REGLAMENTO (CE) Nº 981/97 DE LA COMISIÓN

de 29 de mayo de 1997

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura, de hierro o de acero sin alear, originarios de Rusia, la República Checa, Rumanía y Eslovaquia

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping originarias de países no miembros de la Comunidad Europea [1], modificado por el Reglamento (CE) nº 2331/96 [2], y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo que sigue:

A. PROCEDIMIENTO

(1) El 31 de agosto de 1996, la Comisión, mediante una nota publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* [3], anunció el inicio de un procedimiento antidumping con respecto a las importaciones en la Comunidad de determinados tubos sin soldadura, de hierro o de acero sin alear originarios de Rusia, la República Checa, Rumanía y Eslovaquia, y abrió una investigación.

(2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada el 19 de julio de 1996 por el Comité de defensa de la industria de los tubos de acero sin soldadura de la Unión Europea, en nombre de productores que representaban una proporción importante de la producción comunitaria total del producto de que se trata. La denuncia incluía elementos de prueba de la existencia de dumping de dicho producto y del grave perjuicio consiguiente, que se consideró suficiente para justificar el inicio de un procedimiento.

(3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores, exportadores e importadores notariamente afectados, así como a los representantes de los países exportadores y al denunciante, y dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídos dentro del plazo establecido en el anuncio de inicio del procedimiento.

(4) Varios productores de los países afectados, así como algunos productores e importadores comunitarios, expusieron sus puntos de vista por escrito. Se ofreció una audiencia a todas las partes que lo solicitaron en el plazo establecido.

(5) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y recibió contestaciones de los productores comunitarios denunciantes, de otros productores comunitarios que apoyaban la denuncia, de determinados importadores y de los productores de los países interesados.

(6) La Comisión recogió y verificó toda la información que consideró necesaria con objeto de llegar a una determinación preliminar de la existencia de dumping y de perjuicio y llevó a cabo visitas a los locales de las siguientes empresas:

a) *Productores comunitarios denunciantes:*

— Voest Alpine, Kindberg, Austria,

— Vallourec Industries, Boulogne-Billancourt, Francia,

— Benteler AG, Paderborn, Alemania,

— Mannesmannröhren-Werke AG, Mülheim an de Ruhr, Alemania,

— Dalmine SpA, Dalmine, Italia,

— Productos Tubulares SA, Valle de Trapaga, España,

— Tubos Reunidos SA, Amurrio, España,

— Ovako Steel AB Tube Division, Hofors, Suecia.

b) *Productores comunitarios que apoyan la denuncia:*

— ESW Röhrenwerke GmbH, Eschweiler, Alemania,

— Rohrwerk Neue Maxhütte GmbH, Sulzbach-Rosenberg, Alemania.

c) *Importadores sin vinculación con los exportadores:*

— Jannone ARM SpA, Naples, Italia,

— Geminvest SRL, Limbiate, Italia,

— Starval, Marly La Ville, Francia,

— Voest Alpine Stahlhandel AG, Linz, Austria.

d) *Importadores y empresas vinculadas con los exportadores:*

— Pipex International AG, Nidau, Suiza (vinculada con el productor eslovaco),

[1] DO nº L 56 de 6. 3. 1996, p. 1, en adelante «el Reglamento de base».
[2] DO nº L 317 de 6. 12. 1996, p. 1.
[3] DO nº C 253 de 31. 8. 1996, p. 26, en adelante «el anuncio de apertura».

— Pipex Italia SpA, Milán, Italia (vinculada con el productor eslovaco),

— Topham Eisen- und Stahlhandelsges mbH, Vienna, Austria (vinculada con dos productores checos).

Aunque Pipex International AG tiene su sede en Suiza y no es por lo tanto un importador de la CE, permitió que los investigadores de la Comisión comprobasen los registros de su filial de Milán.

e) *Productores y exportadores de los países de origen:*

República Checa:

— Vítkovice as and Vítkovice Export as, Ostrava,

— Nová Huť as, Ostrava,

— Válcovny Trub Dioss and Dioss Trading, Chomutov,

— Ferromet Long Products Ltd, Praga.

Rumanía:

— SC Artrom SA, Slatina,

— SC Silcotub SA, Zalău,

— SC Petrotub SA, Roman,

— SC Republica SA Trade Company, Bucarest,

— Intertube Ltd, Bucarest,

— SC Metalexportimport SA, Bucarest,

— Sota Company, Bucarest.

República Eslovaca:

— Železiarne Podbrezová, Podbrezová.

(7) La investigación sobre la existencia de dumping cubrió el período comprendido entre el 1 de septiembre de 1995 y el 31 de agosto de 1996 (en lo sucesivo denominado «período de investigación»). El examen del perjuicio cubrió el período comprendido entre enero de 1992 y el fin del período de investigación.

(8) Se recuerda que en noviembre de 1992 se estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura originarios de Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la República de Croacia [1], derecho que se prorrogó en marzo de 1993 [2]. El procedimiento se dio por concluido en octubre de 1993 con respecto a las importaciones originarias de la República Checa y de Eslovaquia [3], tras la aceptación de la Comisión de compromisos por parte de esos países en forma de contingentes arancelarios [4] establecidos para el período comprendido entre el 1 de junio de 1993 y el 31 de diciembre de 1995.

Por lo que se refiere a las importaciones del producto originario de Hungría, Polonia y la República de Croacia, en mayo de 1993 [5] se impuso un derecho antidumping definitivo y la Comisión, mediante la Decisión 93/260/CEE [6], aceptó los compromisos ofrecidos por los exportadores de estos países con respecto a este procedimiento antidumping. Estas medidas todavía tienen vigencia, aunque actualmente son objeto de reconsideración [7].

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Descripción del producto de que se trata

(9) El presente procedimiento se refiere a las siguientes categorías de productos:

a) tubos y perfiles huecos sin soldadura, de hierro o acero sin alear, del tipo de los utilizados en oleoductos o gasoductos, de diámetro exterior sin exceder de 406,4 mm;

b) tubos sin soldadura de sección circular, de hierro o acero sin alear, estirado o laminado en frío, con excepción de los tubos de precisión;

c) los demás tubos de sección circular, de hierro o acero sin alear, con excepción de los roscados o roscables, de diámetro exterior sin exceder de 406,4 mm.

