Este documento es un instrumento de documentación y no compromete la responsabilidad de las instituciones

►**B** **REGLAMENTO (CE) Nº 1858/2005 DEL CONSEJO**

de 8 de noviembre de 2005

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cables de acero originarios de la República Popular China, la India, Sudáfrica y Ucrania tras una reconsideración por expiración, de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 384/96

(DO L 299 de 16.11.2005, p. 1)

Modificado por:

		Diario Oficial		
		nº	página	fecha
►**M1**	Reglamento (CE) nº 121/2006 del Consejo de 23 de enero de 2006	L 22	1	26.1.2006

▼B

REGLAMENTO (CE) Nº 1858/2005 DEL CONSEJO

de 8 de noviembre de 2005

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cables de acero originarios de la República Popular China, la India, Sudáfrica y Ucrania tras una reconsideración por expiración, de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 384/96

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

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

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Medidas vigentes

(1) En agosto de 1999, mediante el Reglamento (CE) nº 1796/1999 ([2]) («Reglamento original»), el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cables de acero originarios de la República Popular China, Hungría, la India, México, Polonia, Sudáfrica y Ucrania. La investigación que dio lugar a estas medidas se denomina en lo sucesivo «investigación original».

(2) Se aplicó a esas importaciones un derecho *ad valorem*, excepto a las de un productor exportador indio, otro mexicano, otro sudafricano y otro ucraniano, cuyos compromisos se aceptaron mediante la Decisión 1999/572/CE de la Comisión ([3]). Mediante el Reglamento (CE) nº 1678/2003, la Comisión denunció el compromiso ofrecido por el productor exportador ucraniano y, mediante el Reglamento (CE) nº 1674/2003, el Consejo volvió a establecer el correspondiente derecho antidumping *ad valorem* en relación con ese exportador.

(3) Posteriormente, tras una investigación realizada con arreglo a lo dispuesto en el artículo 13 del Reglamento de base, se comprobó que las medidas originales aplicadas a las importaciones de Ucrania y la República Popular China se eludían a través de Moldova y Marruecos respectivamente. En consecuencia, mediante el Reglamento (CE) nº 760/2004 ([4]) el Consejo extendió el derecho antidumping definitivo establecido sobre las importaciones de Ucrania a las importaciones de los mismos cables de acero procedentes de Moldova. De manera análoga, el derecho antidumping establecido sobre las importaciones de la República Popular China se hizo extensivo mediante el Reglamento (CE) nº 1886/2004 ([5]) del Consejo a las importaciones de los mismos cables de acero procedentes de Marruecos, salvedad hecha de los fabricados por productores marroquíes genuinos.

([1]) DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 461/2004 (DO L 77 de 13.3.2004, p. 12).
([2]) DO L 217 de 17.8.1999, p. 1. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) nº 1674/2003 (DO L 238 de 25.9.2003, p. 1).
([3]) DO L 217 de 17.8.1999, p. 63. Decisión modificada por el Reglamento (CE) nº 1678/2003 (DO L 238 de 25.9.2003, p. 13).
([4]) DO L 120 de 24.4.2004, p. 1.
([5]) DO L 328 de 30.10.2004, p. 1.

▼B

1.2. **Investigación sobre otro país**

(4) El 20 de noviembre de 2004, tras una denuncia presentada por la industria de la Comunidad que mostraba indicios razonables de que las importaciones del mismo producto originario de la República de Corea estaban siendo objeto de dumping y causándole por ello un perjuicio importante, la Comisión inició un procedimiento antidumping con respecto a tales importaciones a través de un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ([1]). La investigación se dio por concluida mediante la Decisión 2005/739/CE de la Comisión ([2]) sin que se impusieran medidas.

1.3. **Solicitud de reconsideración**

(5) El 17 de mayo de 2004, tras publicarse el anuncio de la inminente expiración de las medidas antidumping aplicables a los cables de acero originarios de la República Popular China, Hungría, la India, México, Polonia, Sudáfrica y Ucrania ([3]), la Comisión recibió una solicitud de reconsideración de dichas medidas, conforme a lo dispuesto en el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base.

(6) La solicitud fue presentada por el Comité de Enlace de la Federación Europea de Industrias de Cables de Acero (EWRIS) («el solicitante») en nombre de productores que representan una proporción importante, en este caso más del 50 %, de la producción comunitaria total de cables de acero. En la solicitud se alegaba que la expiración de las medidas redundaría probablemente en la continuación o reaparición del dumping y del perjuicio para la industria de la Comunidad.

(7) En ausencia de pruebas relacionadas con las importaciones de México, el solicitante no solicitó el inicio de una reconsideración por expiración referente a dichas importaciones. Por tanto, las medidas aplicables a las importaciones de México expiraron el 18 de agosto de 2004 ([4]).

(8) Habiéndose determinado, previa consulta al Comité Consultivo, que existían suficientes pruebas para iniciar una reconsideración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión procedió a ello ([5]).

1.4. **Investigación**

(9) La Comisión informó oficialmente del inicio de la reconsideración por expiración a los productores exportadores, los importadores y los usuarios notoriamente afectados y sus asociaciones, a los representantes de los países exportadores y a los productores comunitarios. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.

(10) Habida cuenta del gran número de productores e importadores de la Comunidad no vinculados a productores exportadores de los países afectados, se consideró adecuado, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, estudiar la conveniencia de efectuar un muestreo. Para que la Comisión pudiera decidir si efectivamente sería necesario y, en ese caso, elegir una muestra, se pidió a las partes mencionadas, de conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, que se dieran a conocer en un plazo de dos semanas a partir del inicio del procedimiento y que facilitaran a la Comisión la información solicitada en el anuncio del inicio.

([1]) DO C 283 de 20.11.2004, p. 6.
([2]) DO L 276 de 21.10.2005, p. 62.
([3]) DO C 272 de 13.11.2003, p. 2.
([4]) DO C 203 de 11.8.2004, p. 4.
([5]) DO C 207 de 17.8.2004, p. 2.

▼B

(11) Diecisiete productores comunitarios cumplimentaron la hoja de muestreo dentro del plazo y accedieron formalmente a seguir cooperando en la investigación. La hoja de muestreo solicitaba, entre otras cosas, información sobre la evolución de determinados «macroindicadores» de perjuicio, concretamente la capacidad y el volumen de producción, las existencias, los volúmenes de ventas y el empleo.

(12) De esos diecisiete productores se seleccionó una muestra de cinco empresas, que se consideraron representativas de la industria de la Comunidad en lo que respecta al volumen de producción y las ventas del producto afectado en la Comunidad.

(13) Sólo un importador facilitó la información solicitada en el anuncio de inicio y manifestó su disposición a seguir cooperando con los servicios de la Comisión. En vista de ello, éstos decidieron no efectuar un muestreo de los importadores no vinculados sino enviar un cuestionario a ese importador, quien, finalmente, no lo cumplimentó. Por tanto, se consideró que no cabía esperar cooperación alguna de los importadores no vinculados. La asociación que representaba los intereses de los importadores (EWRIA) hizo unos comentarios de tipo general, en concreto sobre la definición del producto afectado y el producto similar, que se analizan en los considerandos 19 y 20.

(14) Los cuestionarios se enviaron a los cinco productores comunitarios que componían la muestra y a todos los productores exportadores conocidos. Además, se estableció contacto con un productor de Turquía («país análogo») y se le envió un cuestionario.

(15) Se recibieron respuestas a los cuestionarios de los cinco productores comunitarios de la muestra, tres productores exportadores de los países afectados, dos importadores vinculados y un productor del país análogo.

(16) Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* en los locales de las siguientes empresas:

Productores comunitarios de la muestra:

— BTS Drahtseile GmbH (Alemania),

— Cables y Alambres especiales, SA (España),

— CASAR Drahtseilwerk Saar GmbH (Alemania),

— Manuel Rodrigues de Oliveira Sa & Filhos, SA (Portugal),

— Trefileurope (Francia).

Productor del país exportador:

— Usha Martin Ltd (India).

Importadores vinculados de la Comunidad:

— Usha Martin UK (Reino Unido),

— Usha Martin Scandinavia (Dinamarca).

Productor del país análogo:

— Celik Halat (Turquía).

(17) La investigación sobre la continuación y la reaparición del dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2003 y el 30 de junio de 2004 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar la probabilidad de continuación o reaparición del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2001 y el final del período de investigación («período considerado»).

▼B

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

(18) El producto afectado es el mismo que fuera objeto de la investigación original que motivó la imposición de las medidas vigentes, es decir, los cables de acero, incluidos los cables cerrados, a excepción de los de acero inoxidable, con una dimensión transversal máxima superior a 3 milímetros. Actualmente se clasifican en los códigos NC ex 7312 10 82, ex 7312 10 84, ex 7312 10 86, ex 7312 10 88 y ex 7312 10 99.

2.2. Producto similar

(19) La investigación de reconsideración confirmó lo establecido por la investigación original acerca de que el producto afectado y los productos fabricados y vendidos por los productores exportadores en el mercado interior, los productores comunitarios en el mercado comunitario y el productor del país análogo en el mercado interior de dicho país, tienen las mismas características físicas básicas y las mismas aplicaciones finales y, por tanto, se consideran productos similares a efectos del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

(20) EWRIA reiteró el argumento que había defendido en la investigación original, es decir, que el producto afectado difiere sustancialmente de los productos fabricados y vendidos en la Comunidad y no cabe una comparación de ambos. Ese argumento se analizó en detalle en los Reglamentos originales por los que se imponen medidas provisionales y definitivas sobre las importaciones del producto afectado y se concluyó que los cables de acero producidos en la Comunidad y los importados son similares. Como EWRIA no aportó ningún nuevo elemento que demostrara que el fundamento de las conclusiones originales hubiera cambiado, se confirman las conclusiones del Reglamento definitivo original.

3. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REAPARICIÓN DEL DUMPING

(21) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, se examinó si se estaba produciendo dumping y, en ese caso, si la expiración de las medidas podía conducir a una continuación del mismo.

