industria de la Comunidad

	2004	2005	2006	PI
Ventas (en toneladas)	901 934	788 338	858 725	842 804
Cuota porcentual de mercado	73,1	72,9	66,9	62,8

4.2. Microindicadores

4.2.1. Existencias

(254) El nivel de existencias de los productores comunitarios que participaron en la muestra descendió un 23 % entre 2004 y 2005 y se mantuvo constante posteriormente. El cálculo de la rotación de existencias durante el periodo considerado puso de manifiesto que el nivel de rotación se mantuvo en torno a los treinta días de ventas. La investigación confirmó que el nivel de existencias no se considera un indicador significativo a este respecto, ya que la industria de la Comunidad aplica un sistema de trabajo basado en la fabricación a partir de los pedidos, de manera que nunca tiene existencias importantes.

Cuadro 8

	2004	2005	2006	PI
Existencias (en toneladas)	63 632	49 074	48 716	49 008
Índice porcentual	100	77,1	76,6	77,0
Rotación de las existencias (nº de días)	35	31	29	30

4.2.2. Precios de venta

(255) El precio de venta unitario medio a clientes no vinculados de la Comunidad aumentó un 14,8 % durante el periodo considerado. Sin embargo, esta tendencia al alza debe verse en el contexto de un aumento notable en los costes de producción durante el mismo periodo. El aumento del coste de producción se debió principalmente a un incremento en el precio de compra de las principales materias primas, es decir, las bobinas, el cinc y la energía, como se explica en el considerando 287. En general, no se registró un cambio sustancial en la paleta de productos durante el periodo considerado que pudiera distorsionar la tendencia en los precios de venta que se muestra en el cuadro 9.

Cuadro 9

	2004	2005	2006	PI
Precios de venta en EUR/MT	660	691	711	758
Índice porcentual	100	104,7	107,7	114,8

(256) El aumento de los costes de producción durante el periodo considerado no fue acompañado de un ascenso paralelo en los precios de venta, debido principalmente a la fuerte presión de las importaciones procedentes de los países en cuestión. En estas circunstancias, la industria de la Comunidad no pudo repercutir el incremento en los precios de las materias primas a sus clientes.

(257) De ello se desprende una contención de los precios de la industria de la Comunidad, aun cuando éstos registraran aumentos en términos absolutos. Dicho de otro modo, se habría producido un incremento en los precios mucho mayor en caso de no haber existido importaciones objeto de dumping.

(258) Además, los precios de venta en el mercado comunitario sufrieron subcotizaciones entre el 12 % y el 43 % aproximadamente, como se explica en el considerando 246 y siguientes.

4.2.3. Rentabilidad

(259) La rentabilidad general de los productores que participaron en la muestra respecto al producto afectado se basa en la rentabilidad media ponderada respecto al volumen de negocios neto de dicho producto vendido a clientes no vinculados en el mercado de la UE. Durante el periodo considerado, se deterioró el nivel de rentabilidad, que alcanzó el - 1,0 % durante el periodo de investigación. Además, el nivel de rentabilidad fue claramente insuficiente a lo largo del periodo considerado y, teniendo en cuenta que esta situación se ha prolongado durante muchos años, es evidente que perjudica la propia existencia de, como mínimo, parte de esta industria.

(260) El nivel de rentabilidad nunca alcanzó el objetivo del 5 % mencionado en el considerando 352 y siguientes.

Cuadro 10 — Rentabilidad porcentual

	2004	2005	2006	PI
Beneficios/volumen de negocios neto	0,9	- 2,6	- 1,9	- 1,0

4.2.4. Empleo, productividad y salarios

(261) El personal contratado por los productores comunitarios objeto de la muestra descendió un 23,5 % durante el periodo considerado, de 2 772 trabajadores en 2004 a 2 123 durante el periodo de investigación.

(262) Los salarios, calculados como costes medios por trabajador, ascendieron de 15 668 EUR en 2004 a 21 558 EUR durante el periodo de investigación. Uno de los principales motivos que explica este aumento salarial por trabajador es el incremento salarial destacado que se registró en las empresas de la industria de la Comunidad situadas en los diez países que ingresaron en la Comunidad Europea en 2004.

(263) No obstante, tal aumento se compensó sobradamente por el efecto combinado de la disminución del número de trabajadores mencionada previamente y el incremento significativo de la productividad (un 17 %), lo que pone de relieve los esfuerzos continuados de la industria de la Comunidad por mejorar su eficiencia.

Cuadro 11 — Empleo

	2004	2005	2006	PI
Número de trabajadores	2 772	2 350	2 179	2 123
Índice porcentual	100	84,7	78,6	76,5
Costes salariales por trabajador (en EUR)	15 668	17 836	20 945	21 558
Índice porcentual	100	113,8	133,7	137,6
Producción por trabajador	238	238	283	278
Índice porcentual	100	100	119	117

4.2.5. *Inversión y rendimiento de las inversiones*

(264) La investigación confirmó que los productores comunitarios que participaron en la muestra no incurrieron en gastos de capital importantes respecto a la actividad general de las empresas por causa de la actividad relativa al producto afectado. Como se demuestra en los considerandos 251 y 252, no hubo inversiones para aumentar la capacidad de producción. En las condiciones de mercado de aquel momento, la industria de la Comunidad no invirtió para mejorar su capacidad, sino que adoptó medidas para mantener y mejorar la eficiencia de su equipo de producción. Algunas inversiones en las

actividades relacionadas con los tubos soldados se hicieron respecto a cuestiones medioambientales y de salud y seguridad.

(265) El rendimiento de las inversiones expresado como la relación entre el beneficio neto de los productores comunitarios estudiados en la muestra y el valor contable bruto de sus activos fijos se refleja en la tendencia de rentabilidad, como se explica en el considerando 259. Este nivel es muy bajo y se mantiene en valores negativos desde 2005.

Cuadro 12

	2004	2005	2006	PI
Inversión	14 880 328	14 939 859	11 600 607	10 548 216
Rendimiento porcentual de las inversiones	1,4 %	- 3,5 %	- 2,7 %	- 1,8 %

4.2.6. *Flujo de caja y capacidad de reunir capital*

(266) La evolución del flujo de caja generado por los productores comunitarios incluidos en la muestra en relación con las ventas del producto afectado en el mercado de la UE se refleja en la evolución de la rentabilidad. Procede mencionar que, si bien el flujo de caja es reducido, permaneció en márgenes positivos durante el periodo considerado a excepción del año 2005, en que fue ligeramente negativo.