(10) Estos productos están clasificados en los códigos de la NC 7304 10 10, 7304 10 30, 7304 31 99, 7304 39 91 y 7304 39 93. Conforme a la posición adoptada previamente por el Consejo, todos los tubos y perfiles huecos sin soldadura clasificados en los códigos de la NC mencionados se considerarán un solo producto (en adelante «tubos sin soldadura») a efectos del presente procedimiento, ya que tienen las mismas características físicas básicas y las mismas aplicaciones.

2. Producto similar

(11) Los tipos de tubos sin soldadura objeto del presente procedimiento se fabrican básicamente con la misma tecnología de producción y se consideran similares o idénticos por lo que respecta a sus características físicas y técnicas esenciales y a su uso final, independientemente de que sean fabricados en la Comunidad o en los países objeto del procedimiento. A pesar de que existen algunas diferencias técnicas entre los tres tipos de tubos, no son suficientes para establecer divisiones claras entre los productos puesto que los tubos clasificados en una categoría pueden ser, y a veces son, substituidos por tubos clasificados en otra diferente. Además, la Comisión ha comprobado que no existen diferencias significativas entre las normas nacionales de los países interesados y las de la Comunidad. Por consiguiente, los tres tipos han de ser considerados como producto similar con arreglo al apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

(1) DO nº L 328 de 14. 11. 1992, p. 15.
(2) DO nº L 58 de 11. 3. 1993, p. 1.
(3) DO nº L 252 de 9. 10. 1993, p. 39.
(4) DO nº L 180 de 23. 7. 1993, p. 1.
(5) DO nº L 120 de 15. 5. 1993, p. 34.
(6) DO nº L 120 de 15. 5. 1993, p. 42.
(7) DO nº C 253 de 31. 8. 1996, p. 25.

(12) Algunos exportadores rusos alegaron que los productos que habían vendido en el mercado comunitario eran de tan baja calidad y se habían fabricado de acuerdo con especificaciones técnicas tan reducidas que no podían y no debían ser comparados con los productos de la industria comunitaria. Sin embargo, puesto que ninguna de las empresas presentó pruebas concretas que respaldasen lo afirmado, y teniendo en cuenta que las importaciones rusas están clasificadas en los mismos códigos de la NC que las importaciones procedentes de los demás países de que se trata, la Comisión no ve motivo alguno para que se excluya a los productos rusos del campo de aplicación del presente procedimiento.

C. DUMPING

1. Observaciones generales

(13) Los tubos sin soldadura se basan en una gama amplia de especificaciones y no es raro que una empresa fabrique varios miles de productos, cada uno con una especificación diferente. A fines del cálculo del dumping, por lo tanto, los productos fueron clasificados primero por categoría (véase el considerando 9) y después se subdividieron por grupos de producto según su diámetro exterior y el grosor de las paredes. Por consiguiente, los valores normales, los precios de exportación y su comparación se establecieron sobre la base de los grupos de producto.

2. República Checa

a) *Cooperación*

(14) Los tres productores que se sepa que fabricaban y exportaban el producto en cuestión, así como sus empresas comerciales vinculadas, contestaron al cuestionario y se les hizo una inspección *in situ*. Durante la verificación llevada a cabo en los locales de uno de los productores, sin embargo, se constató que los datos relativos a la exportación y las ventas nacionales presentados no se podían verificar porque las listas contenían gran número de ventas que no se habían efectuado. Se concluyó que el sistema contable de la empresa no era conforme con los principios contables generalmente aceptados y que su contestación al cuestionario de la Comisión era engañoso y poco fiable. Además, los costes de producción se habían calculado utilizando información relativa a períodos que precedían con mucho al período de investigación. Teniendo en cuenta todo lo expuesto, la Comisión no tenía otra opción que aplicar el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base y basar las conclusiones relativas a este productor en los datos disponibles.

b) *Valor normal*

(15) Los otros dos productores visitados estaban vinculados (véase el considerando 22). Para estas empresas que habían cooperado, se estableció el valor normal sobre la base de los precios nacionales reales cuando el volumen de las ventas del producto similar efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales era suficiente.

(16) Se constató que el volumen total de las ventas en el mercado nacional del producto de que se trata de ambos productores durante el período de investigación eran representativas puesto que superaba con creces el 5 % de las ventas de exportación fijado en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Las ventas en el mercado nacional de cada grupo de producto se consideraron representativas cuando cumplían el mismo criterio. Además, para establecer si, en el curso de operaciones comerciales normales, las ventas habían sido suficientes se comparó el precio de venta en el mercado nacional con el coste de producción completo (es decir, el coste de producción más los gastos de venta, generales y administrativos). Para uno de los dos productores, se reemplazaron dichos gastos (expresados en tanto por ciento del volumen de negocios nacional) por los gastos del productor vinculado, ya que la empresa fue incapaz de proporcionar todos los documentos contables necesarios para justificar las cifras presentadas.

Cuando la media ponderada del precio de venta era igual o superior a la media ponderada del coste unitario, y en los casos en que más del 80 % de las transacciones relativas a un determinado grupo de producto eran rentables, se estableció como valor normal la media ponderada de los precios de todas las transacciones. En la mayoría de los grupos de producto, sin embargo, el porcentaje de las ventas rentables no excedía del 80 %, por lo que el valor normal se estableció utilizando la media ponderada de los precios de las transacciones rentables solamente o, en el caso de los grupos en que no existían ventas en el mercado nacional o menos del 10 % de las ventas eran rentables, efectuando un cálculo. El cálculo de los valores normales se efectuó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, añadiendo al coste de producción el beneficio medio de la empresa correspondiente a todas las ventas nacionales rentables del producto considerado en otros grupos de producto.