3.1. Observaciones preliminares

(22) Durante el período de investigación, el volumen total de importación de cables de acero de la República Popular China, la India, Sudáfrica y Ucrania («países afectados»), registrado en Eurostat, ascendió a 7 784 toneladas, que representaban el 4,4 % de la cuota de mercado comunitaria.

(23) En la investigación original, el período de investigación («período de investigación original») abarcó 15 meses (1 de enero de 1997 a 31 de marzo de 1998) y sólo se analizaron las importaciones en la Comunidad antes de la ampliación. Por tanto, las cifras de importación de ese período y del período de investigación actual no son directamente comparables. En cualquier caso, las importaciones totales de los países afectados en la Europa de los Quince (EU-15) durante el período de investigación original ascendieron a 21 102 toneladas, que representan el 14,3 % de la cuota de mercado comunitaria.

(24) En la India, cooperó un productor exportador que representaba el 75 % de los volúmenes de exportación registrados en Eurostat. En Sudáfrica, el único productor exportador conocido presentó los datos de sus ventas de exportación a la Comunidad durante el período de investigación, que constituían todas las ventas de exportación de Sudáfrica a la Comunidad durante ese período. En la República Popular China cooperó un productor exportador que representaba el 75 % de las ventas de exportación del producto

▼B

afectado a la Comunidad. Por último, en Ucrania, ninguno de los dos productores exportadores conocidos cooperó en la presente investigación.

3.2. **Importaciones objeto de dumping durante el período de investigación**

(25) De conformidad con el artículo 11, apartado 9, del Reglamento de base, se utilizó la misma metodología que en la investigación original siempre que las circunstancias no hubieran cambiado.

3.2.1. *India*

(26) Durante el período de investigación, el volumen total de importación de cables de acero de la India, registrado en Eurostat, ascendió a 3 869 toneladas, que representaban un 2,2 % de la cuota de mercado comunitaria.

3.2.1.1. Valor normal

(27) Para determinar el valor normal se estableció, en primer lugar, si las ventas totales del producto similar del productor exportador indio que cooperó en el mercado interior eran representativas, es decir, si su volumen total representaba como mínimo el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Comunidad. Se comprobó que así era con arreglo al artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base.

(28) Tras la comunicación, el productor exportador indio que cooperó planteó objeciones al método utilizado por la Comisión, alegando que la representatividad debía determinarse a partir del volumen de ventas del producto afectado al primer cliente independiente de la Comunidad y no al importador vinculado. No obstante, el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base establece que, para determinar si las ventas del producto similar en el mercado interior son representativas, el volumen de esas ventas debe compararse con el volumen de ventas del producto afectado exportado a la Comunidad, y no especifica si deben tenerse en cuenta las ventas de exportación al primer cliente independiente o al importador vinculado. Por ende, se concluyó que el método utilizado por la Comisión era razonable y conforme al Reglamento de base y, en consecuencia, se rechazó la alegación.

(29) La Comisión identificó posteriormente los tipos de producto vendidos en el mercado nacional por la empresa en cuestión que eran idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad.

(30) Se estudió si las ventas, en el mercado interior, de cada uno de los tipos de producto vendidos por el productor exportador en dicho mercado y considerados directamente comparables al tipo exportado a la Comunidad, eran suficientemente representativas a efectos de lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Se consideró que las ventas interiores de un determinado tipo de cable de acero eran suficientemente representativas cuando su volumen total durante el período de investigación era igual o superior al 5 % del volumen total de ventas del tipo de cable de acero comparable exportado a la Comunidad. Así ocurrió en el 31 % de todos los tipos exportados a la Comunidad.

(31) Se examinó igualmente si las ventas interiores de cada uno de los tipos de producto vendidos en el mercado interior en cantidades representativas podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, para lo cual se determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes. En los casos en que el volumen de ventas de un tipo de producto, vendido a un precio neto igual o superior al coste de la producción calculado, representaba más del 80 % de su volumen total de ventas, y su precio medio ponderado era igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado nacional, expresado por la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de

▼B

producto en dicho mercado durante el período de investigación, con independencia de que fueran rentables o no. En los casos en que el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representaba un 80 % o menos del volumen total de ventas de ese tipo, o el precio medio ponderado del mismo era inferior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado nacional, expresado por la media ponderada solamente de las ventas rentables de ese tipo de producto, siempre y cuando esas ventas representaran un 10 % o más del volumen total de las ventas de ese tipo.

(32) En los casos en que el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representaba menos del 10 % de su volumen total de ventas, se consideró que ese tipo concreto se vendía en cantidades insuficientes para que su precio en el mercado interior constituyera una base apropiada para determinar el valor normal.

(33) Cuando, para establecer el valor normal, no fue posible utilizar los precios nacionales de un tipo de producto determinado vendido por un productor exportador, bien porque no se habían vendido en el mercado nacional, o bien porque no se habían vendido en el curso de operaciones comerciales normales, hubo que aplicar otro método. A falta de otro método razonable, se utilizó el valor normal calculado.

(34) En todos los casos en que se utilizó el valor normal calculado, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de producción de los tipos exportados una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos, y un margen razonable de beneficio. A este respecto, y de conformidad con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, los importes de los gastos de venta, generales y administrativos, y los beneficios se basaron en datos reales de producción y ventas del producto similar en el mercado interior y en el curso de operaciones comerciales normales.

(35) Tras la comunicación, el productor exportador indio que cooperó alegó que la Comisión, al calcular su margen de beneficio en el mercado nacional con arreglo al artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, había incluido erróneamente ventas interiores de productos excluidos del ámbito de la investigación, como los cables cerrados. No obstante, como se indica en el considerando 18, los cables cerrados se incluyen explícitamente en la definición de producto afectado, no sólo a efectos de la presente investigación, sino también de la investigación original. En consecuencia, se rechazó esta alegación.

(36) El productor exportador indio alegó que el valor normal utilizado para calcular su margen de dumping durante el período de investigación no reflejaba razonablemente los precios y costes en el mercado interior, ya que se había determinado sobre una base, no representativa, de cuatro meses de dicho período y no de doce. Cabe observar que, en el contexto de una reconsideración por expiración y de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, debe examinarse la posibilidad de que la supresión de las medidas dé lugar a una continuación o reaparición del dumping y del perjuicio. En función de ello se confirman o se derogan los derechos antidumping definitivos, pero los tipos de derecho individuales no pueden modificarse. Ya que en una reconsideración por expiración no es necesario calcular márgenes de dumping exactos, el estudio de la continuación del dumping se basa en un conjunto representativo de datos del período de investigación. En el presente procedimiento se solicitaron los datos de los últimos meses de cada trimestre y se invitó a los productores exportadores a presentar observaciones sobre su representatividad. El productor exportador no se opuso a este método en el plazo fijado sino después de la inspección *in situ*, es decir, en un momento en que ya no se podía analizar un conjunto distinto de datos. Además, no explicó por qué creía que los períodos selec-

▼B

cionados no eran representativos en ese caso concreto ni presentó ninguna prueba al respecto. Por consiguiente, la alegación tuvo que rechazarse.

3.2.1.2. Precio de exportación

(37) Como todas las ventas de exportación del producto afectado a la Comunidad se hicieron a empresas vinculadas en ésta, el precio de exportación se estableció, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, a partir del precio al que los productos importados se vendieron por primera vez a un comprador independiente. Se efectuaron ajustes de todos los gastos habidos entre la importación y la reventa y los beneficios acumulados, con el fin de establecer un precio de exportación fiable en la frontera de la Comunidad. A este respecto, los gastos de venta, generales y administrativos del importador vinculado se dedujeron del precio de reventa en la Comunidad. En lo que respecta al margen de beneficio, y dado que no cooperó ningún importador no vinculado, se consideró que, a falta de otra información más fiable, debía utilizarse el mismo margen que en la investigación original, es decir, el 5 %. No se disponía de información que indicase que dicho margen no era fiable.

3.2.1.3. Comparación

(38) Con el fin de realizar una comparación ecuánime por tipos del producto basada en los precios en fábrica y en una misma fase comercial, se llevaron a cabo los ajustes oportunos con objeto de tener en cuenta las diferencias alegadas que, según se había demostrado, afectaban a la comparabilidad de los precios. Con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, esos ajustes se hicieron respecto de los costes de transporte, seguros, operaciones bancarias y créditos.

3.2.1.4. Margen de dumping

(39) Para calcular el margen de dumping, el valor normal ponderado se comparó con la media ponderada de los precios de exportación a la Comunidad por tipos de producto. La comparación demostró la existencia de un dumping significativo, de más del 10 %, en lo que respecta al productor exportador en cuestión, valor que puede compararse con el margen del 39,8 % obtenido en la investigación original. El dumping de los productores exportadores que no cooperaron se evaluó a partir de datos referentes al valor normal y los precios de exportación, tal como indicaba el solicitante en la solicitud de reconsideración. También se obtuvo ahí un margen de dumping de más del 20 %.

3.2.2. *República Popular China*

(40) Durante el período de investigación, el volumen total de importación de cables de acero de la República Popular China, registrado en Eurostat, ascendió a 1 942 toneladas, que representaban un 1,1 % de la cuota de mercado comunitaria. Según se indica en el considerando 24, el único productor exportador que cooperó representaba el 75 % del total de las importaciones de ese país.

(41) En la investigación original cooperaron cuatro productores exportadores chinos, pero a ninguno de ellos se le concedió el trato de economía de mercado ni el trato individual.

3.2.2.1. País análogo

(42) Como la economía de la República Popular China está en fase de transición, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal tuvo que basarse en la información obtenida en un tercer país adecuado con economía de mercado.

▼B

(43) En la investigación original, se consideró Polonia como país análogo a efectos de establecer el valor normal. Como Polonia es miembro de la Unión Europea desde el 1 de mayo de 2004, ya no puede considerarse país análogo a efectos de investigaciones antidumping. En la presente investigación, el solicitante propuso que se consideraran los Estados Unidos de América.

(44) Una asociación de importadores se opuso a la elección de Estados Unidos y propuso Corea del Sur como país análogo adecuado. No obstante, ningún productor estadounidense ni surcoreano estaba dispuesto a cooperar en la presente reconsideración por expiración.