(267) La investigación no ha mostrado que la industria de la Comunidad sufriera dificultades en su capacidad de obtener capital. Cabe señalar, sin embargo, que la capacidad de reunir capital puede considerarse un indicador menos significativo en esta investigación, ya que la mayor parte de los fabricantes del producto afectado de la industria de la Comunidad forman parte de grandes grupos corporativos. Por tanto, la capacidad de reunir capital está ligada estrechamente al rendimiento de todo el grupo, más que al resultado individual del producto afectado. Sin embargo,

el hecho de que ninguno de estos grupos grandes decidiera invertir en nuevas plantas de producción muestra que en los últimos años no ha habido un rendimiento adecuado de tales inversiones.

Cuadro 13

	2004	2005	2006	PI
Flujo de caja porcentual respecto al volumen de negocios	5,5 %	- 0,4 %	1,0 %	1,6 %

4.2.7. *Crecimiento*

(268) Como se explica en el considerando 253, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó 10,3 puntos porcentuales paralelamente a un aumento del

consumo comunitario del 9 %. Este hecho indica con claridad que los productores comunitarios no pudieron crecer suficientemente en las condiciones de mercado observadas durante el periodo considerado.

4.2.8. Magnitud del margen de dumping en el contexto de la investigación antidumping

(269) Habida cuenta del volumen y los precios de importación en cuestión, el sustancial margen de dumping constatado durante el periodo de investigación respecto de las importaciones procedentes de China, Rusia y Belarús tuvo un impacto significativo.

4.2.9. Magnitud del margen de dumping en el marco de la reconsideración por expiración

(270) En lo tocante a Ucrania y Tailandia, se recuerda que en el período de investigación las exportaciones estaban por debajo del mínimo y, por tanto, se consideró que no existía una base fiable ni significativa para fijar el margen de dumping. Por tanto, se considera apropiado basar la evaluación en la probabilidad de la reaparición del dumping perjudicial según lo establecido en la sección F.

4.2.10. Recuperación de los efectos de prácticas de dumping anteriores

(271) La recuperación prevista de la industria de la Comunidad de los efectos del dumping sufrido anteriormente no se materializó del todo, como ponen de relieve la baja rentabilidad y parte de la incapacidad de incrementar significativamente los volúmenes de ventas, junto con una pérdida importante de cuota de mercado. La industria se ha visto confrontada en los últimos años a volúmenes sustanciales de importaciones objeto de dumping procedentes de China, Rusia y Belarús, que han puesto trabas a la recuperación prevista.

4.3. Conclusión sobre el perjuicio

(272) Tanto de forma individual como conjuntamente, los volúmenes de importación de los países acumulados, como se definen en el considerando 242, conservaron una presencia significativa en el mercado comunitario en todo el periodo considerado. Desde 2005 se han registrado incluso aumentos considerables en términos absolutos y relativos. En conjunto, su cuota de mercado se incrementó de aproximadamente un 6 % en 2004 a cerca de un 10 % en 2005, y desde dicho nivel ascendió a aproximadamente un 19 % durante el periodo de investigación, como se explica en el considerando 243. Además, las importaciones objeto de dumping procedentes de estos países revelan por separado un nivel importante de subcotización de los precios. Los márgenes de cotización inferior al costo son

también son considerables, lo que refleja que la industria de la Comunidad está sufriendo pérdidas.

(273) Los indicadores de la industria de la Comunidad presentaron una evolución negativa durante el periodo considerado, lo cual denota una situación de perjuicio importante. En este contexto, hechos aparentemente positivos como el aumento de los precios de venta deben compararse con un ascenso mucho mayor de los costes de las principales materias primas/componentes, que contrarrestaron estas tendencias positivas.

(274) Con arreglo a lo expuesto, se deduce que la industria de la Comunidad se encuentra en una situación económica y financiera difícil y ha sufrido un perjuicio importante a tenor del artículo 3 del Reglamento de base. Esta conclusión puede aplicarse a la industria de la Comunidad en su conjunto, dado el alto grado de representatividad de los productores comunitarios que participaron en la muestra y el hecho de que se analizaran los macro-indicadores correspondientes a todas las empresas de la industria de la Comunidad, como se explicó en el considerando 250.

5. CAUSALIDAD

5.1. Introducción

(275) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, se examinó si el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad había sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países en cuestión. Además, se analizaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado a la industria de la Comunidad, a fin de garantizar que cualquier perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

5.2. Efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países acumulados

(276) Como se explicó anteriormente, las importaciones de los países acumulados crecieron más de un 200 % durante el periodo considerado. La cuota de mercado de los países acumulados aumentó del 6,2 % al 18,7 %. Además, hay una clara coincidencia temporal entre el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad y el marcado aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países acumulados. Si bien el cuadro 4 muestra el incremento en los precios de las importaciones procedentes de los países acumulados durante el periodo considerado, este hecho debe entenderse en el contexto de un aumento general de los precios equivalente en el mercado comunitario, como se explica en el considerando 255.

Cuadro 14 — Volumen de importaciones

	2004	2005	2006	PI
Países acumulados (en toneladas)	76 644	106 300	173 261	250 559
Cuota de mercado	6,2 %	9,8 %	13,5 %	18,7 %

(277) Las importaciones de los países acumulados aumentaron su penetración en el mercado de la UE y ocuparon cuotas de mercado importantes que correspondían previamente a países que son objeto de la reconsideración por expiración (a excepción de Turquía), a otros terceros países no sujetos a la investigación y a la industria de la Comunidad. De hecho, la industria de la Comunidad perdió más de 10 puntos porcentuales de cuota de mercado durante el período considerado. Durante este mismo período, las importaciones de los países acumulados ganaron más de 10 puntos porcentuales, tal como muestra el cuadro 14.

(278) Esta penetración pudo tener lugar porque se importó el producto a precios muy bajos. Las importaciones de los países acumulados subcotizaron los precios de los productores comunitarios en una cuantía considerable, como se indica en el considerando 247.