(17) El valor normal para las empresas que no cooperaron se estableció para cada código de la NC por separado y se basó en los valores normales efectivamente hallados para los dos productores que cooperaron. No obstante, con objeto de no recompensar la falta de cooperación, solo se utilizó el más alto de los valores normales establecidos para los diversos grupos de producto de un código de la NC concreto a fin de determinar el valor normal para los productos exportados por las empresas que no cooperaron con relación a ese código.

c) *Precio de exportación*

(18) Las dos empresas que cooperaron vendieron a clientes independientes en la CE directamente o a través de sus filiales de venta vinculadas en la República Checa, que actuaron como ramas comerciales para la exportación. Uno de los dos también a través de una empresa comercial vinculada de Austria, en la que poseía un porcentaje minoritario de acciones superior al 5 %. En el caso de las ventas efectuadas directamente o a través de las filiales de venta checas, el precio de exportación se determinó sobre la base del precio al que dicho producto se vendió a los primeros compradores independientes en la Comunidad de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base. Por lo que se refiere a las ventas efectuadas a través del importador austríaco vinculado, hubo que calcular el precio de exportación de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base. Puesto que la respuesta de este importador al cuestionario de la Comisión no contenía la descripción detallada del producto necesaria con relación a las ventas a la Comunidad, el precio de exportación se calculó añadiendo el margen bruto del importador al precio de compra pagado a su proveedor y deduciendo sus gastos de venta, generales, administrativos y un 4 % en concepto de beneficio. Este margen se consideró razonable por ser el que en general obtuvieron los importadores independientes durante el curso de la investigación.

(19) Por lo que se refiere a las empresas que no cooperaron, la Comisión actuó de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, basando sus conclusiones en los datos disponibles. Por consiguiente, se constató que los precios de importacion señalados por EUROSTAT eran la base mas apropiada para determinar el precio de exportación una vez excluidas de dichos datos todas las exportaciones señaladas por las dos empresas que cooperaron. La media ponderada de los precios de exportación establecidos era considerablemente inferior a la establecida para los productores/exportadores que cooperaron, lo que demuestra que los márgenes de dumping de los productores/exportadores que no cooperaron eran superiores a los constatados para los que cooperaron.

d) *Comparación*

(20) Habida cuenta del amplio número de operaciones de exportación y la gran variedad de productos, la Comisión, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, limitó la comparación a los grupos de producto principales puesto que representaban más del 93 % de las ventas de exportación de las dos empresas que cooperaron. A fin de efectuar una comparación válida entre el valor normal y el precio de exportación a precio de fábrica, se hicieron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias que se había alegado y demostrado que influían en la comparabilidad de los precios. Cuando correspondía, estos ajustes se efectuaron de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, por lo que se refiere a los costes del transporte, los seguros y los créditos.

e) *Margen de dumping*

(21) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el margen de dumping para los dos productores que cooperaron se estableció sobre la base de una comparación entre el valor normal ponderado y los precios individuales de exportación. Ello era necesario para reflejar plenamente la magnitud del dumping existente y porque existía una pauta de precios de exportación difería perceptiblemente entre los diversos Estados miembros y entre períodos. Concretamente, los precios de exportación variaban hasta un 25 % entre un Estado miembro y otro, y se constató que también había habido un aumento significativo del dumping tras el vencimiento de las restricciones cuantitativas el 31 de diciembre de 1995.

(22) Sin embargo, dado que se comprobó que los dos productores que cooperaron tenían un accionista mayoritario en común (el *Nacional Property Fund,* un organismo gubernamental), la Comisión estableció para ambos un margen de dumping único. Éste se determinó considerando el total del dumping constatado para las dos empresas como un porcentaje del valor cif total de las importaciones en la frontera comunitaria. Sobre esta base, los márgenes de dumping provisionales para los dos productores/exportadores que cooperaron son los siguientes:

— Vitkovice as 5,2 %,

— Nová Huť as 5,2 %.

(23) En el caso de los productores exportadores o exportadores checos que no contestaron al cuestionario de la Comisión, no se dieron a conocer, o que no cooperaron con la investigación (y que representaban más del 40 % del total de las exportaciones checas a la Comunidad), el margen de dumping se determinó sobre la base de los datos disponibles de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base. Ello se hizo para no recompensar la falta de cooperación y evitar cualquier oportunidad de elusión. Por consiguiente, se calculó un margen de dumping residual comparando el valor normal según lo determinado en el considerando 17 con el precio de exportación según lo determinado en el considerando 19. Expresado como porcentaje del precio de importación de EUROSTAT ajustado, el margen de dumping residual provisional es del 46,8 %.

3. Rumanía

a) *Valor normal*

(24) Durante el período de investigación, Rumanía experimentó un alto índice de inflación anual de alrededor del 50 %. Para evitar que esto distorsionase los cálculos, se establecieron los valores normales para los períodos más cortos durante los que se proporcionó información sobre el coste de producción. Por lo tanto, para una empresa se calculó el valor normal sobre una base mensual, para dos empresas sobre una base trimestral, y para la empresa restante sobre una base anual ya que no había proporcionado información más detallada.

(25) Se aplicó la misma metodología que la descrita en los considerandos 15 y 16.

La mayor parte de los valores normales se basaron en precios del mercado nacional, aunque se calcularon en los casos en que las ventas rentables representaban menos del 10 % del volumen total, o en que las ventas nacionales de un grupo de producto determinado no eran representativas. Se utilizó este método porque los valores normales constatados para otras empresas se referían a períodos diferentes (véase el considerando 24) y habrían distorsionado los resultados. El cálculo de los valores normales se efectuó añadiendo al coste de producción (es decir, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos) bien la media ponderada de los beneficios obtenidos de todas las ventas (un exportador), o la media ponderada de los beneficios obtenidos sólo de las ventas rentables (dos exportadores). De conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de bae, se utilizaron los importes correspondientes a los beneficios de los exportadores más los gastos de venta, generales y administrativos, ya que todos contaban con ventas suficientemente representativas efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado nacional.

b) *Precio de exportación*

(26) Los productores rumanos vendieron el producto similar directamente o a través de agentes situados en Rumanía a clientes independientes del mercado comunitario. Puesto que estos agentes operaron de acuerdo con una comisión fija acordada contractualmente entre ellos y los productores, los precios de exportación fueron establecidos sobre la base del precio realmente pagado o por pagar por los clientes de la Comunidad, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

c) *Comparación*

(27) Con el fin de realizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación a precio de fábrica, se hicieron los debidos ajustes en función de las diferencias que se alegaron y demostraron que afectaban a la comparabilidad de los precios. Estos ajustes se hicieron, cuando procedía, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, por lo que se refiere al transporte, los seguros, el mantenimiento y los costes accesorios, los gastos de envasado, los créditos y las comisiones.

d) *Margen de dumping*

(28) Se comparó el valor normal ponderado para cada grupo de producto con los precios individuales de exportación ajustados, de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base. Ello fue necesario para reflejar la magnitud del dumping existente y porque existía una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes entre diversos clientes y regiones.