(45) Por ello, la Comisión estudió la posibilidad de otros países análogos, como Noruega, Tailandia, la India y Turquía. En Noruega y Tailandia, ningún productor estaba tampoco dispuesto a cooperar.

(46) Sólo un productor de cables de acero de Turquía cooperó en la investigación contestando el cuestionario y aceptando una inspección *in situ*. La investigación demostró que Turquía tiene un mercado competitivo de cables de acero, con dos productores nacionales que suministran alrededor del 83 % del mercado y compiten con las importaciones de otros terceros países. En Turquía los aranceles son bajos y no hay otras restricciones a las importaciones de cables de acero. El volumen de producción turco representaba más de cinco veces el volumen de las exportaciones chinas del producto afectado a la Comunidad. Por tanto, el mercado turco se consideró suficientemente representativo para la determinación del valor normal referido a la República Popular China. Por último, según se indica en el considerando 19, el producto producido y vendido en el mercado interior turco era similar al producto exportado por el productor exportador chino a la Comunidad.

(47) Tras la comunicación, una asociación de importadores se opuso a la elección de Turquía como país análogo. No obstante, esta alegación no estaba justificada y, por tanto, tuvo que rechazarse.

(48) Por tanto, se concluye que Turquía constituye un país análogo adecuado a efectos de establecer el valor normal con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

3.2.2.2. Valor normal

(49) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal se estableció a partir de la información remitida por el productor que cooperó del país análogo una vez comprobada, es decir, en función de los precios pagados o pagaderos en el mercado interior de Turquía por las ventas a clientes no vinculados, ya que se concluyó que esas ventas se efectuaban en el curso de operaciones comerciales normales.

(50) En consecuencia, el valor normal se determinó como la media ponderada del precio de venta en el mercado interior a clientes no vinculados practicado por el productor turco que cooperó.

3.2.2.3. Precio de exportación

(51) Como las ventas de exportación del exportador que cooperó representan el 75 % de las importaciones en la CE del producto afectado de la República Popular China durante el período de investigación, el precio de exportación se determinó a partir de la información facilitada por el productor exportador chino que cooperó. Puesto que todas las ventas de exportación del producto afectado se hicieron directamente a clientes independientes en la Comunidad, el precio de exportación se determinó, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, en función de los precios realmente pagados o por pagar.

▼B

3.2.2.4. Comparación

(52) Con el fin de realizar una comparación ecuánime por tipos del producto basada en los precios en fábrica y en una misma fase comercial, se llevaron a cabo los ajustes oportunos con objeto de tener en cuenta las diferencias alegadas que, según se había demostrado, afectaban a la comparabilidad de los precios. Con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, esos ajustes se hicieron respecto de los costes de transporte, seguros, operaciones bancarias y créditos.

(53) Para poder comparar algunos tipos de producto vendidos en el mercado interior de Turquía con los tipos exportados de la República Popular China fue necesario introducir ajustes. De conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, dichos ajustes se introdujeron para tener en cuenta las diferencias físicas, como el diámetro, la resistencia a la tracción y el alma, y se basaron en las diferencias de precio de los tipos en cuestión en el mercado turco.

3.2.2.5. Margen de dumping

(54) Para calcular el margen de dumping, el valor normal ponderado se comparó con la media ponderada de los precios de exportación a la Comunidad por tipos de producto. La comparación demostró la existencia de un dumping significativo, de más del 65 %, en las importaciones del producto afectado y en lo que respecta al exportador que cooperó, valor que puede compararse con el margen del 60,4 % obtenido en la investigación original.

3.2.3 *Sudáfrica*

(55) Durante el período de investigación, el volumen total de importación de cables de acero de Sudáfrica, registrado en Eurostat, ascendió a 278 toneladas, que representaban un 0,1 % de la cuota de mercado comunitaria, es decir, un valor mínimo. El 100 % de las importaciones corresponde al único productor exportador conocido.

(56) Como se indica en el considerando 57, y de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, al no cooperar completamente el productor exportador sudafricano hubo que recurrir a los datos disponibles.

(57) El único productor exportador conocido sólo presentó información sobre sus ventas de exportación a la Comunidad, pero no facilitó ningún dato sobre los costes ni los precios del producto similar en el mercado interior. Por tanto, no pudo establecerse el valor normal en el período de investigación. No obstante, el productor exportador admitió que en ese período aún se producía dumping. A partir de ahí, y a falta de otra información más fiable, se concluyó que, en el mismo período, seguía ejerciéndose dumping en un grado significativo.

3.2.4. *Ucrania*

(58) Durante el período de investigación, el volumen total de importación de cables de acero de Ucrania, registrado en Eurostat, ascendió a 1 695 toneladas, equivalentes al 1 % de la cuota de mercado comunitaria, valor que se consideró insignificante.

(59) De conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, al no haber ninguna cooperación de Ucrania hubo que recurrir a los datos disponibles. Así pues, el valor normal establecido para el país análogo se comparó con el precio de exportación que figuraba en la solicitud de reconsideración del solicitante. De este modo, se determinó un margen de dumping de más del 65 % en el período de investigación.

▼B

3.3. **Evolución de las importaciones en caso de derogarse las medidas**

3.3.1. *Observaciones preliminares*

(60) Uno de los ocho productores exportadores indios citados en la denuncia cooperó en la investigación. De los dos productores exportadores sudafricanos, sólo uno cooperó parcialmente, y no hay otros productores conocidos en Sudáfrica. En Ucrania no cooperó ninguno de los dos productores exportadores conocidos y tampoco se conoce ningún otro productor. Sólo uno de los nueve productores exportadores chinos conocidos cooperó en la investigación.

3.3.2. *India*

3.3.2.1. Observaciones preliminares

(61) De los ocho productores conocidos de la India, siete no cooperaron en la actual reconsideración por expiración. Cabe observar que, en la investigación original, seis de ellos sólo vendían cables de acero en el mercado interior o en otros mercados de terceros países y, por tanto, no se habían incluido en la investigación. Al no cooperar tampoco en la investigación actual, no se disponía de información alguna sobre su capacidad ni volumen de producción, sus existencias ni sus ventas en los mercados no comunitarios. Por tanto, el estudio de la probabilidad de que prosiga el dumping en caso de que se deroguen las medidas se basó en la información disponible, es decir, los datos facilitados por el productor exportador que cooperó. También se examinaron los precios de importación de otros exportadores, aparte del que cooperó, determinados a partir de Eurostat. Para establecer la probabilidad de que el dumping prosiga en caso de derogarse las medidas, se examinaron la política de precios del productor exportador que cooperó en otros mercados de exportación, sus precios de exportación a la Comunidad, su capacidad de producción y sus existencias. Se evaluó asimismo el efecto probable de la derogación de las medidas en los precios de otras importaciones.

3.3.2.2. Relación entre los precios de exportación a terceros países y a la Comunidad

(62) Se averiguó que el precio medio de exportación de las ventas a países no comunitarios era notoriamente más bajo que el de exportación a la Comunidad y que los precios en el mercado interior, de lo cual podía deducirse que, con toda probabilidad, las exportaciones a terceros países eran objeto de dumping en un grado incluso mayor que a la Comunidad. Cabe observar no obstante que, durante el período de investigación, estaba vigente un compromiso de precios mínimos según el cual el productor exportador afectado debía respetar determinados precios en las exportaciones a la Comunidad. Se comprobó que, si bien algunos precios eran ligeramente más altos que los acordados, la mayoría de las ventas respetaba el compromiso. El exportador vendió en países no comunitarios cantidades significativas, que representaban un 86 % del total de las ventas de exportación. Por tanto, se consideró que el precio de exportación a otros terceros países puede constituir un indicador de los precios probables de las ventas de exportación a la Comunidad en caso de derogarse las medidas. A partir de ahí, y dados los bajos precios en los mercados de los terceros países, se concluyó que es probable que el exportador que cooperó reduzca sus precios de exportación a la Comunidad y que, por consiguiente, aumente el nivel de dumping.

(63) El margen de dumping en el período de investigación era significativo. Sobre esta base hay que asumir que, aunque los precios en la Comunidad se mantuvieran o aumentaran, es muy probable que prosiguiera el dumping en caso de derogarse las medidas

▼B

vigentes. Habida cuenta de la anterior política de exportación de la empresa a la Comunidad [en la investigación original se comprobó que había exportado grandes cantidades a la Unión Europea (UE) a precios objeto de dumping] y su estrategia de precios en las exportaciones a otros mercados de terceros países, es si cabe más probable que cualquier nueva exportación a la Comunidad se efectúe a precios más bajos y, por consiguiente, objeto de dumping.

3.3.2.3. Relación entre los precios de exportación a terceros países y los precios en la Comunidad

(64) Debe observarse asimismo que, según se comprobó, los precios de exportación a los terceros países estaban, por término medio, por debajo de los precios de venta de la industria de la Comunidad en la propia Comunidad, lo cual significa que, dados los precios del producto afectado en el mercado comunitario, éste resulta muy atractivo para los exportadores de la India. Por ello se consideró que, efectivamente, en caso de derogarse las medidas vigentes, existiría un incentivo económico para que las exportaciones actuales a terceros países se reorientaran al mercado comunitario por ser éste más rentable.

3.3.2.4. Precios de los exportadores que no cooperaron

(65) Los precios registrados por Eurostat de todas las importaciones del producto afectado, excepto las del exportador que cooperó, son significativamente más bajos que los de dicho exportador. A falta de otra información, basada en el valor normal del exportador que cooperó, estas importaciones podrían ser objeto de dumping a niveles significativamente altos. De no existir las medidas, no hay motivo para descartar que las importaciones se efectuarían a precios objeto de dumping similares pero en cantidades mayores.