(279) La repercusión de las importaciones objeto de dumping de los países acumulados constituye la situación de perjuicio descrita en la sección 4, mientras que la presión a la baja de los precios ha provocado que la industria de la Comunidad no logre unos niveles adecuados de beneficios e incurra incluso en pérdidas. Asimismo, se determinaron otras tendencias negativas en relación con otros factores de perjuicio como la producción, la situación del empleo y la cuota de mercado. Como se indica en el considerando 273, también había una clara coincidencia temporal entre el aumento de las importaciones procedentes de los países acumulados y las tendencias negativas observadas en los indicadores del perjuicio.

5.3. Efectos de las importaciones procedentes de otras fuentes

5.3.1. Bosnia y Herzegovina

(280) Las importaciones procedentes de Bosnia y Herzegovina sumaron aproximadamente 33 000 toneladas o el 2,5 % del consumo de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio de importación medio se situó en 576 EUR por tonelada, lo que indica la existencia de una subcotización de los precios de la industria de la Comunidad. Sin embargo, teniendo en cuenta los volúmenes de que se trata, se concluyó que sólo puede atribuirse una parte menor del perjuicio a estas importaciones, y que ello no rompe el nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y las importaciones objeto de dumping de los países acumulados.

5.3.2. Turquía

(281) Estas importaciones sumaron aproximadamente 111 000 toneladas, que equivalen al 8,3 % del consumo de la Comunidad en el mercado comunitario durante el PI. El precio de importación medio se situó en 620 EUR por tonelada, lo que subcotiza los precios de la industria de la Comunidad. Sin embargo, como muestra el cuadro 4, los precios turcos eran superiores a los de los tres países acumulados. La diferencia de precio es aún más pronunciada si se tiene en cuenta que los productores turcos exportaron principalmente al mercado comunitario tubos sin recubrimiento (es decir, de bajo coste), mientras que las importaciones procedentes de los países acumulados eran principalmente de tubos galvanizados (es decir, de coste elevado). Además, el volumen de las importaciones procedentes de los países acumulados era un 125 % mayor que el de Turquía.

(282) Teniendo en cuenta los volúmenes y la subcotización observados, se concluye que una parte significativa del perjuicio sufrido puede atribuirse a las importaciones procedentes de Turquía. Sin embargo si se compara con el impacto de las importaciones acumuladas, según lo indicado, puede atribuirse una parte mucho mayor del perjuicio a las importaciones procedentes de los países acumulados. Por tanto, se concluye que el perjuicio causado por las importaciones procedentes de Turquía no puede romper el nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y las importaciones objeto de dumping procedentes de los países acumulados.

5.3.3. Ucrania y Tailandia

(283) Dado que las importaciones procedentes de Ucrania y Tailandia no son significativas, no se considera que hayan causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

5.3.4. Incidencia de las importaciones procedentes de otros terceros países

(284) En 2004 las importaciones de otros terceros países (excluidos Bosnia y Herzegovina, Turquía, Ucrania y Tailandia) se situaron en torno a las 127 000 toneladas o el 10,3 % del consumo de la Comunidad en el mercado comunitario. Durante el período considerado, este nivel importaciones fluctuó, pero en el período de investigación retornó al mismo nivel de consumo comunitario. El precio medio de importación en el período de investigación fue de 735 EUR por tonelada en comparación con 586 EUR en 2004. Teniendo en cuenta que no se conoce el tipo exacto

de estas importaciones, era complicado establecer comparaciones de precios. No obstante, parece que los precios de otros terceros países eran mucho mayores que los de los países acumulados y los otros países en cuestión. Ello sugiere que las importaciones de otros terceros países, en todo caso, subcotizan los precios de la industria de la Comunidad en un grado menor que el de las importaciones objeto de dumping, o que no existe ninguna subcotización en absoluto. Por tanto, no puede concluirse que contribuyan sustancialmente al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad o que rompan el nexo causal.

5.4. Incidencia de otros factores

5.4.1. Rendimiento en los mercados de exportación

(285) Los productores comunitarios que participaron en la muestra sufrieron una caída en el volumen de ventas de exportación de unas 60 000 toneladas a 20 000 toneladas aproximadamente durante el periodo considerado. Se evaluó si este descenso influyó en el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. El volumen de ventas en los mercados de terceros países nunca superó el 10 % del volumen de ventas total en el periodo considerado, y dichas ventas constituyeron una cantidad limitada (aproximadamente el 5 %) de la producción total, lo que indica que las exportaciones no contribuyeron en gran medida al rendimiento de la industria de la Comunidad.

(286) Además, la rentabilidad mencionada en el considerando 253 se refiere únicamente a las ventas en el mercado de la UE y, por tanto, no le afecta esta caída en el volumen de exportaciones. Asimismo, la investigación mostró que la rentabilidad de las ventas en el mercado comunitario y en mercados de terceros países eran comparables en todos los años del periodo considerado, lo que pone de manifiesto que no había una diferencia real entre el rendimiento en la UE y en los mercados de exportación. Por consiguiente, se concluyó que, en todo caso, sólo podría atribuirse a este factor una parte muy insignificante del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y que, por tanto, no rompería el nexo causal.

5.4.2. Fluctuación de los precios de las materias primas

(287) El coste de las materias primas constituye una proporción importante del coste total de fabricación del producto afectado (más de 75 % de los costes de producción totales si se incluye la energía). En consecuencia, los precios de los tubos soldados dependen en gran medida de la influencia de los costes de las materias primas. Las materias primas más importantes eran las bobinas, el cinc y la energía. Estos componentes registraron unos aumentos de precio superiores al 20 %, 200 % y 50 % respectivamente durante el periodo considerado.

(288) Como se indicó en los considerandos 255 y 256, los precios de venta también aumentaron en el mismo periodo. Sin embargo, estos precios no ascendieron en la medida necesaria para repercutir los incrementos en los costes por la presión que ejercían los precios de venta de los competidores en el mercado y, en particular, a causa de la presión desleal de las importaciones objeto de dumping. Por tanto, la investigación concluyó que los precios de las

materias primas en sí no fueron causa del perjuicio, porque de no haber existido importaciones objeto de dumping, la industria de la Comunidad habría podido repercutir estos incrementos de los costes, o al menos una parte considerable de éstos, a sus clientes.

