REGLAMENTO (CE) Nº 194/1999 DEL CONSEJO

de 25 de enero de 1999

por el que se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de tableros duros originarios de Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia y Rusia y por el que se perciben definitivamente los derechos provisionales impuestos

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], y en particular, el apartado 4 de su artículo 9,

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

Considerando lo siguiente:

A. INFORMACIÓN GENERAL

1. Medidas provisionales

(1) Las medidas antidumping provisionales se impusieron el 6 de agosto de 1998, en el marco del presente procedimiento, mediante el Reglamento (CE) nº 1742/98 [2] (en lo sucesivo denominado «el Reglamento provisional»). Los productores-exportadores que cooperaron ofrecieron compromisos que se aceptaron en todos los países afectados excepto Rusia.

2. Procedimiento ulterior

(2) Tras la imposición de las medidas provisionales, ciertos productores-exportadores, importadores y usuarios comunitarios del producto en cuestión presentaron comentarios por escrito. Se concedió a las partes que así lo pidieron la oportunidad de ser oídas.

(3) Desde la publicación del Reglamento provisional, se llevaron a cabo investigaciones en los locales de las siguientes empresas usuarias del producto en cuestión para la fabricación de puertas:

— Svedex BV, Países Bajos,

— Swedoor, filial de Nobia Nordisk Bygginteriör AB, Suecia (dos fábricas),

— Righini SA, Francia,

— Huet SA, Francia,

— Theuma Deurenindustrie NV, Bélgica.

También se visitó a un productor no denunciante de tableros duros de eucalipto:

— Industria de Fibras de Madeira, Portugal,

al igual que un importador independiente de tableros duros:

— Firma Christian Kröger GmbH & Co. KG, Alemania.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto considerado

(4) El producto considerado en este procedimiento antidumping son los tableros duros. Los tableros duros se definen como tableros de fibras de madera u otras materias leñosas, incluso aglomerados con resinas u otros aglutinantes orgánicos, con una masa volumétrica superior a 0,8 g/cm^3, clasificados actualmente en los códigos NC ex 4411 11 00 y ex 4411 19 00.

Los tableros duros se obtienen exclusivamente mediante «procesos de producción en húmedo» (al contrario que los tableros de fibras de madera obtenidos en seco que se describen más adelante). Tienen normalmente una densidad de 800 a 1 050 kg/m^3 y un grosor entre 1,8 y 6 mm.

Los tableros duros se utilizan normalmente para los muebles, en las industrias de la construcción y del automóvil, para las capas exteriores de puertas y para el envasado, especialmente de frutas y verduras.

2. Tableros «finos» de fibras de madera tratados en seco

(5) Después de la imposición de las medidas antidumping provisionales, varios importadores y usuarios siguieron solicitando que se extendiera el alcance del procedimiento a otros productos. En especial, alegaron que las llamadas «formas finas» (con un grosor inferior a 6 mm) de los tableros de fibras de madera tratados en seco, tales como los tableros de fibras de densidad media y alta (MDF y HDF finos), y los tableros duros tienen esencialmente los mismos usos finales, y pueden considerarse como un único producto. Se alegó por lo tanto que el alcance del análisis del dumping, del perjuicio y del interés comunitario debería incluir también todos estos productos.

(6) Sobre la base de la información presentada hasta la fase provisional, se realizó una evaluación preliminar para averiguar en qué medida coincidían los usos finales de los tableros duros y de los tableros de fibras de madera finos tratados en seco.

[1] DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 905/98 (DO L 128 de 30. 4. 1998, p. 18).

[2] DO L 218 de 6. 8. 1998, p. 16.

Partiendo de la información presentada desde el Reglamento provisional, se realizó una evaluación definitiva que puso de manifiesto que, teóricamente, tal coincidencia era sustancial y que solamente en algunos segmentos del mercado los dos productos no eran en absoluto intercambiables.