3.3.2.5. Capacidad no utilizada y existencias

(66) A pesar del aumento de la utilización de la capacidad en los últimos años, el productor indio que cooperó tiene aún una capacidad adicional significativa que representa casi cinco veces la cantidad exportada a la Comunidad en el período de investigación. Además, las existencias, si bien disminuyen en volumen, son significativas. Al final del período de investigación representaban una parte importante del volumen exportado a la Comunidad. Por tanto, la capacidad para aumentar significativamente las cantidades exportadas a la CE existe, en concreto porque no hay indicios de que los mercados de los terceros países o el mercado interior puedan absorber la producción adicional. A este respecto debe considerarse que, debido a la presencia de ocho productores competidores, es muy poco probable que el mercado interior de la India pueda absorber toda la capacidad adicional de ese productor exportador. De hecho, según la solicitud de reconsideración, la capacidad adicional de todos los productores indios se calcula en 35 000 toneladas, que representan casi el 20 % del consumo comunitario.

3.3.3. *República Popular China*

3.3.3.1. Observaciones preliminares

(67) Como se indica en el considerando 41, en la investigación original no se concedió el trato de economía de mercado ni el trato individual a ninguna empresa china, es decir, todas las empresas están sujetas al derecho antidumping de ámbito nacional del 60,4 %. Los volúmenes de importación de la República Popular China disminuyeron significativamente, de 11 484 toneladas en el período de investigación original (EU-15) a 1 942 toneladas durante el período de investigación (EU-25). La cuota

▼B

de mercado actual de la República Popular China, del 1,1 %, está ligeramente por encima de los niveles mínimos. No obstante, desde 2001 las importaciones chinas tienden a aumentar. Las exportaciones a la CE del único productor exportador chino que cooperó, de 1 456 toneladas durante el período de investigación, representaron el 75 % del total de las exportaciones chinas. Hay otros siete productores exportadores que exportaron sólo pequeñas cantidades a la Comunidad durante el período de investigación.

(68) Para establecer la probabilidad de que el dumping prosiga en caso de derogarse las medidas, se examinaron la política de precios del productor exportador que cooperó en otros mercados de exportación, sus precios de exportación a la Comunidad, la repercusión probable en los precios de otras importaciones, su capacidad de producción y sus existencias. Los datos de los precios de importación de otros exportadores, aparte del exportador que cooperó, se determinaron a partir de Eurostat.

3.3.3.2. Relación entre los precios de exportación a terceros países y a la Comunidad

(69) Los precios de exportación de la República Popular China a Estados Unidos, uno de los principales mercados de exportación de los productores exportadores chinos, en el cual no hay ninguna medida vigente, fueron, por término medio, significativamente más bajos que a la Comunidad. Como, según se especifica en el considerando 54, las ventas de exportación de la República Popular China a la Comunidad se efectuaban a precios objeto de dumping, es probable que las exportaciones a Estados Unidos y otros mercados de terceros países fueran objeto de dumping en un grado incluso mayor que a la Comunidad. Se consideró asimismo que el precio de exportación a Estados Unidos y otros terceros países puede ser un indicador de los precios probables de las ventas de exportación a la Comunidad en caso de derogarse las medidas. A partir de ahí, y dados los bajos precios en los mercados de los terceros países, se concluyó que existe un margen considerable para poder reducir los precios de exportación a la Comunidad y, por consiguiente, aumentar el nivel de dumping.

3.3.3.3. Relación entre los precios de exportación a terceros países y los precios en la Comunidad

(70) También se comprobó que los precios de venta de la industria de la Comunidad en la propia Comunidad eran, por término medio, considerablemente más altos que los precios de exportación del exportador chino que cooperó en mercados de otros terceros países. Análogamente a cuanto se ha indicado en el considerando 64 respecto a la India, el atractivo del mercado comunitario motivado por los precios actuales del producto afectado en él repercute también en la República Popular China. El precio más elevado del mercado comunitario es un incentivo para aumentar las exportaciones a la Comunidad.

3.3.3.4. Precios de los exportadores que no cooperaron

(71) Los precios registrados por Eurostat de todas las importaciones del producto afectado, excepto las del exportador que cooperó, son más bajos que los de dicho exportador. A partir del valor normal calculado para el país análogo, esas importaciones serían objeto de dumping en un grado significativamente alto. De no existir las medidas, no hay motivo para descartar que las importaciones se efectuarían a precios objeto de dumping similares pero en cantidades mayores.

▼B

3.3.3.5. Capacidad no utilizada y existencias

(72) A pesar del ligero aumento de la utilización de la capacidad en los últimos años, el productor chino que cooperó tiene aún una capacidad adicional significativa que representa casi cuatro veces la cantidad exportada a la Comunidad en el período de investigación. Según la solicitud de reconsideración, la capacidad adicional de todos los productores exportadores de la República Popular China se calcula en 270 000 toneladas. Por tanto, la capacidad para aumentar las cantidades exportadas a la Comunidad existe, en concreto porque no hay indicios de que los mercados de los terceros países o el mercado interior puedan absorber la producción adicional. A este respecto debe considerarse que, debido a la presencia de un elevado número de productores competidores, es muy poco probable que el mercado interior de la República Popular China pueda absorber cualquier capacidad adicional.

3.3.3.6. Prácticas de elusión

(73) Se averiguó que las medidas vigentes sobre las importaciones del producto afectado de la República Popular China se habían eludido mediante importaciones con tránsito en Marruecos. Ello indica el claro interés de los vendedores de cables de acero chinos por el mercado comunitario y su incapacidad para competir en él sin dumping. Este hecho se consideró otro indicio de que, en caso de derogarse las medidas, las exportaciones chinas aumentarían en volumen y se introducirían en el mercado comunitario a precios objeto de dumping.

3.3.4. *Sudáfrica*

3.3.4.1. Observaciones preliminares

(74) En Sudáfrica sólo hay un productor conocido, que cooperó parcialmente en la investigación de reconsideración.

(75) Las importaciones de Sudáfrica disminuyeron considerablemente desde la imposición de medidas definitivas. La cuota de mercado de dichas importaciones se mantuvo por debajo del umbral mínimo (1 %) durante el período de investigación. Así pues, el total de las exportaciones de Sudáfrica durante dicho período ascendió a 278 toneladas, la mayoría de las cuales se envió a un almacén aduanero de Rotterdam para reexportarse a través del mismo y no despacharse de aduana en la UE. Sólo se despacharon a libre práctica en la UE cantidades ínfimas del producto afectado.

(76) Según se indica en los considerandos 57 y 60, se recurrió a los datos disponibles, en concreto sobre la situación del mercado interior sudafricano. Como existe poca información sobre la industria sudafricana, las conclusiones siguientes se basan en la información contenida en la solicitud de reconsideración y las estadísticas de exportación publicadas.

(77) Para establecer si reaparecería el dumping en caso de derogarse las medidas se examinó la información, facilitada por el exportador que cooperó, sobre los precios de exportación a la Comunidad y a los terceros países, la capacidad no utilizada y las existencias.

3.3.4.2. Relación entre los precios de exportación a terceros países y los precios en el país exportador

(78) Según se ha explicado en el considerando 76, no se facilitó información alguna sobre los precios internos. Por tanto, se utilizó la información sobre dichos precios que figuraba en la solicitud. En lo que respecta a los precios en los mercados de exportación excepto la Comunidad, se analizaron cinco destinos principales. En todos los casos los precios de exportación a terceros países

▼B

estaban por debajo de los precios internos. Si se considera que estos precios de exportación pueden constituir para el exportador la base para acceder al mercado comunitario, queda claro que probablemente las exportaciones seguirán siendo objeto de dumping.

3.3.4.3. Relación entre los precios de exportación a terceros países y a la Comunidad

(79) El análisis de los precios medios de las ventas de exportación a los cinco principales mercados de exportación aparte de la Comunidad demostró que los precios de dichas ventas eran notablemente más bajos que los precios de exportación a la Comunidad. Como en el caso de la India, esto se debe, por lo menos en parte, a que, durante el período de investigación, estaba vigente un compromiso de precios mínimos según el cual el productor exportador afectado debía respetar determinados precios en las exportaciones a la Comunidad. Se comprobó que todos los precios eran ligeramente más altos que los acordados.

(80) Por tanto, se consideró que el precio de exportación a esos cinco mercados puede considerarse un indicador de los precios probables de las ventas de exportación a la Comunidad en caso de derogarse las medidas. A partir de ahí se concluyó que existe un considerable margen para que el único exportador sudafricano reduzca los precios de exportación a la Comunidad y, por consiguiente, aumente el dumping.

3.3.4.4. Relación entre los precios de exportación a terceros países y los precios en la Comunidad

(81) Se averiguó además que, por término medio, los precios en el mercado comunitario eran sustancialmente más altos que los precios de exportación a los cinco principales países exportadores de fuera de la Comunidad. Según se ha indicado en los considerandos 64 para la India y 70 para la República Popular China, por este motivo el mercado comunitario puede resultar muy atractivo en el futuro en caso de derogarse las medidas. A este respecto, se consideró que el precio más elevado del mercado comunitario es un incentivo para aumentar las exportaciones al mismo.

3.3.4.5. Capacidad no utilizada y existencias

(82) Desde que se estableciera el derecho definitivo, el productor exportador que cooperó parcialmente acumuló unas existencias y una capacidad adicional significativas, esta última de más del 40 % de la capacidad instalada. Según la solicitud, la capacidad adicional se calcula entre 23 000 y 25 000 toneladas. Por tanto, la capacidad para aumentar las cantidades exportadas a la Comunidad existe, en concreto porque no hay indicios de que los mercados de los terceros países o el mercado interior puedan absorber la producción adicional.

3.3.5. *Ucrania*

3.3.5.1. Observaciones preliminares

(83) De conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, al no haber cooperado los dos productores exportadores ucranianos conocidos, los resultados se basaron en los datos disponibles. Como existe poca información sobre la industria ucraniana, las conclusiones siguientes se basan en la información que figura en la solicitud de reconsideración y las estadísticas de comercio publicadas. Hay que observar que no hay otros productores conocidos en Ucrania y que las consideraciones siguientes, en concreto sobre la capacidad de producción, se refieren a los dos productores exportadores conocidos.

▼B

(84) Para establecer la probabilidad de que reapareciera el dumping en caso de derogarse las medidas se examinaron los precios de exportación a terceros países, la capacidad no utilizada y las existencias.