(289) Además, se subraya que estos incrementos de los costes no se limitaron a la Comunidad, y que dada su naturaleza, hubieran sido de esperar unos efectos similares en su nivel y desarrollo en los países en cuestión.

5.4.3. Competitividad y utilización de las capacidades de la industria de la Comunidad

(290) Se estudió si el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se debió a una falta de competitividad de la industria de la Comunidad o a una utilización restringida de las capacidades. Para estudiar este aspecto, se comparó la estructura de costes de la industria de la Comunidad con las de los productores exportadores. De hecho, se determinaron algunas diferencias en los costes de fabricación como índices salariales, costes energéticos y gastos en cuestiones medioambientales y de salud y seguridad.

(291) Por lo que se refiere a la utilización de capacidades, insistimos en que no debe darse una importancia excesiva a este indicador, ya que la industria de la Comunidad empleó el mismo equipo para fabricar otros productos. Además, es más probable que los problemas referentes a la utilización de capacidades estén vinculados a la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Comunidad que ocasionaron las importaciones objeto de dumping.

(292) Algunas partes alegaron que el aumento de los gastos de funcionamiento afectó a la competitividad de la industria de la Comunidad y ocasionó el perjuicio descrito en la sección 4. Respecto a esta alegación, debe señalarse que estos gastos de funcionamiento extraordinarios no son tan relevantes como para haber ocasionado el perjuicio importante que ha determinado la presente investigación.

(293) Se recuerda que el coste de las materias primas y la energía representó más de 75 % del coste total de producción de los tubos acabados. Por tanto, el impacto potencial de cualquier aumento en los costes de funcionamiento podría haber afectado, como máximo, a un 25 % del coste de producción total. Estos aumentos fueron a pequeña escala, de modo que no podrían tener una repercusión considerable.

(294) Durante la investigación, no se detectó ninguna falta de eficiencia estructural que restara competitividad a la industria de la Comunidad. Por el contrario, como se indicó en el cuadro 11, la industria de la Comunidad mejoró su productividad un 17 % durante el periodo considerado.

(295) Asimismo, la investigación reveló que el mercado de la UE es muy competitivo debido principalmente al gran número de empresas que operan en él. Además de los diecinueve productores comunitarios, docenas de importadores de todo el mundo contribuyen también a la fuerte competencia del mercado de la UE. Por tanto, como se explicó en los considerandos anteriores, se llegó a la conclusión de

que la industria de la Comunidad es, en general, muy competitiva y que el perjuicio que ha sufrido no puede vincularse a una falta de competitividad.

5.4.4. Fluctuación de los tipos de cambio

- (296) Algunas partes interesadas adujeron que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se debió a fluctuaciones en los tipos de cambio, que fomentaron las importaciones a la UE.
- (297) Se recuerda que la investigación debe determinar si las importaciones objeto de dumping (en términos de precios y de volumen) han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad o si ese perjuicio importante se debió a otros factores. A este respecto, por lo que se refiere a los precios, el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base dispone que es preciso demostrar que los niveles de precios de las importaciones objeto de dumping son la causa del perjuicio. Es decir, se alude tan solo a una diferencia en los niveles de precios, pero no se exige analizar los factores que afectan al nivel de esos precios.
- (298) No obstante lo anterior, muchos de los países exportadores implicados en esta investigación realizan sus transacciones comerciales en USD. Y la fluctuación entre el dólar americano y el euro durante el periodo considerado se limitó al 6 %. La depreciación más importante del dólar americano tuvo lugar una vez finalizado el periodo de investigación. De julio de 2007 a abril de 2008, el USD se depreció un 16 % respecto al EUR.
- (299) Se concluyó, por tanto, que las fluctuaciones en los tipos de cambio no originaron un perjuicio importante a los productores comunitarios.

5.4.5. Huelgas

- (300) Algunas partes interesadas alegaron de forma general (sin nombrar empresas o periodos determinados) que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad había sido provocado por la propia industria debido a los problemas que sufrieron algunos productores de los nuevos Estados miembros en relación con acciones sindicales y huelgas. No se presentaron pruebas que apoyaran esta alegación. Además, esta acusación se refería únicamente a parte de la industria de la Comunidad, y se constataron tendencias similares en el perjuicio respecto a los productores de los antiguos y de los nuevos Estados miembros. En consecuencia, se llega a la conclusión de que aun cuando algunos productores de la industria de la Comunidad sufrieran huelgas y acciones sindicales, este hecho no habría tenido una incidencia tal como para romper el nexo causal entre el dumping y el perjuicio.

5.4.6. Grandes inversiones

- (301) Se adujo que algunas grandes inversiones de la industria de la Comunidad habían contribuido al perjuicio sufrido. Como se indicó en el considerando 264, la investigación puso de relieve que no hubo grandes inversiones en el periodo considerado. No debe olvidarse que, aunque la alegación estuviera justificada, la proporción relativamente

baja de depreciación por lo que se refiere a los costes totales limitaría en cualquier caso su repercusión y, por tanto, se concluyó que ninguna inversión de gran envergadura podría haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

5.4.7. Carácter cíclico de la industria siderúrgica

- (302) También se hizo referencia a que el carácter cíclico de la industria siderúrgica contribuyó al perjuicio sufrido; concretamente, se señaló que el periodo de investigación constituía el punto más bajo del ciclo. En primer lugar, debe subrayarse que un dumping perjudicial puede tener lugar en cualquier momento de un ciclo económico. Asimismo, la investigación no avala este argumento, como se muestra en el análisis del consumo que recoge el considerando 231. El consumo durante el periodo de investigación fue muy elevado, de modo que este periodo no constituyó claramente la fase más baja de un ciclo. En consecuencia, se rechazó esta alegación.