(7) Sin embargo, la similitud de los usos finales no es el único factor que determina la cuestión del producto similar. Las conclusiones de la investigación provisional de que los tableros duros y los tableros de fibras de madera finos tratados en seco no eran un único producto se basaron en diferencias en las características físicas y químicas de los dos productos. Una investigación ulterior sobre los distintos problemas implicados ha permitido matizar el análisis de la manera siguiente:

— se confirma que la variante HDF de tableros finos de fibras de madera tratados en seco puede producirse en densidades comparables o más altas que la de los tableros duros. Con una densidad que se define como superior a 800 kg/m^3, los HDF finos pueden considerarse como los más cercanos a los tableros duros;

— sin embargo, los precios medios para los HDF finos eran más altos que para los MDF finos (10-15 % por término medio) y para la mayor parte de los tableros duros de grosores equivalentes, inferiores a 6 mm, de modo que durante el período investigado fue principalmente el MDF fino (densidad inferior a 800 kg/m^3) el que compitió en el mercado con los tableros duros en la mayor parte de sus aplicaciones finales, especialmente en el sector de los muebles, en parte del sector del envase, en el sector de los marcos de cuadros y en una parte del sector de las puertas;

— también se señaló que se están produciendo nuevos tableros finos de fibras de madera tratados en seco sin emisiones, es decir, que no contienen formaldehído. Esto permite que los tableros finos de fibras de madera tratados en seco compitan en el mercado del envase de alimentos, del que se había excluido hasta ahora a causa de su contenido de formaldehído. Sin embargo, estos productos sin emisiones son una innovación muy reciente y, aunque es posible que los tableros finos de fibras de madera tratados en seco puedan utilizarse en el futuro para el envase de alimentos, su precio más alto lo impediría probablemente en la actualidad. Como estos avances se refieren a períodos subsiguientes al período de investigación, no han podido investigarse;

— el hecho de que los tableros duros y los tableros finos de fibras de madera tratados en seco compartan varios usos finales no implica que el mercado los considere como un único producto. De hecho, la mayor parte de las empresas que operan en los sectores implicados han confirmado que, en la práctica, no utilizan indistintamente los diversos tipos de tablero a causa de las características físicas y de los rendimientos técnicos distintos de los dos productos; en cambio, los eligen en función de cuál se adapta mejor a sus requisitos técnicos. Por ejemplo, los MDF finos presentan una ventaja cuando hay que laminarlos, debido a su superficie más porosa y mate. Además, su estructura interna es (sin problemas y no acodada) como los tableros duros, y no suelen partirse cuando se someten a una tensión. Por consiguiente, se prefieren generalmente los MDF finos a los tableros duros para la fabricación de puertas laminadas y elementos de muebles. Por otra parte, los tableros duros presentan generalmente una ventaja adicional en aquellas aplicaciones donde se requieren una densidad o flexibilidad, por ejemplo en las puertas laqueadas y prepintadas o en las partes de automóviles, o cuando se piensa que las resinas contenidas en los tableros finos de fibras de madera tratados en seco podrían tener, tal como se ha explicado anteriormente, un efecto negativo en la salud, por ejemplo en los contenedores de frutas y verduras.

(8) En conclusión, el análisis definitivo confirma las conclusiones provisionales de que los tableros duros y los tableros finos de fibras de madera tratados en seco, aunque sean teóricamente intercambiables para muchos usos finales, no son en la práctica un único producto a causa de las diferencias en sus características físicas y químicas.

(9) Sin embargo, aunque los tableros finos de fibras de madera tratados en seco no constituyen un único producto junto con los tableros duros, se alegó que el grado de coincidencia en sus usos finales tiene implicaciones importantes para el análisis de las causas de cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. Este problema se aborda más adelante al hablar de las causas del perjuicio.

3. **Madera contrachapada y conglomerado**

(10) Se recibieron observaciones aclarando los argumentos presentados en la fase provisional de la investigación, según los cuales los tableros de madera contrachapada y conglomerado también eran intercambiables con los tableros duros en muchas de sus aplicaciones. Sin embargo, por las mismas razones que se han resumido más arriba

para los tableros finos de fibras de madera tratados en seco, la semejanza teórica en los usos finales no es el único factor que determina la cuestión del producto único. Puesto que las características físicas y químicas de los tableros duros son diferentes a las de los tableros de conglomerado y madera contrachapada, no se puede considerar que constituyan un único producto.

Se confirman por lo tanto las conclusiones provisionales.