3.3.5.2. Relación entre los precios de exportación a terceros países y a la Comunidad

(85) A falta de otra información más fiable, se tuvieron en cuenta los datos de las exportaciones a Rusia y Estados Unidos que figuraban en la solicitud, basados en estadísticas publicadas. El análisis de las cifras disponibles reveló que los precios medios de exportación a esos países eran notablemente más bajos que los precios medios de exportación a la Comunidad. Según se ha explicado en relación con la India, la República Popular China y Sudáfrica, los precios de exportación a otros terceros países se consideraron un indicador de los precios probables de las ventas de exportación a la Comunidad en caso de derogarse las medidas. A partir de ahí se concluyó que existe un considerable margen para reducir los precios de exportación a la Comunidad, muy probablemente a niveles de dumping.

3.3.5.3. Capacidad no utilizada

(86) Según los datos que figuran en la solicitud, la capacidad de producción de Ucrania se estima en 100 000 toneladas, de las cuales sólo un 50 % se utiliza en la producción real. Las 50 000 toneladas restantes representan la mayor capacidad adicional de todos los países afectados y más de la tercera parte del consumo comunitario. Por tanto, la capacidad de Ucrania de aumentar las cantidades exportadas a la Comunidad es, con mucho, la más acusada de todos los países afectados, en concreto porque no hay indicios de que los mercados de los terceros países o el mercado interior puedan absorber la producción adicional.

3.3.5.4. Incumplimiento de un compromiso y elusión de las medidas

(87) En 1999, en el contexto de la investigación original, la Comisión aceptó un compromiso ofrecido por uno de los exportadores ucranianos y, posteriormente, comprobó un incumplimiento del compromiso en dos aspectos. En primer lugar, el exportador ucraniano afectado había efectuado declaraciones engañosas sobre el origen y, en segundo, había expedido facturas acogidas al compromiso por tipos de producto no incluidos en el ámbito del mismo que, por ello, se habían beneficiado indebidamente de la exención del pago de los derechos antidumping. Por consiguiente, mediante el Reglamento (CE) nº 1678/2003, la Comisión retiró su aceptación del compromiso.

(88) Además, tras imponerse las medidas existentes sobre las importaciones de cables de acero de Ucrania, se averiguó que dichas medidas se eludían a través de importaciones de cables de acero de Moldova. Como se indica en el considerando 3, las medidas existentes se ampliaron en consecuencia a las importaciones de cables de acero procedentes de ese país.

(89) Aunque el incumplimiento de un compromiso y las prácticas de elusión en tiempos pasados no permiten por sí mismos predecir prácticas de dumping en el futuro, se consideró que, en este caso, constituían factores adicionales que indicaban el interés de los exportadores en introducirse en el mercado comunitario y su incapacidad para competir en él sin dumping.

3.4. **Conclusión**

(90) En todos los casos se comprobó la práctica continuada de un dumping significativo, si bien los volúmenes de importación eran mínimos en los casos de Sudáfrica y Ucrania.

▼B

(91) Para estudiar la probabilidad de que el dumping continuara o reapareciera en caso de derogarse las medidas antidumping, se analizaron la capacidad adicional, las existencias no utilizadas y las estrategias de precios y exportación en distintos mercados. El examen reveló que existen una capacidad adicional importante y existencias acumuladas en todos los países exportadores afectados. Además, se comprobó que, en general, los precios de exportación a otros terceros países eran significativamente más bajos que los del mercado comunitario y que, por tanto, la Comunidad seguía siendo un mercado atractivo para los productores exportadores de todos los países afectados. Por tanto, se concluyó que, de no existir las medidas antidumping para el acceso al mercado comunitario, las exportaciones de los países afectados a los terceros países se reorientarían muy probablemente a la Comunidad. La capacidad adicional de producción disponible también daría lugar probablemente a importaciones cada vez mayores de todos los países afectados.

(92) El análisis de las estrategias de precios de todos los países afectados reveló además que, con toda probabilidad, esas exportaciones se efectuarían a precios objeto de dumping. En el caso de la República Popular China y Ucrania, estas conclusiones vienen avaladas por la comprobación de que las medidas existentes se habían eludido mediante importaciones a través de otros países, lo que indicaba que los países exportadores no eran capaces de competir en el mercado comunitario a precios justos.

(93) Considerando lo anteriormente expuesto se concluyó que, para todos los países afectados, en caso de permitirse que las medidas expiren, es probable que el dumping continúe o reaparezca en cantidades significativas.

4. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

4.1. Producción comunitaria

(94) En la Comunidad hay 30 fabricantes del producto afectado, que constituyen la producción comunitaria total a efectos del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

4.2. Industria de la Comunidad

(95) Cabe observar que, en la investigación original, la industria de la Comunidad estaba compuesta por 20 productores. Nueve de esas empresas no cooperaron en la investigación de reconsideración. En cambio, seis empresas que no formaban parte de la industria de la Comunidad en la investigación original apoyaron la solicitud de reconsideración y aceptaron cooperar en la investigación de reconsideración. Así pues, respaldaron la denuncia y aceptaron cooperar los 17 productores siguientes:

— Bridon International Ltd (Reino Unido),

— BTS Drahtseile GmbH (Alemania),

— Cables y Alambres especiales, SA (España),

— CASAR Drahtseilwerk Saar GmbH (Alemania),

— D. Koronakis SA (Grecia),

— Drahtseilwerk GmbH (Alemania),

— Drahtseilwerk Hemer GmbH and Co. KG (Alemania),

— Drahtseilerei Gustav Kocks GmbH (Alemania),

— Drumet SA (Polonia),

— Hamburger Drahtseilerei A. Steppuhn GmbH (Alemania),

— Iscar Funi Metalliche Srl (Italia),

— Manuel Rodrigues de Oliveira Sa & Filhos, SA (Portugal),

— Metalcavi wire ropes Srl (Italia),

— Metal Press Srl (Italia),

▼B

— Trefileurope (Francia),

— WADRA GmbH (Alemania),

— Westfälische Drahtindustrie GmbH (Alemania).

Según se indica en el considerando 12, se seleccionó una muestra de cinco empresas.

(96) Esas empresas cooperaron completamente en la investigación. Los cinco productores comunitarios de la muestra representaban el 30 % de la producción comunitaria total durante el período de investigación, y los 17 anteriormente enumerados un 68 %.

(97) Por tanto, se considera que los 17 productores comunitarios mencionados suponen una proporción importante de la producción comunitaria total del producto similar y, por ello, que constituyen la industria comunitaria a efectos del artículo 4, apartado 1, y el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, y, en lo sucesivo, se hará referencia a ellos como «industria comunitaria».

5. SITUACIÓN EN EL MERCADO COMUNITARIO

5.1. Consumo en el mercado comunitario

(98) El consumo en la Comunidad se estableció a partir de los volúmenes de ventas de la industria de la Comunidad y de los demás productores comunitarios en el mercado comunitario y los datos de Eurostat sobre todas las importaciones en la UE.

(99) Entre 2001 y el período de investigación, el consumo comunitario disminuyó un 9 %. En concreto, bajó un 3 % entre 2001 y 2002 y un 6 % más entre 2002 y 2003, y, posteriormente, se mantuvo estable en el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Consumo comunitario total (toneladas)	194 547	187 845	176 438	177 825
Índice (2001 = 100)	*100*	*97*	*91*	*91*

5.2. Importaciones procedentes de los países afectados

5.2.1. *Acumulación*

(100) En la investigación original, las importaciones de cables de acero de la República Popular China, la India, Sudáfrica y Ucrania se habían evaluado cumulativamente con arreglo al artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Se examinó si la evaluación acumulativa resultaba también adecuada en la investigación actual.

(101) A este respecto, se averiguó que el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país estaba por debajo del mínimo. En lo que respecta a las cantidades exportadas de cada uno de los cuatro países afectados, tal como se indica en los considerandos 22 a 24, se consideró que, en caso de derogarse las medidas, las importaciones de cada uno de dichos países aumentarían probablemente hasta situarse significativamente por encima de los valores alcanzados en el período de investigación y, con seguridad, dejarían de ser insignificantes.

▼B

(102) En lo referente a las condiciones de competencia, la investigación concluyó que los cables de acero importados de los países afectados, considerados tipo a tipo, son similares en todas sus características físicas y técnicas esenciales. Además, esos tipos de cables de acero eran intercambiables con otros tipos importados de los países afectados y los producidos en la Comunidad y se comercializaban en ésta en el mismo período por medio de canales comerciales comparables y en condiciones comerciales similares. Por tanto, se consideró que los cables de acero importados competían entre sí y con los producidos en la Comunidad.

(103) Por todo ello, se consideró que se reunían todos los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base y las importaciones de los cuatro países afectados se examinaron cumulativamente.

5.2.2. *Volumen, cuota de mercado y precios de las importaciones*

(104) Los volúmenes de importación, las cuotas de mercado y los precios medios de los cuatro países afectados evolucionaron según se describe a continuación. Las tendencias de los precios se basan en los precios de importación recogidos en Eurostat e incluyen los derechos antidumping y los costes posteriores a la importación estimados.

(105) El volumen de las importaciones de los cuatro países afectados aumentó hasta alcanzar, en 2002, 9 153 toneladas correspondientes a una cuota de mercado del 4,9 %, y disminuyó después, en el período de investigación, hasta 7 784 toneladas correspondientes a una cuota de mercado del 4,4 %. Durante el período de investigación original, la cuota de mercado acumulada de los cuatro países afectados fue del 14,3 %.

(106) La media de los precios de las importaciones de los cuatro países afectados disminuyó de 1 364 EUR/tonelada en 2001 a 1 296 EUR/tonelada en el período de investigación.