5.5. Conclusión sobre la causalidad

- (303) Esta coincidencia en el tiempo entre, por una parte, el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países acumulados, el incremento de sus cuotas de mercado y la subcotización de los precios y cotización inferior al costo comprobadas y, por otra parte, el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad, llevó a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping son la causa del perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.
- (304) Tras analizarse otros factores destacados y conocidos junto con las alegaciones presentadas por las partes interesadas, como se expone en el considerando 285 y siguientes, se concluye que ninguno de ellos posee la relevancia suficiente para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping de los países en cuestión y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

F. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REPARICIÓN DEL PERJUICIO (RECONSIDERACIÓN POR EXPIRACIÓN Y RECONSIDERACIÓN PROVISIONAL TURCA)

- (305) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, se evaluaron las importaciones de los países objeto de reconsideración para determinar la probabilidad de continuación o reparación del perjuicio.
- (306) En lo referente al efecto probable que tendría en la industria de la Comunidad la expiración de las medidas vigentes, se consideraron los factores que se citan a continuación, en consonancia con los elementos mencionados previamente respecto a la probabilidad de que continúe o reaparezca el dumping.
- (307) En el considerando 223 y siguientes, se indicó que el consumo aumentó un 9 %; sin embargo, no está previsto un cambio destacado en el consumo mundial del producto afectado en un futuro próximo, aunque éste pueda estar

sujeto a algunas tendencias cíclicas. Productos alternativos como las tuberías de plástico no han podido reemplazar en gran escala el consumo de tubos soldados y, por tanto, reducir su consumo.

1. UCRANIA

(308) Desde la imposición de las medidas, las importaciones procedentes de Ucrania cayeron a cantidades mínimas. No obstante, como se menciona en el considerando 172 y siguientes, hay indicaciones claras de que, a falta de medidas, cantidades destacadas de importaciones retornarían al mercado comunitario a precios objeto de dumping. Es probable que tales precios subcotizaran los de la industria de la Comunidad, ya que, con toda probabilidad, se ajustarían a los del ofertante más bajo en la Comunidad.

2. TAILANDIA

(309) En los considerandos 119 y siguientes, se llegó a la conclusión de que es muy probable que volúmenes importantes del producto se exportaran de Tailandia a la Comunidad a precios de dumping. Es probable que tales precios subcotizaran los de la industria de la Comunidad, ya que, con toda probabilidad, se ajustarían a los del ofertante más bajo en la Comunidad.

3. TURQUÍA

(310) Dado que se ha concluido que no es probable que continúe o reaparezca el dumping, no es necesario seguir analizando si es probable que continúe o reaparezca el perjuicio.

(311) En cuanto a los aspectos del perjuicio relacionados con la reconsideración provisional (artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base), no es necesario ningún análisis, ya que la reconsideración ha mostrado que no existía dumping ni probabilidad de reaparición del dumping para este país.

4. CONCLUSIÓN SOBRE LA CONTINUACIÓN O REAPARICIÓN DEL PERJUICIO

(312) La consecuencia más probable de una derogación de las medidas sería un aumento notable de las importaciones procedentes de Ucrania y Tailandia a precios que subcotizan los de la industria de la Comunidad. Tales importaciones tendrían efectos muy negativos en esta industria. En tales circunstancias, la industria de la Comunidad estaría abocada a elegir entre sumarse a la reducción de los precios para mantener la cuota de mercado, o mantener los precios de venta en su nivel actual a cambio de perder clientes y, a la postre, ventas. En el primer caso, la industria de la Comunidad tendría que operar con pérdidas, y en el segundo, la pérdida de ventas conllevaría finalmente un incremento de los costes, con las consiguientes pérdidas.

(313) Además, la industria de la Comunidad ha sufrido las consecuencias de las importaciones objeto de dumping durante muchos años y se encuentra actualmente en una

situación económica precaria. Si persiste o reaparece esta situación de perjuicio, se pondría en peligro la propia existencia de esta industria.

(314) En consecuencia, la investigación ha revelado, para las importaciones procedentes de Ucrania y Tailandia, una probabilidad clara de reaparición y continuación del perjuicio a la industria de la Comunidad, que ha sufrido las consecuencias de un dumping perjudicial durante muchos años. Para las importaciones procedentes de Turquía, no se espera que continúe o reaparezca el dumping.

G. INTERÉS COMUNITARIO

1. INTRODUCCIÓN

(315) Con arreglo al artículo 21 del Reglamento de base, se analizó si, a pesar de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio y el nexo causal, existen razones imperiosas para decidir que es contrario al interés de la Comunidad imponer medidas antidumping a las importaciones procedentes de los países en cuestión o ampliar las medidas en vigor.

(316) A fin de evaluar la probable repercusión de la imposición o la no imposición de medidas y de una ampliación o derogación de las medidas vigentes, la Comisión solicitó información a todas las partes interesadas notoriamente conocidas. De este modo, la Comisión envió cuestionarios a ciento dieciséis importadores, almacenistas y usuarios. Ninguna otra parte interesada se dio a conocer en los plazos previstos.

(317) Respondieron al cuestionario treinta y dos de los importadores no vinculados con los que se estableció contacto. De éstos, dieciséis declararon que no importaban tubos soldados de los países en cuestión y tres empresas respondieron que ya no se dedicaban al producto afectado. De los trece importadores no vinculados restantes, sólo dos enviaron una respuesta completa al cuestionario. Por tanto, no fue necesario recurrir al muestreo.

2. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(318) La industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante, como se indica en los considerandos 250 a 274.

(319) Es previsible que la imposición de medidas antidumping permita a la industria de la Comunidad aumentar sus ventas, su cuota de mercado y sus precios de venta. En tal caso, podría alcanzar los niveles de rentabilidad que lograría de no existir importaciones objeto de dumping y beneficiarse del crecimiento del mercado comunitario: ello fomentaría las inversiones y la competitividad general de esta industria.

(320) La conservación de las medidas vigentes permitirá a la industria de la Comunidad seguir operando en el marco de una competencia leal respecto a las importaciones

procedentes de Tailandia y Ucrania. De este modo, los efectos positivos de la imposición de nuevas medidas antidumping no se verían neutralizados por una competencia desleal.

(321) Si se restablecen unas condiciones de mercado justas, es probable que la industria de la Comunidad recupere competitividad y mejore su margen de beneficios hasta alcanzar niveles más adecuados. La industria de la Comunidad ha demostrado ser estructuralmente viable gracias a sus resultados económicos en la pasada década: a pesar de sufrir una competencia desleal recurrente por las importaciones de productos objeto de dumping, ha podido ralentizar su pérdida de cuota de mercado. Además, como se indica en el considerando 295, la industria de la Comunidad es competitiva y capaz de mejorar su productividad.