4. **Producto similar**

(11) La investigación ulterior confirmó que no había diferencias en las características y aplicaciones básicas de los tableros duros importados en la Comunidad de los países afectados y de tableros duros producidos por la industria de la Comunidad y vendidos en el mercado comunitario. Lo mismo ocurre con los tableros duros producidos y vendidos en los mercados interiores de Brasil, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania y Polonia (este último sirvió también como país análogo para las importaciones procedentes de Rusia). Por lo tanto, se concluyó que tanto los tableros duros producidos y vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario como los tableros duros producidos y vendidos en los mercados interiores de Brasil, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania y Polonia eran, a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento (CE) nº 384/96 (en lo sucesivo denominado «el Reglamento de base»), similares a los tableros duros importados en la Comunidad de los siete países sujetos a la investigación.

(12) Sin embargo, los productores exportadores brasileños, así como varios usuarios de tableros duros, en especial los fabricantes de capas exteriores de puertas, repitieron las solicitudes realizadas en la fase provisional, en el sentido de que los tableros duros brasileños de madera de eucalipto no eran un producto similar al producto fabricado por la industria de la Comunidad y debían excluirse del ámbito de la investigación.

(13) Entre los productores exportadores afectados por esta investigación, solamente los productores exportadores brasileños suministran tableros duros de madera de eucalipto al mercado comunitario. Existen también en la Comunidad dos productores de tableros duros de madera de eucalipto, ambos en la Península Ibérica, que no participaron en la denuncia que llevó a la apertura del presente procedimiento.

(14) Estas solicitudes relativas a tableros duros de madera de eucalipto se han investigado ampliamente. Tras la imposición de medidas provisionales, se visitó a varios fabricantes de puertas en la Comunidad. Además, se visitó a un productor comunitario no denunciante de tableros duros de madera de eucalipto en Portugal. Estas visitas estaban destinadas a aclarar los problemas referentes a la inclusión de los tableros duros brasileños en el ámbito del presente procedimiento.

De estas visitas se desprende lo siguiente:

a) *Propiedades y aplicaciones técnicas de los tableros duros de madera de eucalipto*

(15) Se recibieron numerosas observaciones técnicas de los productores-exportadores brasileños, los fabricantes comunitarios de puertas y el denunciante referentes a las propiedades de los tableros duros de madera de eucalipto. Los productores-exportadores y los fabricantes de puertas sostienen que los tableros duros de madera de eucalipto tienen ciertas propiedades únicas que los distinguen de otros tipos de tableros duros, fabricados con especies de árboles de madera blanda o dura, a excepción del eucalipto. Alegan además que la industria de la Comunidad no produce ningún producto alternativo viable. Los fabricantes de puertas ponen de relieve, en especial, que la industria de la Comunidad no produce tableros duros de madera de eucalipto para las capas exteriores de puertas; efectivamente, señalan que el único productor basado en la Comunidad de tableros duros de madera de eucalipto que fabrica tableros de calidad para esta aplicación, en Portugal, no forma parte de los denunciantes.

(16) Se constató que los tableros duros de madera de eucalipto tienen varias características técnicas que los hacen particularmente aptos para las capas exteriores de puertas acabadas de alta calidad. En primer lugar, sus fibras especialmente cortas dan al tablero duro acabado una apariencia muy regular, una alta densidad y una ductilidad más fuerte que la de los tableros duros que no son de madera de eucalipto. El eucalipto apenas tiene corteza, factor que garantiza que los defectos del tablero prensado sean mínimos.

(17) Sin embargo, debería tenerse en cuenta que el eucalipto no es la única especie de árbol que tiene fibras cortas. Los denunciantes han afirmado que hay otras 40 especies de árboles en Europa Occidental con fibras que tienen aproximadamente la misma longitud que las del eucalipto, y en algunos casos incluso más cortas.

(18) Debería también considerarse que la alta calidad requerida por los productos manufacturados para puertas no se limita al tipo de madera con el que se hacen los tableros duros. Parte de las características requeridas, por ejemplo un grosor constante y fiable del tablero que utilizan, una alta densidad, una buena resistencia a temperaturas altas (las puertas se ensamblan a temperaturas superiores a los 100 °C) y la humedad y ausencia de defectos en su superficie no están necesariamente ligadas al eucalipto, sino que pueden también obtenerse con otras maderas, a través de un proceso de producción estrictamente controlado. Puede también añadirse que, en cuanto a la conveniencia de

laquearlos, se constató que algunos tableros duros de madera, con excepción del eucalipto, pueden laquearse con resultados aceptables, dependiendo de la técnica y la cantidad de pintura utilizada. La ventaja de los tableros de eucalipto y, en general, de los tableros de madera dura está principalmente en las pequeñas cantidades de pintura necesarias para obtener un buen resultado.