(29) Durante la verificación se constató que los cuatro productores que cooperaron tenían un accionista mayoritario común (el State Ownership Fund). Por consiguiente, la Comisión estableció un margen de dumping único para ambos. Éste se determinó expresando el importe del margen de dumping constatado para las cuatro empresas como un porcentaje del valor cif total de las importaciones en la frontera comunitaria. Sobre esta base, los márgenes de dumping provisionales para los cuatro productores/exportadores que cooperaron son los siguientes:

— SC Artrom SA	10,8 %,
— SC Silotub SA	10,8 %,
— SC Petrotub SA	10,8 %,
— SC Republica SA Trade Company	10,8 %.

(30) En la investigación *in situ* se constató que determinadas empresas, que no se habían dado a conocer a la Comisión y por lo tanto no cooperaron en el procedimiento, habían exportado el producto en cuestión desde Rumanía. Por consiguiente, el margen de dumping para estas empresas se determinó sobre la base de los datos disponibles de conformidad con lo previsto en el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base. Esto se hizo para no recompensar la falta de cooperación y evitar cualquier oportunidad de elusión. Los servicios de la Comisión consideraron que los datos más razonables disponibles eran los establecidos en la investigación y que, puesto que no existía ninguna razón para creer que los productores/exportadores que no cooperaron habían utilizado precios objeto de dumping más bajos que los más altos constatados, el margen más adecuado en este caso era el más alto determinado para un productor que había cooperado con la investigación. El margen de dumping residual provisional, expresado en porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es del 38,2 %.

4. Eslovaquia

a) *Valor normal*

(31) El valor normal se estableció sobre la base de la metodología descrita en los considerandos 15 y 16. El productor eslovaco había efectuado ventas totales representativas del producto similar en el mercado nacional y también como grupo de producto.

Por lo que se refiere a la mayor parte de los grupos de producto, las ventas rentables representaban menos del 80 % pero más del 10 % del volumen de ventas y, por consiguiente, el valor normal se estableció teniendo en cuenta únicamente la media ponderada del precio de las transacciones rentables. Sin embargo, un grupo de producto superaba la rentabilidad del 80 % por lo que el valor normal para este grupo podía establecerse como la media ponderada de todas las transacciones.

b) *Precio de exportación*

(32) Todas las ventas del producto considerado a la Comunidad se efectuaron a través de una empresa comercial vinculada en Suiza, o de la filial de Italia propiedad de la empresa. A causa de la asociación entre el exportador y sus distribuidores, hubo que calcular el precio de exportación para cada grupo de producto sobre la base del precio de reventa al primer comprador independiente en la Comunidad de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base. En el caso del importador suizo, dado que sus funciones pueden considerarse similares a las de un comerciante que vende a comisión, se hizo un ajuste del 9,5 %, basado en los gastos de venta, generales y administrativos de la empresa y una cantidad razonable en concepto de beneficio, que se dedujo de los precios aplicados a los clientes independientes de la Comunidad. En el caso de su filial italiana, el precio de exportación se calculó deduciendo todos los gastos soportados entre la importación y la reventa para llegar a un precio de exportación en la frontera comunitaria. Se ajustó el precio de venta facturado para tener en cuenta sus propios gastos de venta, generales y administrativos y un margen del 4 % en concepto de beneficio (véase el considerando 18).

c) *Comparación*

(33) Teniendo en cuenta el amplio número de transacciones de exportación y la gran variedad de productos, la Comisión, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, limitó la comparación a los principales grupos de producto ya que éstos suponían el 83,9 % de las ventas de exportación del productor. Con objeto de llevar a cabo una comparación válida entre el valor normal y el precio de exportación a precio de fábrica, se hicieron los debidos ajustes de las diferencias que se había alegado y demostrado que afectaban a la comparabilidad de los precios. Se aceptaron los siguientes ajustes: diferencias físicas, descuentos, transporte y costes de seguros y créditos.

d) *Margen de dumping*

(34) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el margen de dumping se estableció comparando el valor normal ponderado ajustado para cada grupo de producto con los precios individuales de exportación ajustados. Esto era necesario para reflejar la magnitud del dumping existente y porque existía una pauta de precios de exportación que difería perceptiblemente entre los dos importadores y entre períodos. En especial, se constató que hubo un aumento significativo del dumping tras el vencimiento de las restricciones cuantitativas el 31 de diciembre de 1995. Expresado en porcentaje del valor total cif de las importaciones en la frontera comunitaria, el margen de dumping provisional para el único productor que cooperó es el siguiente:

Železiarne Podbrezová	8,9 %.

(35) Dado que el único productor conocido efectuó casi todas las exportaciones eslovacas a la Comunidad del producto considerado, la Comisión considera que el margen de dumping residual debería ser el mismo.