(322) Por otra parte, en caso de que se derogasen las medidas antidumping vigentes y no se impusieran nuevas medidas antidumping, persistiría una distorsión del comercio que conllevaría una retirada progresiva de la industria de la Comunidad del mercado. La derogación de las medidas actuales y las grandes capacidades de producción de los países en cuestión, especialmente de China, revertiría en la llegada de una cantidad creciente de importaciones objeto de dumping al mercado comunitario. En tales condiciones, se incrementaría la dificultad de la industria de la Comunidad para recobrar y defender su cuota de mercado. Además, la falta de inversiones de la industria de la Comunidad acabaría por poner en peligro su supervivencia a largo plazo.

3. IMPORTADORES O ALMACENISTAS NO VINCULADOS

(323) Se recuerda que los importadores no vinculados que cooperaron representaban menos de 5 % del volumen total de importaciones a la Comunidad del producto afectado durante el periodo de investigación.

(324) No obstante, algunos exportadores adujeron que las medidas repercutirían considerablemente en los importadores u operadores comerciales, que deberían hacer frente a unos gastos crecientes por las importaciones de los países en cuestión.

(325) En caso de que se impusieran medidas antidumping, es probable que disminuyese el nivel de las importaciones originarias de los países en cuestión. Además podría tener lugar un aumento moderado en el precio de ventas del producto afectado en la Comunidad que influiría en la situación económica de los importadores o almacenistas, especialmente de los que procedan de los países que están siendo investigados. Ello ocurriría porque los precios de reventa que podrían ofrecer a sus clientes serían más comparables a los de aquellos competidores cuyo proveedor sea la industria de la Comunidad.

(326) No obstante, es probable que los importadores y operadores comerciales no sufran unas repercusiones de consideración, ya que el producto afectado representa una parte pequeña de sus actividades comerciales en general. De la información facilitada por los importadores o almacenistas que enviaron respuestas válidas, se desprende

claramente que también se dedican a la venta de otros productos siderúrgicos. Se constató que el producto afectado representa, de media, menos del 4 % del volumen de negocios total. Además, debido al impacto relativamente moderado del producto afectado en los costes de los usuarios, los importadores o almacenistas podrían repercutir estos aumentos de precio en sus consumidores.

(327) Teniendo en cuenta lo expuesto, se concluyó que no es probable que la imposición de medidas antidumping tenga un efecto negativo grave en la situación de los importadores o almacenistas de la Comunidad.

4. INDUSTRIA USUARIA

(328) El principal usuario del producto afectado en la Comunidad es la industria de la construcción. Por tanto, la demanda del producto afectado depende de la situación de esta industria.

(329) Como se indicó en el considerando 316, ningún usuario interesado ni sus asociaciones representativas se dieron a conocer durante la investigación.

(330) Sin embargo, otros exportadores afirmaron que la imposición de medidas repercutiría sustancialmente en los usuarios o consumidores. Se señaló, en particular, que las medidas perjudicarían la competencia y darían lugar a un aumento en los gastos de los consumidores o usuarios.

(331) Como se expuso en el considerando 302, no puede excluirse un aumento moderado en el precio del producto afectado en la Comunidad. No obstante, es probable que el aumento de los costes respecto a los usuarios o consumidores fuera reducido, ya que la incidencia del precio del producto afectado en los costes totales de los usuarios o consumidores es moderada.

(332) Respecto a la alegación de diversos exportadores en cuanto a que la imposición de medidas al grupo de países incluidos en la nueva investigación evitaría efectivamente la competencia en la Comunidad, cabe afirmar que el establecimiento de medidas antidumping y el mantenimiento de las medidas vigentes mejorará las condiciones de la industria de la Comunidad de modo que, junto con los proveedores de terceros países que no son objeto de las medidas y los exportadores que no practican el dumping de los países en cuestión, estará garantizada la existencia de una amplia gama de proveedores en el mercado comunitario.

(333) Teniendo en cuenta lo anterior, se considera improbable que la imposición de cualquier medida antidumping perjudique notablemente la situación económica de los usuarios del producto afectado.

5. INDUSTRIA PROVEEDORA

(334) La materia prima principal utilizada en la fabricación del producto afectado son bobinas laminadas en caliente.

(335) Como se indicó en el considerando 316, ningún proveedor de bobinas laminadas en caliente interesado ni sus asociaciones representativas se dieron a conocer durante la investigación.

(336) Si se renunciase a la imposición de medidas, los productores comunitarios de bobinas laminadas en caliente sufrirían una reducción en la demanda como consecuencia del descenso de la actividad de los productores comunitarios del producto afectado.

(337) Por tanto, se concluye que la imposición de medidas antidumping redundaría en interés de los productores de la principal materia prima utilizada en la fabricación del producto afectado en la Comunidad.

6. CONCLUSIÓN SOBRE EL INTERÉS DE LA COMUNIDAD

(338) Es previsible que la continuación de las medidas aplicadas a las importaciones del producto afectado procedentes de Tailandia y Ucrania y la imposición de medidas antidumping a las importaciones procedentes de Belarús, China y Rusia permitan a la industria de la Comunidad dejar de perder cuotas de mercado, recuperar ventas perdidas y retornar a una rentabilidad adecuada. En caso de que, sin embargo, se derogaran las medidas vigentes y no se impusieran medidas antidumping, la industria de la Comunidad debería hacer frente a una competencia desleal creciente que expulsaría a algunos productores comunitarios del mercado; surgirían, además, costes complementarios por cierres de empresas o reconversión de maquinaria.

(339) La imposición de medidas antidumping conllevaría algunos efectos negativos como un descenso en el volumen de las importaciones y unos aumentos moderados en los costes para los importadores o almacenistas y usuarios o consumidores, debido a un precio de venta superior del producto afectado en la Comunidad.

(340) No obstante, no se produciría un aumento considerable en los precios de venta, puesto que seguiría habiendo competencia entre los operadores comunitarios, las importaciones procedentes de los países en cuestión a precios no objeto de dumping ni perjudiciales, y las importaciones procedentes de otros terceros países.