(107) La investigación demostró que, en el período de investigación, las importaciones de los países afectados estaban produciendo una subcotización de los precios de la industria de la Comunidad de un 36 % a un 68 %.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de las importaciones de los cuatro países afectados (toneladas)	7 951	9 153	7 168	7 784
Cuota de mercado de las importaciones de los cuatro países afectados	4,1 %	4,9 %	4,1 %	4,4 %
Precios de las importaciones de los cuatro países afectados (EUR/t)	1 364	1 450	1 331	1 296

5.3. **Importes eludidos**

(108) Tal como se indica en el considerando 3, se averiguó que las medidas originales aplicables a Ucrania y la República Popular China se eludían, respectivamente, a través de Moldova y Marruecos. Por consiguiente, el derecho antidumping establecido sobre las importaciones de la República Popular China se hizo

▼B

extensivo a las importaciones de los mismos cables de acero procedentes de Marruecos, salvedad hecha de los fabricados por productores marroquíes genuinos. De manera análoga, el derecho antidumping definitivo establecido sobre las importaciones de Ucrania se hizo extensivo a las importaciones de los mismos cables de acero procedentes de Moldova.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de las importaciones de Moldova (toneladas)	1 054	1 816	0	0
Cuota de mercado de las importaciones de Moldova	0,5 %	1,0 %	0,0 %	0,0 %
Precios de las importaciones de Moldova (EUR/t)	899	843	0	0
Índice (2001 = 100)	*100*	*94*	*0*	*0*
Volumen de las importaciones de Marruecos (toneladas)	231	1 435	2 411	1 904
Cuota de mercado de las importaciones de Marruecos	0,1 %	0,8 %	1,4 %	1,1 %
Precios de las importaciones de Marruecos (EUR/t)	963	955	1 000	1 009
Índice (2001 = 100)	*100*	*99*	*104*	*105*

(109) El volumen de las importaciones de Moldova, nulo en los años anteriores a 2000, aumentó considerablemente hasta alcanzar 1 816 toneladas en 2002. A continuación volvió a bajar hasta cero, probablemente como consecuencia del inicio de la investigación antielusión en 2003. En 2001 y 2002 las importaciones de Moldova se efectuaron a precios muy bajos, de 899 EUR/tonelada y 843 EUR/tonelada, respectivamente.

(110) En el período de investigación original, la cuota de mercado de las importaciones de Marruecos fue del 0 %. El volumen de dichas importaciones aumentó considerablemente, de 231 toneladas en 2001 a 2 411 en 2003, y disminuyó a 1 904 toneladas durante el período de investigación. La investigación antielusión demostró que, en 2003, un volumen limitado de esas importaciones (aproximadamente 100 toneladas) correspondía a un productor marroquí genuino. Entre 2001 y el período de investigación las importaciones de Marruecos se efectuaron a precios muy bajos, de aproximadamente 1 000 EUR/tonelada.

5.4. **Importaciones de otros países**

5.4.1. *República de Corea (Corea del Sur)*

(111) El 20 de noviembre de 2004, tras una denuncia presentada por la industria de la Comunidad que mostraba indicios razonables de que las importaciones del mismo producto originario de la República de Corea estaban siendo objeto de dumping y causándole por ello un perjuicio importante, la Comisión inició un procedimiento antidumping con respecto a tales importaciones.

▼B

(112) La evolución de las importaciones de la República de Corea es la siguiente:

	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de las importaciones de la República de Corea (toneladas)	13 582	16 403	22 400	25 835
Cuota de mercado de las importaciones de la República de Corea	7,0 %	8,7 %	12,7 %	14,5 %
Precios de las importaciones de la República de Corea (EUR/t)	1 366	1 256	1 187	1 123
Índice (2001 = 100)	*100*	*92*	*87*	*82*

(113) El volumen de las importaciones de la República de Corea aumentó de 13 582 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 7 %, en 2001, a 25 835 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 14,5 %, en el período de investigación. Los precios medios de dichas importaciones bajaron un 18 %, de 1 366 EUR/tonelada a 1 123 EUR/tonelada, entre 2001 y el período de investigación. No se demostró la existencia de dumping en ellas, por lo cual el procedimiento se dio por concluido (véase el considerando 4).

5.4.2. *México*

(114) Tal como se indica en el considerando 7, las medidas impuestas por el Reglamento definitivo original sobre las importaciones procedentes de México expiraron el 18 de agosto de 2004. El volumen de dichas importaciones fue muy limitado entre 2001 y el período de investigación. En 2001 y durante el período de investigación fue nulo y, en 2002 y 2003, alcanzó, respectivamente, 700 toneladas y 400 toneladas correspondientes a sendas cuotas de mercado del 0,4 % y el 0,2 %.

(115) Los precios de las importaciones de México fueron de 2 400 EUR/tonelada, aproximadamente, en 2002 y 2003.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de las importaciones de México (toneladas)	0	669	433	0
Cuota de mercado de las importaciones de México	0,0 %	0,4 %	0,2 %	0,0 %
Precios de las importaciones de México (EUR/t)	n/a	2 358	2 434	n/a
Índice (2001 = 100)	*n/a*	*100*	*103*	*n/a*

▼B

5.4.3. *Otros países afectados por medidas antidumping*

(116) Mediante el Reglamento (CE) nº 1601/2001 [1] el Consejo impuso medidas antidumping sobre las importaciones de productos similares originarios, entre otros, de Rusia, Tailandia y Turquía.

(117) El tipo del derecho aplicable a las importaciones de Rusia osciló entre el 36,1 % y el 50,7 %, hecha la salvedad de las procedentes de un exportador ruso de quien se había aceptado un compromiso de precios. El volumen de las importaciones de Rusia disminuyó de 3 630 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 1,9 %, en 2001, a 2 101 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 1,2 %, en el período de investigación. Los precios medios de dichas importaciones se mantuvieron relativamente estables, en 1 000 EUR/tonelada, aproximadamente, entre 2001 y el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de las importaciones de Rusia (toneladas)	3 630	2 557	2 198	2 101
Cuota de mercado de las importaciones de Rusia	1,9 %	1,4 %	1,2 %	1,2 %
Precios de las importaciones de Rusia (EUR/t)	1 038	997	980	1 046
Índice (2001 = 100)	*100*	*96*	*94*	*101*

(118) El tipo del derecho aplicable a las importaciones de Tailandia osciló entre el 24,8 % y el 42,8 %, hecha la salvedad de las procedentes de un exportador de quien se había aceptado un compromiso de precios. El volumen de las importaciones de Tailandia disminuyó de 1 039 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 0,5 %, en 2001, a 277 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 0,2 %, en el período de investigación. Los precios medios de dichas importaciones aumentaron de 1 335 EUR/tonelada, aproximadamente, en 2001 a 1 722 EUR/tonelada en el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de las importaciones de Tailandia (toneladas)	1 039	1 002	368	277
Cuota de mercado de las importaciones de Tailandia	0,5 %	0,5 %	0,2 %	0,2 %
Precios de las importaciones de Tailandia (EUR/t)	1 335	1 433	1 593	1 722
Índice (2001 = 100)	*100*	*107*	*119*	*129*

[1] DO L 211 de 4.8.2001, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 564/2005 (DO L 97 de 15.4.2005, p. 1).

▼B

(119) El tipo del derecho aplicable a las importaciones de Turquía en el período considerado osciló entre el 17,8 % y el 31 %, hecha la salvedad de las procedentes de dos exportadores turcos de quienes se había aceptado en 2001 un compromiso de precios, que se retiró en 2003. El volumen de las importaciones de Turquía disminuyó de 4 354 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 2,2 %, en 2001, a 1 457 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 0,8 %, en el período de investigación. Los precios medios de dichas importaciones aumentaron de 1 448 EUR/tonelada en 2001 a 1 302 EUR/tonelada en el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de las importaciones de Turquía (toneladas)	4 354	4 448	2 248	1 457
Cuota de mercado de las importaciones de Turquía	2,2 %	2,4 %	1,3 %	0,8 %
Precios de las importaciones de Turquía (EUR/t)	1 448	1 414	1 376	1 302
Índice (2001 = 100)	*100*	*98*	*95*	*90*

5.4.4. *Otros terceros países no mencionados anteriormente*

(120) El volumen de las importaciones de otros terceros países no mencionados anteriormente disminuyó de 23 000 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 12 %, en 2001, a 19 000 toneladas, correspondientes a una cuota de mercado del 10,5 %, en el período de investigación. Los precios medios de esas importaciones aumentaron de 1 500 EUR/tonelada, aproximadamente, en 2001, a 1 900 EUR/tonelada en 2003, para bajar, aproximadamente, a 1 500 EUR/tonelada en el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de las importaciones de los países no mencionados anteriormente (toneladas)	23 321	14 924	17 227	18 741
Cuota de mercado de los países no mencionados anteriormente	12,0 %	7,9 %	9,8 %	10,5 %
Precios de las importaciones de los países no mencionados anteriormente (EUR/t)	1 472	1 749	1 895	1 497
Índice (2001 = 100)	*100*	*119*	*129*	*102*

▼B

6. SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

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

6.1. **Observaciones preliminares**

(122) Dado que se había efectuado un muestreo de la industria de la Comunidad, el perjuicio se evaluó a partir de la información referida tanto a dicha industria en su totalidad («IC» en los cuadros) como a los productores comunitarios incluidos en la muestra («PM» en los cuadros).

(123) Según la práctica establecida, cuando se efectúa un muestreo, algunos indicadores del perjuicio (producción, capacidad, productividad, existencias, ventas, cuota de mercado, crecimiento y empleo) se analizan respecto a la industria de la Comunidad en su conjunto, pero los indicadores relacionados con el rendimiento de las empresas individuales, como son los precios, los costes de producción, la rentabilidad, los salarios, las inversiones, el rendimiento del capital invertido, el flujo de caja y la capacidad de reunir capital, se examinan a partir de la información referente a los productores de la muestra.