5. Rusia

a) *Cooperación*

(36) De los seis productores/exportadores a los que se envió en cuestionario, cinco no respondieron antes del plazo establecido en el anuncio de inicio del procedimiento. La información presentada por la sexta empresa era muy incompleta. Se advirtió a todas las empresas las consecuencias que tendría la falta de cooperación y se les concedió un plazo suplementario para contestar. A pesar de esto, la información que por fin facilitaron no correspondía a la solicitada, por lo que los servicios de la Comisión no pudieron determinar el valor normal o el precio de exportación con exactitud a causa de la manera en que se habían agrupado los productos individuales y las transacciones. Los servicios de la Comisión concluyeron que ninguna de las empresas había proporcionado, en los plazos establecidos, la información considerada necesaria para la investigación y aplicó en consecuencia el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base, basando sus conclusiones en los datos disponibles.

b) *Valor normal*

(37) En el anuncio de inicio del procedimiento, la Comisión propuso la República Checa como país tercero de economía de mercado apropiado para establecer el valor normal. No se recibió objeción

alguna de las partes en el plazo establecido en el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. No obstante, unas semanas más tarde se recibió una objeción oral de un representante legal de la empresa, que no incluía una propuesta específica de un país análogo alternativo, que no se pudo tener en cuenta debido a que la investigación se encontraba en fase avanzada. En el curso de la investigación subsigiente no se hallaron elementos que sugiriesen que la elección del país análogo era inadecuada. Por consiguiente, se confirma la elección de la República Checa como país análogo por las siguientes razones: los productores en la República Checa y de Rusia utilizan el mismo proceso de producción para la fabricación del producto considerado. Los productores checos, como la gran mayoría de los productores rusos, forman parte de grupos del sector del acero con acerías completamente integradas, por lo que gozan de ventajas similares respecto al suministro de materias primas; los productores checos y rusos cubren la gama completa de tamaños del producto afectado; la producción rusa y checa es muy similar, mucho más que la de los productores de otros países, y el volumen de las exportaciones de los dos países a la Comunidad es muy similar.

(38) Para no recompensar la falta de cooperación, para establecer el valor normal para las empresas rusas se utilizaron los mismos valores normales determinados para las empresas checas que no cooperaron (véase el considerando 17).

c) *Precio de exportación*

(39) En ausencia de información más completa, el precio de exportación se estableció sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento de base. Con este fin, se constató que el precio de importación EUROSTAT de los tubos rusos clasificados en cada código de la NC constituía la base más adecuada para establecer el precio de exportación.

d) *Comparación*

(40) A fin de establecer una comparación del valor normal y el precio de exportación lo más directa posible (es decir, desde la frontera del país exportador), de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, se hizo un ajuste para tener en cuenta los costes de flete.

e) *Margen de dumping*

(41) La comparación entre el valor normal ponderado y la media ponderada del precio de exportación mostró la existencia de dumping. Expresado en porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria (EUROSTAT), el margen de dumping provisional para todas las empresas rusas es del 32,9 %.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(42) La investigación ha confirmado que los productores comunitarios denunciantes suponen una proporción importante de la producción comunitaria total del producto similar.

(43) Según lo establecido en el considerando 5, cooperaron en la investigación todos los productores comunitarios denunciantes y dos empresas más. Todas estas empresas constituyen una proporción importante de la producción comunitaria total del producto objeto de investigación. Por lo tanto, en adelante serán mencionadas como industria de la Comunidad con arreglo al apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

E. PERJUICIO

1. Observación preliminar

(44) Todos los datos referentes al perjuicio hacen referencia al período que va de 1992 a agosto de 1996 y se expresan en toneladas por mes, debido a que el fin del período de investigación no cubre un año civil completo. El área geográfica es la Comunidad de quince Estados miembros.

(45) El análisis del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se ha de realizar teniendo en cuenta las medidas antidumping existentes impuestas en 1992 y 1993 [1] por lo que se refiere a las importaciones del producto en cuestión de Hungría, Polonia y la República de Croacia. Estas medidas, consistentes en compromisos cuantitativos y derechos residuales, están actualmente bajo reconsideración [2].

(46) Entre 1993 y 1995, las importaciones de todos los tubos sin soldadura [3] originarios de la República Checa y de Eslovaquia estuvieron sujetos a un sistema de contingentes arancelarios que expiró el 31 de diciembre de 1995 [4].

2. Consumo comunitario

(47) El consumo comunitario se calculó añadiendo el total de las importaciones de países terceros a las entregas de los productores comunitarios destinadas al mercado comunitario.

(48) El consumo comunitario expresado en toneladas por mes ascendió a 89 900 en 1992, 69 700 en 1993, 84 070 en 1994, 92 730 en 1995 y 92 130 durante el período de investigación, lo que significa un aumento de alrededor del 2 % en un período de demanda fluctuante.

---

[1] Reglamento (CEE) nº 3296/92 de la Comisión de 12. 11. 1992 (DO nº L 328 de 14. 11. 1992, p. 15) y Reglamento (CEE) nº 1189/93 del Consejo de 14. 5. 1993 (DO nº L 120 de 15. 5. 1993, p. 34).

[2] Anuncio de inicio publicado el 31. 8. 1996 (DO nº C 253 de 31. 8. 1996, p. 25).

[3] Código completo de una nomenclatura combinada 7304 que incluye el producto considerado.

[4] Reglamento (CEE) nº 1968/93 del Consejo de 19. 7. 1993 (DO nº L 180 de 23. 7. 1993, p. 1).

3. Importaciones objeto de dumping

a) *Acumulación*

(49) Se constató que los tubos sin soldadura en cuestión se importaron de cada país exportador en cantidades sustanciales, su volumen era significativo y compitieron entre sí y con el producto similar de la industria comunitaria. Por lo tanto, de conformidad con el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, los efectos de todas las importaciones procedentes de los cuatro países objeto del actual procedimiento antidumping, que se estableció eran objeto de dumping (de acuerdo con los considerandos 22, 23, 29, 30, 34, 35 y 41), deben evaluarse acumulativamente a efectos del análisis de perjuicio.

b) *Volumen y cuota de mercado acumulados de las importaciones objeto de dumping*

(50) las importaciones acumuladas procedentes de la República Checa, Rumania, Rusia y Eslovaquia, en toneladas por mes, disminuyó de alrededor de 12 800 en 1992 a 6 330 toneladas en 1993 y aumentó hasta 14 000 toneladas en 1994, 15 930 en 1995 y 18 580 durante el período de investigación, lo que representa un aumento del 45 % durante todo el período.