(19) Además, el análisis de las actividades de los fabricantes de puertas también confirmó que para las puertas inacabadas, preparadas o pintadas previamente de blanco pero que requieren un acabado por parte del cliente final, se utilizan capas exteriores fabricadas con diversos tipos de madera. También se constató que algunos productores de puertas utilizaron los tableros duros producidos en la Comunidad, que no son de madera de eucalipto, para hacer puertas laqueadas.

(20) También se constató que, durante el período de investigación, los tableros duros de madera de eucalipto se utilizaron asimismo para ciertas aplicaciones en las industrias de los muebles, techos y del automóvil. En cuanto a las sobras de hojas de tableros duros, se utilizaron para los contenedores de frutas y verduras.

b) *Conclusión sobre los tableros duros de madera de eucalipto como producto similar*

(21) El examen de las observaciones realizadas por las partes interesadas confirma que las propiedades excepcionales de los tableros duros de madera de eucalipto no excluyen técnicamente su uso en aquellas áreas en que también se utilizan otros tableros duros; efectivamente, el hecho de que no se utilice ampliamente fuera del sector de las capas exteriores de puertas refleja simplemente el precio relativamente más alto al que se vende este producto en el mercado, en comparación con otros tableros de madera dura y blanda.

Por lo tanto, aunque los tableros duros de madera de eucalipto fabricados y exportados por productores exportadores brasileños tengan ciertas características especiales, esto no basta para llegar a la conclusión de que no es un producto similar a los tableros duros producidos por la industria de la Comunidad con los que comparte las mismas características físicas y aplicaciones básicas a efectos del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. **DUMPING**

1. **Cuestiones específicas planteadas por lo que respecta al establecimiento del dumping para cada uno de los países afectados**

a) BRASIL

(22) Teniendo en cuenta las conclusiones sobre la causalidad en los considerandos 53 y 56, no se considera necesario establecer ninguna conclusión por lo que respecta al dumping en las importaciones del producto afectado de Brasil.

b) BULGARIA

(23) Los productores exportadores búlgaros no realizaron ningún comentario tras la comunicación y la publicación del Reglamento provisional.

Los márgenes de dumping expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria establecidos para los productores exportadores búlgaros quedan sin cambios, es decir:

— Fazerles AD: 7,1 %,
— Lessoplast AD: 7,2 %,
— Productores-exportadores que no cooperaron: 7,2 %.

c) ESTONIA

(24) El productor exportador estonio no realizó ningún comentario tras la comunicación y la publicación del Reglamento provisional.

Los márgenes de dumping expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria establecidos para los productores exportadores estonios quedan sin cambios, es decir:

— AS Repo Vabrikud: 6,0 %
— Productores-exportadores que no cooperaron: 6,0 %.

d) LETONIA

Observaciones de carácter general

i) *Clasificación del producto*

(25) Tras la adopción de medidas provisionales, el productor-exportador letón solicitó que se revisara la clasificación de ciertos códigos de productos de la empresa en los números de control del producto. La solicitud estaba basada en el hecho de que algunos de estos códigos, comunicados en principio incorrectamente por la empresa como referentes a productos estándar, deberían considerarse como productos a medida.

Esta solicitud se ha concedido, ya que los códigos de los productos de la empresa en cuestión no se referían, efectivamente, a dimensiones estándar.

Valor normal

i) *Margen de beneficio en los valores normales calculados*

El productor-exportador letón alegó que, al calcular los valores normales, el beneficio obtenido en las ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales debería expresarse como porcentaje del volumen de negocios total en el mercado interior del producto similar de la empresa —incluido el volumen de negocios de las ventas no rentables— y no sólo del volumen de negocios de las

ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales. El planteamiento adoptado por la Comisión en el Reglamento provisional infla, según el productor, el margen de beneficio. El productor letón afirmó además que existía una discrepancia entre los métodos utilizados por la Comisión para calcular, por una parte, los márgenes de beneficio excluyendo las transacciones no rentables y los márgenes de dumping excluyendo el dumping negativo y, por otra parte, el cálculo de los márgenes de dumping expresados como porcentaje del valor cif total.