6.2. **Datos relativos a la industria comunitaria en su conjunto**

a) *Producción*

(124) Entre 2001 y el período de investigación la producción de la industria de la Comunidad disminuyó un 10 %, de 125 000 toneladas a 112 000 toneladas, aproximadamente. En concreto, aumentó un 2 % en 2002 para disminuir luego 5 puntos porcentuales en 2003 y 7 en el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Producción de la IC (toneladas)	124 549	127 118	121 065	111 765
Índice (2001 = 100)	*100*	*102*	*97*	*90*

b) *Capacidad e índices de utilización de la capacidad*

(125) La capacidad de producción aumentó escasamente (2 %) entre 2001 y el período de investigación. Al disminuir la producción y, al mismo tiempo, aumentar ligeramente la capacidad, la utilización de la capacidad disminuyó del 67 % en 2001 al 59 % en el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Capacidad de producción de la IC (toneladas)	184 690	185 360	188 430	189 150
Índice (2001 = 100)	*100*	*100*	*102*	*102*
Utilización de la capacidad de la IC	67 %	69 %	64 %	59 %

▼B

	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice (2001 = 100)	*100*	*102*	*95*	*88*

c) *Existencias*

(126) Las existencias de cierre de la industria de la Comunidad disminuyeron progresivamente durante el período considerado. En el período de investigación habían bajado un 14 % respecto a 2001.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Existencias de cierre de la IC (toneladas)	31 459	30 222	29 336	26 911
Índice (2001 = 100)	*100*	*96*	*93*	*86*

d) *Volumen de ventas*

(127) Las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario disminuyeron un 10 % entre 2001 y el período de investigación. Esta evolución concuerda con la del mercado comunitario, que disminuyó un 9 % en el mismo período.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de ventas de la IC en el mercado comunitario a clientes no vinculados (toneladas)	80 019	79 089	73 636	72 072
Índice (2001 = 100)	*100*	*99*	*92*	*90*

e) *Cuota de mercado*

(128) La cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó un punto porcentual entre 2001 y el período de investigación. En concreto, aumentó 0,5 puntos porcentuales en 2002 y disminuyó después 0,3 en 2003 y 1,2 en el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Cuota de mercado de la industria de la Comunidad	42,8 %	43,3 %	43,0 %	41,8 %

▼B

	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice (2001 = 100)	*100*	*101*	*101*	*98*
Cuota de mercado de los cuatro países afectados	4,1 %	4,9 %	4,1 %	4,4 %
Índice (2001 = 100)	*100*	*119*	*99*	*107*

f) *Crecimiento*

(129) Entre 2001 y el período de investigación, el consumo comunitario disminuyó un 9 %, al tiempo que el volumen de ventas de la industria de la Comunidad descendía un 10 %. Así pues, ésta perdió una parte de su cuota de mercado mientras, en el mismo período, las importaciones afectadas ganaban un 0,3 %.

g) *Empleo*

(130) Entre 2001 y el período de investigación el empleo en la industria de la Comunidad disminuyó un 4 %.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Empleo en la producción afectada de la IC	2 049	2 028	1 975	1 975
Índice (2001 = 100)	*100*	*99*	*96*	*96*

h) *Productividad*

(131) La productividad de la mano de obra de la industria de la Comunidad, medida en términos de producción por trabajador al año, se mantuvo relativamente estable entre 2001 y 2003. En el período de investigación, al bajar el volumen de producción y mantenerse el empleo, la productividad disminuyó un 8 %.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Productividad de la IC (toneladas por trabajador)	61	63	61	57
Índice (2001 = 100)	*100*	*103*	*101*	*93*

▼B

i) *Magnitud del margen de dumping*

(132) Habida cuenta del volumen y los precios de las importaciones de los países afectados, la repercusión del margen de dumping real en la industria de la Comunidad no puede considerarse insignificante, especialmente en mercados transparentes y, por tanto, muy sensibles a los precios, como es el caso del mercado del producto afectado.

j) *Recuperación de los efectos de prácticas de dumping anteriores*

(133) Los indicadores examinados señalan una cierta mejora de la situación económica y financiera de la industria de la Comunidad tras la imposición de medidas antidumping en 1999, pero ponen también de manifiesto que la Comunidad está aún en una situación frágil y vulnerable.

6.3. **Datos relativos a la muestra de productores comunitarios**

a) *Precios de venta y factores que influyen en los precios del mercado interior*

(134) Los precios unitarios de venta de la industria de la Comunidad se mantuvieron relativamente estables entre 2001 y el período de investigación y experimentaron un leve aumento al final del período considerado. Esta evolución concuerda con la de la materia prima principal, que presentó también una subida al final del período considerado.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Precios unitarios de venta en el mercado comunitario (EUR/t)	2 195	2 171	2 224	2 227
Índice (2001 = 100)	*100*	*99*	*101*	*101*

b) *Salarios*

(135) Entre 2001 y el período de investigación, el salario medio por empleado aumentó un 5 %, cifra moderada en comparación con el aumento de la media de los costes salariales unitarios nominales (6 %) registrado en el mismo período en la economía comunitaria en general.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Costes salariales anuales de los PM por trabajador (1 000 EUR)	36,6	37,6	38,2	38,5
Índice (2001 = 100)	*100*	*103*	*104*	*105*

▼B

c) *Inversiones*

(136) El flujo anual de las inversiones de los cinco productores de la muestra en el producto afectado se mantuvo relativamente estable en unos 4 millones EUR. El gran aumento registrado en 2003 corresponde en gran parte a una compra excepcional de material de una de las empresas de la muestra.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Inversiones netas de los PM (1 000 EUR)	4 284	3 074	8 393	4 914
Índice (2001 = 100)	*100*	*72*	*196*	*115*

d) *Rentabilidad y rendimiento de las inversiones*

(137) La rentabilidad de los productores de la muestra experimentó una mejora gradual durante el período considerado, pero se mantuvo negativa entre 2001 (– 4,2 %) y el período de investigación (– 0,3 %). El rendimiento de las inversiones, expresado por el beneficio en porcentaje del valor contable neto de éstas, siguió la tendencia de rentabilidad mencionada en todo el período considerado.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas de los PM a clientes no vinculados en el mercado comunitario (% del precio neto de venta)	– 4,2 %	– 1,7 %	– 1,5 %	– 0,3 %
Rendimiento de las inversiones de los PM (beneficio en porcentaje del valor contable neto de las inversiones)	– 13,9 %	– 6,5 %	– 4,5 %	– 1,0 %

e) *Flujo de caja y capacidad de reunir capital*

(138) La situación del flujo de caja mejoró entre 2001 y el período de investigación, cuando las leves pérdidas mencionadas se compensaron sobradamente por aspectos no pecuniarios, como la depreciación de activos y movimientos de inventario.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Flujo de caja de los PM (1 000 EUR)	– 6 322	10 670	2 124	4 485

▼B

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

6.4. **Conclusión**

(140) Entre 2001 y el período de investigación, evolucionaron positivamente la capacidad de producción de la industria de la Comunidad, que aumentó, y las existencias de cierre, que disminuyeron. Los precios unitarios de venta de la industria de la Comunidad no variaron entre 2001 y el período de investigación, la rentabilidad mejoró hasta alcanzar en este último una situación prácticamente de equilibrio y el rendimiento de las inversiones y el flujo de caja mejoraron también. Los salarios mejoraron moderadamente y la industria de la Comunidad continuó invirtiendo a un ritmo estable.

(141) En cambio, evolucionaron negativamente, ya que disminuyeron, la producción y la utilización de la capacidad, los volúmenes de ventas (de acuerdo con el desarrollo del mercado), el empleo y la productividad. La cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó ligeramente, si bien la pérdida fue notablemente menor que antes de adoptarse las medidas antidumping, ya que entonces se había llegado a registrar una pérdida de 9 puntos porcentuales.

(142) En conjunto, la situación de la industria de la Comunidad se caracteriza por una evolución mixta: unos indicadores presentan una tendencia positiva y otros negativa. Si las mencionadas tendencias se comparan con las descritas en los Reglamentos por los que se imponen medidas provisionales y definitivas, queda claro que la introducción de medidas antidumping sobre las importaciones de la India, la República Popular China, Ucrania y Sudáfrica en 1999 fue positiva para la situación económica de la industria de la Comunidad. Si no se hubieran eludido las medidas a través de importaciones de Moldova y Marruecos, la situación habría podido ser más favorable. Por otra parte, además de la imposición de medidas antidumping a las importaciones de Rusia, Tailandia y Turquía, las cuotas de mercado de esos países bajaron (véanse los considerandos 116 a 119) y ello alivió la presión en los precios de la industria de la Comunidad. Sin embargo, hay que subrayar que incluso los indicadores cuya evolución es positiva, como la rentabilidad y el rendimiento de las inversiones, presentan valores aún lejanos de los que cabría esperar si la industria de la Comunidad se hubiera recuperado completamente del perjuicio.

(143) Por tanto, se concluye que la situación de la industria de la Comunidad ha mejorado respecto al período anterior a la imposición de las medidas pero es aún frágil.

7. **PROBABILIDAD DE REAPARICIÓN DEL PERJUICIO**

(144) Según se concluye en el considerando 91, los productores de los países afectados tienen capacidad suficiente para aumentar y reorientar sus volúmenes de exportación al mercado comunitario. La investigación demostró que, sobre la base de tipos de producto comparables, los productores exportadores que cooperaron vendían el producto en cuestión a precios significativamente más bajos que la industria de la Comunidad (58 % a 68 % la República Popular China y 47 % a 55 % la India). Por lo que respecta a Ucrania y Sudáfrica, no se pudo hacer una comparación de precios por tipo de producto debido a la falta de cooperación y la variedad de tipos de producto y, por consiguiente, de precios de

▼B

importación. Sin embargo, los datos disponibles indican que los precios de importación medios de Ucrania y Sudáfrica (ambos sin derecho antidumping) son perceptiblemente más bajos — 65 % y 25 %, respectivamente — que los aplicados por la industria de la Comunidad en el mercado interior. Con toda probabilidad, los países interesados seguirían aplicando precios bajos, entre otras cosas para recuperar las cuotas de mercado perdidas. Con toda probabilidad, este comportamiento de los precios, unido a la capacidad de los exportadores de los países afectados para suministrar cantidades significativas del producto afectado al mercado comunitario, puede redundar en un aumento de la presión a la baja en los precios del mercado que repercuta negativamente en la situación económica de la industria de la Comunidad.