Las cuotas de mercado correspondientes ascendieron a un 14,2 % en 1992, 9,1 % en 1993, 16,6 % en 1994, 17,2 % en 1995 y 20,2 % durante el período de investigación.

c) *Precios de las importaciones objeto de dumping y subcotización*

(51) Para examinar la subcotización de precios durante el período de investigación se estableció una comparación entre la media ponderada de los precios ajustados de los productos importados concernientes a las ventas al primer cliente independiente en la Comunidad (cif en la frontera comunitaria) y la media ponderada de los precios de venta netos ajustados de los productores comunitarios a compradores independientes (a precio de fábrica).

A consecuencia de esta comparación, se constató el siguiente margen medio ponderado de subcotización, expresado como porcentaje de los precios de los productores comunitarios:

— República Checa: del 21,2 % hasta el 43,2 %,

— Rumania: 25,8 %,

— Rusia: 41,5 %,

— Eslovaquia: 17,5 %,

4. Situación de la industria comunitaria

a) *Índice de capacidad, de producción y de utilización*

(52) Entre 1992 y el período de investigación once instalaciones existentes suspendieron su producción, lo que representa la reducción de aproximadamente una cuarta parte de la capacidad de producción total de tubos sin soldadura existente en la Comunidad al principio del período.

(53) La producción de la industria de la Comunidad, expresada en toneladas por mes, descendió de alrededor de 94 720 en 1992 a 80 440 en 1993, 80 990 en 1994, 83 000 en 1995 y 78 180 durante el período de investigación, casi un 18 % durante el período examinado.

(54) Los índices correspondientes de utilización de capacidad aumentaron del 63,5 % en 1992 y 61,1 % en 1993 al 69,2 % en 1994 y el 75,9 % en 1995 y descendieron de nuevo al 71,2 % durante el período de investigación.

b) *Volumen de ventas y cuota de mercado*

(55) Las ventas mensuales medias de los productores comunitarios en el mercado comunitario fueron de 67 650 toneladas en 1992, 57 470 en 1993, 63 110 en 1994 y 66 890 en 1995 y descendieron a 62 090 toneladas durante el período de investigación.

La cuota de mercado de la industria de la Comunidad aumentó del 75,2 % en 1992 al 82,4 % en 1993 y descendió al 75,1 % en 1994, el 72,1 % en 1995 y descendió otro 4,7 % hasta alcanzar el 67,4 % durante el período de investigación.

c) *Precios de ventas*

(56) Por término medio, los precios por unidad del producto considerado aplicados por los productores comunitarios en el mercado comunitario, en ecus por tonelada, fueron 576 en 1992, 504 en 1993, 509 en 1994, 578 en 1995 y aumentaron a 593 durante el período de investigación.

d) *Rentabilidad*

(57) La industria de la Comunidad registró pérdidas financieras entre 1992 y 1994, de un promedio del 8 %. En 1995 hubo una mejora de los rendimientos (−el 2,1 %) y se logró un equilibrio en los primeros ocho meses de 1996 debido en parte al aumento de los precios y en parte a las medidas vigentes en este sector (véase del considerando 8). Sin embargo, esta mejora de la rentabilidad no fue suficiente para generar el nivel de ganancias necesario para que la industria comunitaria cubriese los costes de producción cada vez myores y las grandes inversiones efectuadas para su reestructuración, obtener beneficios razonables, recuperarse de las pérdidas de años anteriores y asegurar su viabilidad a largo plazo.

e) *Empleo*

(58) El empleo en la industria de la Comunidad disminuyó continuamente alrededor de un 35 % entre 1992 y agosto de 1996, lo que en términos absolutos representa una pérdida de aproximadamente 2 800 puestos de trabajo.

5. Conclusión

(59) Durante el período considerado, la industria comunitaria intentó estabilizar una situación debilitada por la existencia de dumping anterior (véase el considerando 45) y conseguir de nuevo resultados financieros positivos. Sin embargo, a pesar de los considerables esfuerzos realizados, las medidas vigentes en el sector de los tubos sin soldadura y una mejora de los precios en 1996, no pudo alcanzar una rentabilidad satisfactoria ese año. A partir de 1993 sufrió una pérdida continua de la cuota de mercado y entre 1995 y 1996 experimentó una disminución significativa adicional de la producción y de la utilización de capacidad. Habida cuenta de estos hechos y con objeto de formular conclusiones provisionales, se concluye que la industria comunitaria, que sigue en una situación precaria, ha sufrido un perjuicio importante.

F. CAUSALIDAD

1. Efecto de las importaciones objeto de dumping acumuladas

(60) Se señala que, con arreglo al sistema de cuotas arancelarias vigente hasta el 31 de diciembre de 1995 para las importaciones del producto en cuestión originarias de la República Checa y de Eslovaquia (véase el considerando 46), entre 1994 y 1995 los límites aumentaron un 13,5 %. Las importaciones rusas y rumanas no estaban sujetas a restricciones cuantitativas durante el período examinado.

(61) Tras la expiración del sistema de cuotas arancelarias, las importaciones de todos los tipos de tubos sin soldadura de la República Checa y de Eslovaquia durante los primeros ocho meses de 1996 excedieron considerablemente el nivel alcanzado en el período correspondiente de 1995, un 29,3 % por lo que se refiere a la República Checa y un 34,5 % a Eslovaquia.

(62) Mientras que el consumo en la Comunidad siguió siendo relativamente estable, las importaciones acumuladas procedentes de la República Checa, Rumania, Rusia y Eslovaquia aumentaron su cuota de mercado total alrededor de un 6 %, del 14,2 % en 1992 al 20,2 % durante el período de investigación, mientras que la cuota de mercado de la industria comunitaria descendió alrededor de un 7,8 %, del 75,2 % al 67,4 % durante el mismo período. Habida cuenta de que se constató una subcotización de precios significativa para cada país exportador y considerando que el aumento de la cuota de mercado de las importaciones de que se trata coincidió con el deterioro en la situación de la industria comunitaria, que se aceleró entre 1995 y 1996 (de conformidad con el considerando 59), se llega a la conclusión de que el conjunto de las importaciones procedentes de los cuatro países en cuestión tuvieron un impacto negativo en la industria comunitaria.