(341) Por último, una parte interesada alegó que, según la bibliografía económica, las medidas antidumping conllevarían «gastos sociales considerables para los países importadores». No se presentó ninguna prueba al respecto en el contexto de este producto y de los operadores económicos implicados en el caso. La investigación actual debe considerar el caso en sí: según este enfoque, es improbable que los importadores o almacenistas y los usuarios o consumidores del producto afectado sufran consecuencias graves por el escaso impacto que tiene el precio de determinados tubos soldados en los costes finales de sus productos o adquisiciones.

(342) Es previsible que la industria proveedora se beneficie de la continuación de las medidas vigentes y la imposición de medidas antidumping, ya que habrá una demanda mayor de bobinas laminadas en caliente en el mercado comunitario.

(343) Teniendo en cuenta todos los factores anteriores, se concluye que no hay razones de peso para derogar las medidas vigentes ni dejar de imponer nuevos derechos antidumping.

H. FINALIZACIÓN DEL PROCEDIMIENTO RESPECTO A BOSNIA Y HERZEGOVINA Y A TURQUÍA

(344) A raíz de las conclusiones expuestas a partir de los considerandos 52 y 170, respectivamente, se ha decidido finalizar el procedimiento respecto a Bosnia y Herzegovina y a Turquía.

I. COMPROMISOS

(345) Dos productores exportadores rusos y el único de Belarús ofrecieron compromisos de precios, con arreglo al artículo 8, apartado 1, del Reglamento de base.

(346) Se analizaron dichas ofertas. La investigación mostró que la mayoría de las conclusiones y consideraciones fijadas en el Reglamento (CE) n° 1697/2002 (véanse los considerandos 77 y 78, que condujeron al rechazo de todas las ofertas de compromisos durante dicha investigación, siguen siendo válidas. La investigación confirmó que:

— el producto afectado es un producto básico con unos precios muy volátiles incluso a muy corto plazo, y por tanto no muy adecuado para un compromiso de precio fijo. La volatilidad se debe a la variación de los precios de las materias primas, en concreto de las bobinas laminadas en caliente y del cinc, que constituyen componentes importantes pero variables del coste de producción. No sólo varían considerablemente los precios de las materias primas como tales sino que a menudo dichas variaciones se acentúan por las fluctuaciones del tipo de cambio entre el euro y el dólar. Cabe señalar que el cinc, en particular, se factura habitualmente en dólares. Sería necesaria una revisión mensual de precios. Si los precios mínimos se indexaran respecto al precio de las bobinas laminadas en caliente y el cinc, tendrían que establecerse diversas fórmulas de indexación por grupo de subproductos, puesto que la energía y la mano de obra empleada por tonelada varían según los tamaños. Por esta razón, si se aplica un sistema de fórmulas de revisión, sería necesario establecer entre 3 y 4 subfórmulas para cada categoría de producto según el tamaño.

(347) Además, el producto afectado se caracteriza por presentar un número considerable de tipos de producto, con características difíciles de percibir en el momento de la importación. Esto hace que sea virtualmente imposible establecer precios mínimos de importación para cada tipo de producto que sean significativos y puedan ser supervisados correctamente por la Comisión y por las autoridades aduaneras de los Estados miembros en el momento de la importación.

(348) Se observa también que, además de estos motivos relacionados con el producto, existen razones específicas ligadas con las empresas para rechazar las ofertas de compromisos. En lo que respecta al productor bielorruso, se recuerda en primer lugar que Belarús es un país sin

economía de mercado a tenor del artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base y que la empresa no solicitó trato individual conforme al artículo 9, apartado 5, de dicho Reglamento. Además, su cooperación en la presente investigación solo fue parcial, como se menciona en los considerandos 101 a 104, y por tanto también se consideró inapropiada la aceptación de un compromiso relativo a los precios por razones de política general. En cuanto a uno de los productores exportadores rusos, cabe señalar que también vende otros productos diferentes del producto afectado a los mismos clientes de la UE. Por tanto, se considera que el riesgo de compensación cruzada es demasiado elevado. Por su parte, el segundo productor exportador ruso tuvo dificultades para facilitar información exacta y fiable, principalmente por deficiencias de su sistema contable. En estas condiciones, la Comisión consideró que la empresa no tenía la infraestructura necesaria para aplicar un compromiso y garantizar una supervisión efectiva.

(349) Por tanto, se rechazaron dichas ofertas de compromiso de precios.

J. MEDIDAS ANTIDUMPING

(350) Teniendo en cuenta las conclusiones anteriores, deben mantenerse las medidas vigentes aplicables a las importaciones del producto afectado originario de Tailandia y Ucrania establecidas en el Reglamento anterior, a excepción de la empresa OJSC Interpipe, cuyo margen se indica a continuación:

País	Empresa	Derecho antidumping %
Tailandia	Saha Thai Steel Pipe Co. Ltd	21,7 %
	Todas las demás empresas	35,2 %
Ucrania	OJSC Interpipe Nihnedneprovsky Tube Rolling Plant y OJSC Interpipe Novomoskovsk Pipe Production Plant	10,7 %
	Todas las demás empresas	44,1 %

(351) Además, deben establecerse medidas definitivas respecto a las importaciones del producto afectado procedentes de China, Rusia y Belarús, como se describe más adelante.

1. NIVEL DE ELIMINACIÓN DEL PERJUICIO

(352) El nivel de las medidas antidumping definitivas debe ser suficiente para eliminar el perjuicio importante que causan a la industria de la Comunidad las importaciones objeto de dumping, sin exceder de los márgenes de dumping constatados. Al calcularse el importe del derecho necesario para eliminar los efectos de un dumping perjudicial

importante, se consideró que las medidas debían permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes y obtener un beneficio antes de la tributación que pudiera lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones objeto de dumping.

(353) Durante la investigación, el denunciante alegó que en la presente investigación deberían utilizarse unos beneficios normales del 10,8 % sobre la base del rendimiento respecto al volumen de negocios del producto afectado en 2004. Esta alegación se basaba en cinco productores comunitarios seleccionados, y se optó por 2004 como año representativo porque las medidas antidumping vigentes habían resultado parcialmente eficaces para contrarrestar el efecto de las importaciones objeto de dumping.