Hubo que rechazar esta solicitud. Los métodos utilizados por la Comisión para calcular los valores normales y determinar qué ventas se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales se describen en los considerandos 29 y 31 del Reglamento provisional y se ajustan a las normas establecidas en los apartados 4 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base. En especial, debería añadirse que: en primer lugar, el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base especifica claramente que, «los importes correspondientes [. . .] a los beneficios se basarán en los datos reales de producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales [. . .]». En segundo lugar, el objetivo es establecer un margen de beneficio que pueda lograrse normalmente en las ventas de un producto determinado en el mercado interior. En tercer lugar, el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento de base establece que las ventas deficitarias de un producto determinado podrán considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales si la cantidad vendida con pérdidas es inferior al 20 % de la cantidad total del producto vendida. En ese caso, el cálculo del margen de beneficio se basará solamente en el volumen de negocios total de un producto, incluidas las transacciones deficitarias.

Comparación entre el valor normal y el precio de exportación

i) *Ajuste para el cambio de divisas*

El productor-exportador letón había alegado un ajuste en concepto de cambio de divisas basado en una comparación del importe en litai que la empresa habría obtenido utilizando el tipo de cambio aplicable al concluir los contratos con sus respectivos clientes y el importe realmente obtenido. Esta demanda se basa en la suposición de que la fecha del contrato es la fecha de venta. En el Reglamento provisional la Comisión rechazó esta demanda porque los contratos presentados no reflejaban las condiciones reales de venta y porque la fecha de facturación era la que mejor reflejaba dichas condiciones.

El productor-exportador reintrodujo esta demanda, añadiendo que los contratos podían modificarse, lo cual confirma que la empresa podía reaccionar a variaciones del tipo de cambio modificando sus precios de exportación. Por lo tanto se confirma que tales contratos no establecen más fehacientemente las condiciones de venta que las facturas, en especial por lo que se refiere al precio. La demanda no pudo, por lo tanto, aceptarse.

ii) *Tipos de interés utilizados a efectos de crédito*

(26) Por lo que se refiere al ajuste para costes de crédito, el productor-exportador letón alega que el tipo de interés sobre los depósitos y no el de crédito debería utilizarse debido a que como la empresa tiene suficiente liquidez sus costes de crédito se limitan a los intereses no percibidos por sus depósitos bancarios.

De acuerdo con la práctica aplicada normalmente por las instituciones comunitarias, no se consideró apropiado basar el cálculo del ajuste para costes de crédito en el tipo de interés sobre los depósitos debido a que éstos constituyen costes de oportunidad y no costes reales.

Recuérdese que los intereses que los clientes tendrían que pagar en caso de retrasos de pago, tal como se recoge en los contratos presentados a la Comisión, sugieren que la empresa determina tales intereses sobre la base de los tipos de los créditos y no de los tipos de interés de los depósitos.

iii) *Depreciación de la maquinaria del productor nacional vinculado*

(27) El productor-exportador letón alega que la depreciación de la maquinaria del productor nacional vinculado debería calcularse sobre la base de un período de diez años de depreciación en vez de cinco.

De conformidad con el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento de base, esta demanda no puede aceptarse ya que el importe utilizado coincide con el declarado en las cuentas revisadas del año 1997 y la solicitud de una depreciación del 20 % por año parece por lo tanto reflejar razonablemente los costes de depreciación asociados con la producción del producto considerado.

Dumping

(28) Sobre la base de lo anteriormente expuesto se han establecido los siguientes márgenes de dumping modificados, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, para los productores exportadores letones:

— AS «Bolderâja»: 4,7 %,

— Productores exportadores no que cooperaron: 4,7 %.

e) LITUANIA

(29) El productor-exportador lituano no presentó ningún comentario tras la comunicación y publicación del Reglamento provisional.

Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, establecidos para los productores-exportadores lituanos no sufren modificaciones y siguen siendo, por lo tanto, los siguientes:

— JSC Grigiskes: 11,4 %,

— Productores exportadores que no cooperaron: 11,4 %.

f) POLONIA

Valor normal

i) *Margen de beneficio en los valores normales calculados*

(30) Los productores-exportadores polacos hicieron la misma demanda que el productor-exportador letón en cuanto al cálculo del margen de beneficio al calcular el valor normal (véase el considerando 25).

Esta solicitud se ha rechazado por las mismas razones expuestas en el considerando 25.

ii) *Asignación de gastos de venta, generales y administrativos*

(31) Un productor-exportador polaco alegó que la asignación de gastos basándose en el volumen de negocios que la Comisión utilizó para los gastos de venta, generales y administrativos relativos a las ventas interiores debería ser revisado y que debería usarse en su lugar el método aplicado normalmente por la empresa y que utilizó en su respuesta al cuestionario. Este método se basó en los volúmenes de ventas en toneladas a las cuales se aplicaron factores de conversión (es decir, factores utilizados para convertir toneladas en m^2) relativos al grosor de un tipo dado de tablero duro.

La solicitud fue examinada y se concluyó que el método de asignación utilizado en la respuesta al cuestionario coincide con la práctica contable normal de la empresa. Por lo tanto, el método de asignación de los gastos de venta, generales y administrativos se ha modificado de conformidad con la solicitud de la empresa.

iii) *Exclusión de transacciones específicas*

(32) Un productor-exportador polaco cuestionó la metodología empleada por la Comisión para determinar el valor normal al excluir las transacciones de tableros duros de baja calidad ya que tal exclusión inflaría artificialmente la rentabilidad de las ventas y por lo tanto afectaría al margen de dumping.

Tal como se recoge en el considerando 27 del Reglamento provisional, se estableció que solamente los tableros duros con las mismas características y calidad son directamente comparables. Esto ocurre así porque la calidad del tablero determina de manera sustancial su precio y la conveniencia para ciertas aplicaciones. Por lo tanto, y puesto que los tableros de baja calidad no se exportaron a la Comunidad, la solicitud de la empresa no puede aceptarse.

iv) *Coste de producción*

(33) Un productor-exportador polaco propuso una forma distinta de calcular los costes de los tableros de tamaño normalizado y de los cortados a medida con respecto a su respuesta al cuestionario. Esta nueva asignación de costes también tenía en cuenta el grosor de los tableros cortados y no solamente el número de metros cuadrados cortados. Esta demanda estaba justificada por el hecho de que las cortadoras pueden cortar simultáneamente hasta 100 mm de tablero. Por lo tanto, se alegaba, en una operación de corte la empresa pudo cortar un número sustancialmente distinto de metros cuadrados dependiendo del grosor de los tableros cortados. Por lo tanto, se aceptó la demanda.

Comparación del valor normal y del precio de exportación

i) *Costes de puesta en marcha*

(34) El productor exportador polaco mencionado en el considerando 65 del Reglamento provisional rebatió el rechazo por la Comisión del ajuste de coste de puesta en marcha de sus actividades de tableros duros trabajados. Sin embargo, al no haber sido presentada ninguna nueva prueba se confirman las conclusiones establecidas en el considerando 65 del Reglamento provisional.

Dumping

(35) Un productor-exportador polaco puso en cuestión la metodología utilizada por la Comisión para calcular un margen de dumping único para todos los tipos de tableros duros en vez de márgenes distintos para los tableros duros no trabajados y para los trabajados.

Esta demanda no puede aceptarse ya que la práctica seguida por las instituciones comunitarias, de conformidad con lo previsto en los artículos 1 y 2 del Reglamento de base, consiste en establecer un margen de dumping para el producto considerado en conjunto y no por categoría, tipo o modelo de producto. La razón es que para un producto como los tableros duros, que existe en una gran variedad

de tipos, la puesta en práctica de medidas antidumping, en especial de derechos antidumping, para cada tipo es, desde un punto de vista aduanero, poco práctica.