2. Efecto de otros factores

a) *Importaciones procedentes de Hungría, Polonia y la República de Croacia*

(63) Tal como figura en el considerando 45, durante el período considerado las importaciones procedentes de Hungría, Polonia y la República de Croacia estaban sujetas a medidas antidumping en forma de compromisos cuantitativos, actualmente bajo reconsideración. Las conclusiones de la reconsideración se darán a conocer una vez concluida la investigación correspondiente.

b) *Otras importaciones*

(64) Las importaciones procedentes de otros países, no reguladas por el presente procedimiento ni por el procedimiento de reconsideración en curso, aumentaron ligeramente su cuota de mercado durante el período, del 4,2 % en 1992 y el 3,3 % en 1993 al 4,3 % en 1994, 6,5 % en 1995 y 7,7 % durante el período de investigación.

A pesar de que su volumen iba en aumento, se constató que estas importaciones se efectuaban a precios netamente más altos que los de las importaciones objeto de dumping objeto de la presente investigación.

Por lo tanto, se llega a la conclusión de que las importaciones en cuestión no tuvieron efectos importantes sobre la situación de la industria comunitaria, si es que tuvieron alguno.

c) *Situación económica general*

(65) El consumo comunitario disminuyó en 1993 debido a la recesión económica mundial, que afectó de manera especial a los usuarios del producto en cuestión (industria automovilística, construcción, etc.). En este año, el nivel de las importaciones de que se trata fue muy bajo y la industria comunitaria obtuvo sus peores resultados en términos de ventas en el mercado comunitario, precios y rentabilidad.

(66) Sin embargo, aparte de la situación excepcional de 1993, el consumo siguió siendo generalmente estable durante los demás años del período considerado (1992 y 1994 al período de investigación). Por consiguiente, la situación económica general no puede considerarse como un factor persistentemente responsable de la precaria situación de la industria comunitaria durante esos años. En efecto,

dadas los considerables esfuerzos de racionalización y de reestructuración efectuados por los productores comunitarios y las medidas de defensa comercial vigentes durante este período, la industria de la Comunidad debería haber experimentado una recuperación mayor y haber obtenido resultados más satisfactorios en 1995 y 1996.

d) *Conclusión*

(67) La recesión mundial de 1993 tuvo un impacto negativo en el rendimiento de la industria comunitaria ese año y las importaciones procedentes de otros países también pueden haber contribuido al empeoramiento de su situación. Por las razones expuestas, sin embargo, y a efectos de las conclusiones provisionales, debe concluirse que el impacto de los bajos precios y el considerable aumento del volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de los cuatro países de que se trata, consideradas de forma aislada y de manera acumulativa, causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

G. INTERÉS COMUNITARIO

1. Observación sobre la producción mundial de tubos sin soldadura

(68) Tanto a nivel mundial como del continente Europeo, e incluso de la Unión Europea, existe un exceso de capacidad de producción crónico.

Como se ha mencionado en el considerando 52, la industria comunitaria ha estado llevando a cabo una reestructuración importante para abordar este problema de exceso de capacidad.

2. Operadores económicos interesados en este análisis

a) *La industria comunitaria*

(69) La industria comunitaria de tubos sin soldadura está integrada por empresas medianas y grandes dedicadas a la producción del producto objeto de la investigación y de otros productos muy similares.

La tecnología de producción consiste en la transformación de lingotes de acero o de chatarra de acero (que en la actualidad representa aproximadamente dos tercios de las materias primas) en tubos sin soldadura.

b) *Importadores/comerciantes*

(70) La gran mayoría de los tubos sin soldadura se vende a través de comerciantes. Se calcula que las ventas directas a usuarios son menos del 5 % de las ventas totales.

El mercado comunitario se caracteriza por la presencia de algunos grandes comerciantes que cuentan con organizaciones de venta a escala comunitaria. Estos comerciantes revenden una parte importante de los tubos sin soldadura en cuestión a comerciantes más pequeños, que venden en áreas geográficas más restringidas. Los comerciantes de tubos sin soldadura están muy especializados en el comercio de productos de acero en general y el mercado es muy transparente.

c) *Industria usuaria transformadora*

(71) Existe una industria usuaria transformadora, es decir, la industria de maquinaria, de transporte de líquidos (petróleo, gas, agua etc.), las industrias químicas y petroquímicas, centrales eléctricas (incluidas las nucleares) y la industria del automóvil y de la construcción.

La Comisión no ha recibido información alguna en el curso de la investigación sobre la proporción de las ventas que representa cada industria usuaria.

3. Efecto previsto de la imposición de medidas antidumping en la industria comunitaria

(72) Tras la imposición de derechos pueden aumentar los precios del producto similar importado. Esta subida de los precios se reflejaría en un descenso del volumen de las importaciones, que llevaría a una reducción de la oferta del mercado y permitiría a la industria comunitaria aumentar la producción. Los precios de la industria de la Comunidad podrían aumentar hasta cierto punto, pero en ningún caso un porcentaje similar al del derecho, dado el exceso de capacidad y la transparencia del mercado. El incremento del volumen, sin embargo, serviría para reducir el coste por unidad y permitiría a la industria comunitaria abordar su insatisfactoria situación financiera.

4. Efecto de la no imposición de medidas en la industria comunitaria

(73) En el caso de que no se impusieran medidas provisionales, el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad continuaría y pondría en peligro su capacidad de producir toda la gama de productos a costes competitivos.

El sector en cuestión depende de la utilización razonable de su capacidad, que solamente se logrará con un nivel satisfactorio de producción de tubos normalizados comerciales, o de petróleo, en competencia directa con los productos objeto de dumping. Una disminución de la producción de estos tubos normalizados comprometería la producción de categorías de productos de más calidad y podría conducir a un debilitamiento general del sector de los tubos sin soldadura, forzando a algunas empresas al cese de la producción de algunas o todas las categorías del producto.