(145) Como se ha indicado, aunque la situación de la industria de la Comunidad haya mejorado respecto a la fase anterior a la imposición de las medidas antidumping existentes, sigue siendo vulnerable y frágil. Es probable que, si la industria de la Comunidad tuviera que enfrentarse a grandes volúmenes de importación de los países afectados a precios objeto de dumping, su situación financiera se deteriorara como se concluyó en la investigación original. A partir de ahí se concluye que, con toda probabilidad, la derogación de las medidas redundaría en la reaparición del perjuicio para la industria de la Comunidad.

8. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

8.1. Introducción

(146) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si una prolongación de las medidas antidumping vigentes iría contra el interés general de la Comunidad. La determinación del interés de la Comunidad se basó en una estimación de los diversos intereses implicados.

(147) Debe recordarse que, en la investigación original, se consideró que la adopción de medidas no iba contra el interés de la Comunidad. Además, el hecho de que la actual investigación sea una reconsideración, en la que se analiza por tanto una situación en que las medidas antidumping ya han estado en vigor, permite evaluar cualquier efecto negativo de éstas para las partes afectadas.

(148) Sobre esta base se examinó si, a pesar de las conclusiones sobre la probabilidad de continuación o reaparición del dumping, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Comunidad no le interesara mantener medidas en este caso.

8.2. Interés de la industria de la Comunidad

(149) La industria de la Comunidad ha demostrado ser una industria estructuralmente viable, lo cual quedó confirmado por la evolución positiva de su situación económica tras la imposición de las medidas antidumping en 1999. En concreto, el hecho de que, antes del período de investigación, dejara de perder cuota de mercado en pocos años, contrasta claramente con la situación anterior a la imposición de las medidas. Asimismo, mejoró sus beneficios entre 2001 y el período de investigación. Recuérdese además que se había comprobado una elusión a través de importaciones de Moldova y Marruecos. De no haber sido así, la situación de la industria de la Comunidad habría sido más favorable.

(150) Razonablemente, cabe esperar que la industria de la Comunidad continúe beneficiándose de las medidas impuestas actualmente, recuperando cuota de mercado y aumentando su rentabilidad. En caso de que no se mantengan las medidas, es probable que vuelva a verse perjudicada por un aumento de las importaciones de los países afectados a precios objeto de dumping y que su situación financiera, actualmente frágil, se siga deteriorando.

▼B

8.3. **Interés de los importadores**

(151) Cabe recordar que en la investigación original se comprobó que la imposición de medidas no tendría una repercusión significativa. Según se ha indicado, ningún importador cooperó completamente en la investigación. Por consiguiente, puede concluirse que el mantenimiento de las medidas no tendrá un efecto negativo significativo en los importadores o los comerciantes.

8.4. **Interés de los usuarios**

(152) El cable de acero se usa en una amplia gama de aplicaciones y, por tanto, puede haber un gran número de industrias usuarias afectadas. La siguiente lista es sólo orientativa: pesca, transporte marítimo, petroleras, gas, minería, silvicultura, transporte aéreo, ingeniería, construcción y ascensores. Al examinar el posible efecto de la imposición de medidas en los usuarios, en la investigación original se concluyó que, dada la escasa incidencia del coste del cable de acero en las industrias usuarias, era poco probable que un aumento de los costes tuviera un efecto significativo en alguna industria usuaria particular. El hecho de que, en la presente investigación de reconsideración, ningún usuario facilitara información que contradijera la conclusión anterior, tiende a confirmar que: i) el cable de acero representa una parte muy pequeña del coste total de producción de las industrias usuarias; ii) las medidas vigentes no tuvieron ningún efecto negativo importante en la situación económica de éstas, y iii) el mantenimiento de las medidas no afectaría negativamente a sus intereses financieros.

8.5. **Intereses de los proveedores**

(153) La investigación original concluyó que los proveedores de la industria de la Comunidad se verían beneficiados por la imposición de medidas. A falta de información en contra en el contexto de la presente reconsideración, se considera que el mantenimiento de las medidas seguirá siendo positivo para los proveedores.

8.6. **Conclusión sobre el interés de la Comunidad**

(154) Por cuanto se ha expuesto, se concluye que no existen razones convincentes para no mantener las medidas antidumping actuales.

9. **MEDIDAS ANTIDUMPING**

(155) Se informó a todas las partes de los principales hechos y consideraciones sobre los que estaba previsto recomendar la continuación de las medidas existentes. También se concedió un plazo para presentar observaciones tras la comunicación. No se recibió ningún comentario que pudiera llevar a modificar las conclusiones anteriores.

(156) De lo anterior se desprende que, con arreglo al artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, deben mantenerse las medidas antidumping aplicables a las importaciones de cables de acero originarios de la India, la República Popular China, Ucrania y Sudáfrica. Se recuerda que esas medidas consisten en derechos *ad valorem*, con excepción de las importaciones las partidas del producto afectado fabricadas y vendidas para su exportación a la Comunidad por una empresa india y otra sudafricana cuyos compromisos se habían aceptado.

(157) Como se ha destacado en el considerando 3, los derechos antidumping vigentes sobre las importaciones del producto afectado de Ucrania y la República Popular China se ampliaron a las importaciones de cables de acero procedentes de Moldova y Marruecos, ya fueran declaradas originarias de dichos países o no. El derecho antidumping sobre las importaciones del producto afectado, que debe mantenerse según se indica en el considerando

▼B

156, debe continuar ampliándose a las importaciones de cables de acero procedentes de Moldova y Marruecos, ya se hayan declarado originarias de dichos países o no. El productor exportador marroquí que quedó exento de las medidas ampliadas por el Reglamento (CE) nº 1886/2004 debe quedar también exento de las medidas impuestas por el presente Reglamento.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cables de acero, incluidos los cables cerrados, a excepción de los de acero inoxidable, con una dimensión transversal máxima superior a 3 milímetros, clasificados en los códigos NC ex 7312 10 82 (código TARIC 7312 10 82 19), ex 7312 10 84 (código TARIC 7312 10 84 19), ex 7312 10 86 (código TARIC 7312 10 86 19), ex 7312 10 88 (código TARIC 7312 10 88 19) y ex 7312 10 99 (código TARIC 7312 10 99 19) originarios de la India, la República Popular China, Ucrania y Sudáfrica.

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio cif neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, de los productos fabricados por las empresas enumeradas a continuación, será el siguiente:

País	Empresa	Tipo del derecho (%)	Código TARIC adicional
India	Usha Martin Limited (antes Usha Martin Industries & Usha Beltron Ltd) 2A, Shakespeare Sarani Calcutta — 700 071, West Bengal, India	23,8	8613
	Todas las demás empresas	30,8	8900
República Popular China	Todas las empresas	60,4	—
Ucrania	Todas las empresas	51,8	—
Sudáfrica	Todas las empresas	38,6	8900

3. El derecho antidumping definitivo aplicable a las importaciones procedentes de Ucrania, establecido en el apartado 2, se amplía a las importaciones de los mismos cables de acero procedentes de Moldova, declarados originarios de Moldova o no (códigos TARIC 7312 10 82 11, 7312 10 84 11, 7312 10 86 11, 7312 10 88 11, 7312 10 99 11 respectivamente).

4. El derecho antidumping definitivo aplicable a las importaciones procedentes de la República Popular China, establecido en el apartado 2, se amplía a las importaciones de los mismos cables de acero procedentes de Marruecos, declarados originarios de Marruecos o no (códigos TARIC 7312 10 82 12, 7312 10 84 12, 7312 10 86 12 y 7312 10 88 12, 7312 10 99 12 respectivamente), excepto los producidos por Remer Maroc SARL, Zone Industrielle, Tranche 2, Lot 10, Settat, Marruecos (código TARIC adicional A567).

5. No obstante el apartado 1, el derecho antidumping definitivo no se aplicará a las importaciones despachadas a libre práctica de conformidad con el artículo 2.

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

▼B

Artículo 2

1. Las importaciones declaradas para su despacho a libre práctica bajo los siguientes códigos TARIC adicionales, producidas y exportadas directamente (es decir, enviadas y facturadas) por la empresa citada a continuación a una empresa de la Comunidad que actúe como importador, estarán exentas del derecho antidumping establecido en el artículo 1 siempre que se importen de conformidad con el apartado 2.

▼M1

País	Empresa	Código TARIC adicional
Sudáfrica	Haggie Lower Germiston Road Jupiter PO Box 40072 Cleveland Sudáfrica	A023.

▼B

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

a) en el momento de efectuarse la declaración de despacho a libre práctica, se presente a las autoridades aduaneras de los Estados miembros un documento válido de compromiso en el que consten, como mínimo, los datos que figuran en el anexo, y

b) las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan con exactitud a la descripción del documento de compromiso.

Artículo 3

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

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

▼B

ANEXO

En el documento de compromiso que acompañe las ventas de cables de acero de la empresa a la Comunidad sujetas al compromiso constarán los datos que se enumeran a continuación.

1) Código de referencia del producto (CRP) (tal como aparece en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión), que incluirá el tipo, el número de cordones, el número de hilos por cordón y el código NC.

2) Descripción exacta de las mercancías, que incluirá los datos siguientes:

   — código del producto en la empresa,

   — código NC,

   — Código TARIC adicional bajo el cual pueden despacharse de aduana, en las fronteras comunitarias, las mercancías a que corresponde la factura (según lo especificado en el presente Reglamento),

   — cantidad (en kilogramos),

   — precio mínimo aplicable.

3) Descripción de las condiciones de venta, que incluirá los datos siguientes:

   — precio por kilogramo,

   — condiciones de pago aplicables,

   — condiciones de expedición aplicables,

   — todos los descuentos y reducciones.

4) Nombre del importador al que la empresa expide directamente la factura.

5) Nombre del responsable de la empresa que haya expedido el documento de compromiso y la siguiente declaración firmada:

   «El abajo firmante certifica que la venta para exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías a que corresponde la presente factura se realiza al amparo del compromiso de … [empresa], aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión 1999/572/CE, y de conformidad con él, y declara que la información que consta en la presente factura es completa y correcta.».