(36) Sobre esta base, los siguientes márgenes de dumping modificados, expresados como porcentaje del precio de importación CIF en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, se han establecido para los productores exportadores polacos:

— Ekopłyta SA:	20,6 %,
— Zakłady Płyt Pilśniowych SA w Krosnie Odrzanskim:	11,0 %,
— Czarna Woda Zakłady Płyt Pilśniowych:	34,8 %,
— Alpex Karlino SA:	22,4 %,
— Zakłady Płyt Pilśniowych SA, Przemysl:	9,1 %,
— Koniecpolskie Zakłady Płyt Pilśniowych SA:	11,4 %,
— Productores-exportadores que no cooperaron:	34,8 %.

Por lo que se refiere a Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania y Polonia, se constató que el nivel global de cooperación era alto. Según lo mencionado en el considerando 35 del Reglamento provisional, se consideró apropiado establecer el margen de dumping para las empresas que no cooperaron de los países en que sí existió una gran cooperación al nivel del nivel más alto o del margen de dumping único establecido para una empresa que cooperó del país en cuestión.

g) RUSIA

(37) Ningún productor-exportador ruso presentó comentarios tras la comunicación y la publicación del Reglamento provisional.

El valor normal para Rusia se calculó sobre la base de la media ponderada de los valores normales establecidos para las empresas polacas que cooperaron.

El margen de dumping para Rusia se ha vuelto a calcular teniendo en cuenta los cambios en los valores normales establecidos para las empresas polacas según lo descrito anteriormente en los considerandos 30 a 33.

Sobre esta base, un nuevo margen de dumping único, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, del 30,6 % se ha establecido para los productores exportadores rusos.

D. **PERJUICIO**

1. **Consumo**

(38) Se confirman las conclusiones provisionales.

2. **Importaciones objeto de dumping**

a) *Acumulación*

(39) Los productores-exportadores brasileños reiteraron la petición de que las importaciones en la Comunidad de Brasil no se acumulasen con las procedentes de los otros países afectados por el procedimiento ya que su tablero duro exportado a la Comunidad no compite con las importaciones originarias de los otros países afectados debido a que:

— el nivel de sus precios de exportación es más alto, por término medio, que el constatado para los otros países concernidos, según lo demostraría el margen de subcotización provisional más bajo constatado en la etapa provisional,

— el volumen y la cuota de mercado de sus importaciones mostraron, durante el período examinado, una tendencia divergente con respecto a la de los otros países concernidos,

— se vende a clientes distintos, principalmente fabricantes de puertas laqueadas.

(40) Un examen de estas demandas condujo a las conclusiones siguientes:

La casi totalidad de las importaciones procedentes de Brasil se destinó a usos finales particulares, especialmente la fabricación de puertas laqueadas, un sector donde se obtienen precios altos y en el cual los otros países concernidos no venden. De hecho, los usuarios de tableros duros brasileños consideran las importaciones de estas otras fuentes como totalmente inadecuadas para sus necesidades, tanto según criterios técnicos como económicos.

Estas conclusiones sobre el uso final son ratificadas por los niveles de precios brasileños, sustancialmente superiores a los de las importaciones procedentes de los otros países concernidos. Además, los volúmenes de las importaciones de Brasil están cayendo mientras que los otros aumentan.

(41) Por ello no es irrazonable en este caso concluir que una evaluación acumulativa de las importaciones procedentes de Brasil con los efectos de las importaciones de otras fuentes investigadas sería inapropiada.

Por lo tanto se examinaron por separado los efectos de las importaciones procedentes de Brasil.

b) *Volumen y evolución de los precios de las importaciones objeto de dumping*

(42) Se confirman las conclusiones provisionales.

Sin embargo, habida cuenta de la decisión de analizar por separado los efectos de las importaciones procedentes de Brasil y los efectos de las importaciones procedentes de los otros países, el análisis de los volúmenes de importación y de la evolución de los precios es el siguiente:

Importaciones procedentes de Brasil

	1993	1994	1995	1996	Período de investigación
Cantidad (toneladas)	62 193	61 605	69 783	58 514	54 890
Base	*100*	*99*	*112*	*94*	*88*
Valor (miles de ecus)	18 117	17 724	20 767	16 772	15 715
Base	*100*	*98*	*115*	*93*	*87*
Porcentaje de la cuota de mercado (en %)	6,3	5,4	6,0	5,2	4,6
Base	*100*	*86*	*95*	*82*	*73*
Precio por tonelada	291	288	298	287	286
Base	*100*	*99*	*102*	*98*	*98*

(43) Los volúmenes de importación y la cuota de mercado muestran una disminución significativa entre 1995 y el período de investigación, mientras que los precios seguían siendo relativamente estables durante el período examinado.