5. Efecto de las medidas en los importadores/comerciantes

(74) En términos generales, la falta de cooperación por parte de los importadores en la investigación por lo que se refiere al interés comunitario hace difícil prever con fiabilidad su reacción ante la imposición de medidas. Sin embargo, se sabe que los tubos sin soldadura en cuestión representan solamente un pequeño porcentaje de su volumen de negocios. Dada la gran diversidad de los productos que venden, es posible que las medidas tengan un efecto mínimo en su situación general.

6. Efecto de las medidas en usuarios industriales

(75) Ningún usuario ha presentado su punto de vista sobre el impacto de medidas antidumping. No obstante, sobre la base de la información disponible, la Comisión ha hecho un cálculo de su probable impacto.

Se calcula que el 85 % de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países considerados se vende a los grandes comerciantes, que al parecer aprovechan los precios objeto de dumping para mejorar sus márgenes de beneficio. Siempre que los comerciantes ajusten los márgenes para tener en cuenta algunos o todos los efectos de las medidas, es de esperar que no se reflejen plenamente en los precios de venta.

(76) Por otra parte, sobre la base de la información disponible, y a efectos de las conclusiones provisionales, la opinión de la Comisión es que, dado que el porcentaje del coste de los tubos en el total del coste de los productos manufacturados por la industria usuaria es relativamente pequeño, el impacto en ellas de un aumento del precio de los tubos en cuestión sería limitado.

Es también probable que el efecto de los derechos en los precios se atenúe debido a que existen otras fuentes de suministro y a que el mercado es muy competitivo.

7. Conclusión

(77) Sobre la base de los elementos anteriormente mencionados, no existen razones convincentes para que no se reparen los efectos distorsionadores del perjuicio debido al dumping existente. Por lo tanto, a efectos de las conclusiones provisionales, se concluye que las medidas de defensa redundan en interés de la Comunidad.

H. DERECHO PROVISIONAL

(78) Con el fin de establecer el derecho provisional, se tuvo en cuenta el dumping constatado y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria comunitaria.

(79) Puesto que el perjuicio se reflejó principalmente en la pérdida de cuota de mercado y en particular en pérdidas financieras, dicho perjuicio se suprimiría estableciendo precios no perjudiciales que permitieran a la industria comunitaria cubrir los costes y obtener un beneficio razonable.

(80) A este respecto, la Comisión ha calculado el nivel de los precios, a precio de fábrica, que se considera adecuado para suprimir el perjuicio sobre la base de la media ponderada del coste de producción de la industria comunitaria más un beneficio del 5 % del volumen de negocios considerado como un mínimo adecuado, teniendo en cuenta la necesidad de inversión a largo plazo y, más en particular, el rendimiento que razonablemente puede esperar la industria comunitaria cuando no exista dumping perjudicial. Este nivel se comparó con la media ponderada del precio de venta de los exportadores franco frontera de la Comunidad, debidamente ajustado para tener en cuenta las diferencias en los canales de distribución como figura en el considerando 51.

Los márgenes de eliminación de perjuicio así establecidos son los siguientes:

— República Checa: del 37,4 % al 97,9 %,
— Rumanía: 48,3 %,
— Rusia: 87,8 %,
— Eslovaquia: 31 %.

(81) Puesto que los márgenes para la eliminación del perjuicio son superiores a los márgenes de dumping constatados, el derecho antidumping provisional no deberá sobrepasar el margen de dumping establecido de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base.

Los derechos antidumping provisionales deberían por lo tanto corresponder a los márgenes de dumping calculados para los productores que han cooperado y los que no lo han hecho o los exportadores interesados según lo establecido en los considerandos 22, 23, 29, 30, 34, 35 y 41.

I. DISPOSICIÓN FINAL

(82) En aras de una cabal administración, debería fijarse un período durante el que las partes interesadas puedan presentar sus puntos de vista y solicitar ser oídas. Además, se señala que todas las conclusiones formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrían reconsiderarse para el establecimiento de un derecho definitivo propuesto por la Comunidad,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Quedan establecidos los derechos antidumping provisionales sobre las siguientes importaciones originarias de Rusia, la República Checa, Rumanía y Eslovaquia:

a) tubos y sin soldadura, de hierro o acero sin alear, del tipo de los utilizados en oleoductos o gasoductos, de diámetro exterior sin exceder de 406,4 mm (clasificadas en los códigos NC 7304 10 10 y 7304 10 30);

b) tubos sin soldadura de sección circular, de hierro o acero sin alear, estirado o laminado en frío, con excepción de los tubos de precisión (clasificado en el código NC 7304 31 99);

c) los demás tubos de sección circular, de hierro o acero sin alear, con excepción de los roscados o roscables, de diámetro exterior sin exceder de 406,4 mm (clasificadas en los códigos NC 7304 39 91 y 7304 39 93).

2. El tipo de derecho provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad de las importaciones de los productos considerados, no despachadas de aduana, será el siguiente:

País	Productos manufacturados por	Tipo de derecho (%)	código TARIC adicional
República Checa	Vitkovice as	5,2 %	8058
	Nova Huť as	5,2 %	8058
	Otros	46,8 %	8900
Rumanía	SC Artrom SA	10,8 %	8059
	SC Silcotub SA	10,8 %	8059
	SC Petrotub SA	10,8 %	8059
	SC Republica SA Trade Company	10,8 %	8059
	Otros	38,2 %	8900
Eslovaquia	Železiarne Podbrezová	8,9 %	8060
	Otros	8,9 %	8060
Rusia	Todas las empresas	32,9 %	—

3. Serán aplicables las disposiciones en vigor relativas a los derechos y demás prácticas aduaneras.

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos mencionados en el apartado 1 estará sujeto al depósito de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

De conformidad con el apartado 1 del artículo 20 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de la entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con lo previsto en el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) nº 384/96, las partes afectadas podrán exponer sus puntos de vista sobre la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas.*

Sin perjuicio de lo establecido en los artículos 7, 9, 10 y 14 del Reglamento (CE) nº 384/96, el presente Reglamento se aplicará durante seis meses a menos que el Consejo adopte medidas definitivas antes del vencimiento de este plazo.

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

Hecho en Bruselas, el 29 de mayo de 1997.

Por la Comisión
Leon BRITTAN
Vicepresidente