(354) No obstante, la investigación demostró que el índice de rentabilidad logrado por estos cinco productores comunitarios seleccionados era claramente inferior al 10,8 % que se solicitaba. Tampoco se consideró 2004 un periodo apropiado para esta evaluación porque ya se estaba produciendo el dumping perjudicial.

(355) En la investigación anterior, partiendo de datos de 1997 y 1998, se consideró un margen de beneficio del 5 % del volumen de negocios un nivel apropiado que la industria de la Comunidad podría haber esperado obtener en ausencia del dumping. Como esta información no era reciente, se emplearon otras fuentes para determinar si seguía siendo adecuada. En primer lugar, los tubos soldados constituyen un producto muy maduro cuyos procesos de producción apenas han cambiado desde 1997. En segundo lugar, se verificaron unos datos recientes de la base BACH respecto a una amplia gama de empresas metalúrgicas que indican niveles de rentabilidad en torno al 5 %.

(356) Por tanto, se concluye que un nivel de rentabilidad del 5 % sigue siendo apropiado para este producto.

(357) El precio no sujeto a perjuicio se obtuvo añadiendo el beneficio normal como se ha calculado previamente a los costes de producción de cada tipo de producto. A continuación, se expresó cualquier diferencia entre este precio no sujeto a perjuicio y el precio de exportación del mismo tipo de producto como un porcentaje del valor de importación CIF total.

(358) Al no haberse concedido trato de economía de mercado ni trato individual a las empresas exportadoras chinas que cooperaron, se calculó un margen de perjuicio para todo el país. El cálculo se basó en los productores exportadores que cooperaron. Se excluyeron de este cálculo los datos ofrecidos por un exportador chino por no haber facilitado éste a la Comisión datos completos respecto a los NCP.

(359) En lo referente a Belarús, se calculó también un derecho para todo el país basado en los precios de importación del importador alemán mencionado en el considerando 95, a falta de una cooperación suficiente.

(360) En cuanto a Rusia, a los productores exportadores que cooperaron se les concedieron márgenes de perjuicio individuales. Para los que no cooperaron, habida cuenta de que el nivel de cooperación superó el 80 %, se fijó un margen de perjuicio nacional al nivel del cooperador con el margen más elevado.

(361) Teniendo en cuenta las conclusiones a que se ha llegado anteriormente, se calcularon los siguientes márgenes de perjuicio:

País	Empresa	Margen de perjuicio %
China	Todas las empresas	90,6 %
Rusia	Grupo TMK (Seversky Pipe Plant Open Joint Stock Company y Joint Stock Company Taganrog Metallurgical Works)	16,8 %
	Grupo OMK (Open Joint Stock Company Vyksa Steel Works y Joint Stock Company Almetjvesk Pipe Plant)	20,5 %
	Todas las demás empresas	20,5 %
Belarús	Todas las empresas	38,1 %

2. DERECHOS DEFINITIVOS

(362) Teniendo en cuenta lo expuesto previamente, se considera que, de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben imponerse medidas antidumping definitivas a las importaciones procedentes de China, Rusia y Belarús, medidas que se situarán en el nivel del margen de dumping o de perjuicio, el menor de los dos, con arreglo a la norma de aplicación del derecho más bajo.

(363) En vista de lo anterior, se proponen los siguientes derechos definitivos:

País	Empresa	Derecho antidumping %
China	Todas las empresas	90,6 %
Rusia	Grupo TMK (Seversky Pipe Plant Open Joint Stock Company y Joint Stock Company Taganrog Metallurgical Works)	16,8 %
	Grupo OMK (Open Joint Stock Company Vyksa Steel Works y Joint Stock Company Almetjvesk Pipe Plant)	10,1 %
	Todas las demás empresas	20,5 %
Belarús	Todas las empresas	38,1 %

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo para las importaciones de tubos soldados de hierro o de acero sin alear, de sección circular y de diámetro exterior inferior o igual a 168,3 mm, excluidos los tubos del tipo utilizado para los gasoductos o oleoductos, los del tipo utilizado para la perforación de petróleo o de gas, los tubos de precisión y las tuberías con accesorios para la conducción de gases o líquidos en la aviación civil, clasificados con los códigos NC ex 7306 30 41, ex 7306 30 49, ex 7306 30 72 y ex 7306 30 77 (códigos TARIC 7306 30 41 20, 7306 30 49 20, 7306 30 72 80 y 7306 30 77 80) y originarios de Belarús, la República Popular China, Rusia, Tailandia y Ucrania.

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera comunitaria no despachado de aduana, de los productos descritos en el apartado 1 fabricados por las empresas que figuran a continuación será el siguiente:

País	Empresa	Derecho antidumping %	Código TARIC adicional %
Tailandia	Saha Thai Steel Pipe Co. Ltd	21,7 %	A405
	Todas las demás empresas	35,2 %	A999
Ucrania	OJSC Interpipe Nihnedneprovsky Tube Rolling Plant y OJSC Interpipe Novomoskovsk Pipe Production Plant	10,7 %	A345
	Todas las demás empresas	44,1 %	A999
China	Todas las empresas	90,6 %	—
Rusia	Grupo TMK (Seversky Pipe Plant Open Joint Stock Company y Joint Stock Company Taganrog Metallurgical Works)	16,8 %	A892
	Grupo OMK (Open Joint Stock Company Vyksa Steel Works y Joint Stock Company Almetjvesk Pipe Plant)	10,1 %	A893
	Todas las demás empresas	20,5 %	A999
Belarús	Todas las empresas	38,1 %	—

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

Artículo 2

Se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones del producto afectado originario de Bosnia y Herzegovina.

Artículo 3

Se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones del producto afectado originario de Turquía.

Artículo 4

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

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

Hecho en Bruselas, el 16 de Diciembre de 2008.

Por el Consejo

El Presidente

R. BACHELOT-NARQUIN

NOTA AL LECTOR

Las instituciones han decidido no mencionar en sus textos la última modificación de los actos citados.

Salvo indicación en contrario, se entenderá que los actos a los que se hace referencia en los textos aquí publicados son los actos en su versión actualmente en vigor.