Importaciones procedentes de otros países concernidos

	1993	1994	1995	1996	Período de investigación
Cantidad (toneladas)	171 890	192 165	253 041	209 727	222 103
Base	*100*	*112*	*147*	*122*	*129*
Valor (miles de ecus)	28 707	33 919	49 103	43 461	49 112
Base	*100*	*118*	*171*	*151*	*171*
Porcentaje de la cuota de mercado (en %)	17,4	16,9	21,7	18,5	18,7
Base	*100*	*97*	*125*	*107*	*108*
Precio por tonelada	167	177	194	207	221
Base	*100*	*106*	*116*	*124*	*132*

Los volúmenes de importación y las cuotas de mercado aumentaron sustancialmente entre 1993 y 1995, bajaron en 1996 y aumentaron de nuevo en el período de investigación. Las importaciones, tanto en valor absoluto como en términos de cuota de mercado fueron más altas en el período de investigación que al principio del período examinado.

Aunque los precios aumentaron perceptiblemente durante el período considerado para el análisis del perjuicio, las importaciones procedentes de todos estos países subcotizaron aún sustancialmente los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación.

c) *Comparación de precios*

(44) Tras la comunicación de las conclusiones provisionales, los productores-exportadores brasileños presentaron comentarios sobre la metodología utilizada para el cálculo de la subcotización de precios.

Se señaló que la diferencia entre los precios de exportación brasileños y los de la industria de la Comunidad era principalmente debida a una pequeña parte de las transacciones del período de investigación que supondría menos del 1 % de la producción comunitaria.

Uno de los productores exportadores brasileños pidió que, a efectos comparativos y si ello fuera pertinente, se utilizase el precio pagado por el primer cliente independiente en la Comunidad a su importador vinculado porque tal precio correspondía a la misma fase comercial que los precios

de la industria de la Comunidad. Además se pidió que los márgenes constatados se expresasen como porcentaje del valor total de las importaciones en el período de investigación, incluidas las omitidas de la comparación al no existir ningún modelo equivalente vendido por los productores comunitarios.

(45) Esta última solicitud no fue aceptada porque la práctica comunitaria habitual es utilizar solamente el valor cif de las importaciones del período de investigación durante el cual se ha llevado a cabo un análisis real sobre la subcotización de precios y, por lo tanto, para el que existen tipos de producto comparables fabricados en la Comunidad al determinar los márgenes constatados.

(46) Además, los números de control del producto proporcionados tanto por los productores exportadores como por los productores comunitarios se examinaron y revisaron cuidadosamente en caso necesario para asegurar una comparación ecuánime. La comparación se hizo en la misma fase comercial entre los precios en fábrica de los productores comunitarios y los precios de exportación cif, despachado en frontera de la Comunidad, cuando la venta fue hecha directamente por los productores exportadores a un cliente independiente, o con los precios de reventa en almacén del importador vinculado al primer cliente independiente.

(47) El margen de subcotización se calculó ponderando los tipos medios de subcotización para cada tipo con respecto a las cantidades importadas y multiplicando todo ello por los precios medios de los productos equivalentes producidos en la Comunidad.

Los mismos criterios se aplicaron a las comparaciones de precios para los otros países concernidos.

(48) Las transacciones de exportación utilizadas para la comparación representaron por lo menos el 74 % de las exportaciones totales para cada país concernido.

(49) Los cálculos revisados confirmaron la existencia de subcotización de precios para todos los países, excepto para Brasil, para el cual no se constató ninguna subcotización. Los nuevos niveles de subcotización de precios se muestran en la tabla siguiente:

Resumen de los márgenes de subcotización

País	Media ponderada de subcotización según una comparación directa por tipo de producto
Brasil	—
Bulgaria	44 %
Estonia	65 %
Letonia	48 %
Lituania	45 %
Polonia	53 %
Rusia	65 %

3. **Situación de la industria de la Comunidad**

(50) Se confirman las conclusiones provisionales.

4. **Conclusión sobre el perjuicio**

(51) Los productores-exportadores polacos y letones cuestionaron las conclusiones provisionales sobre el perjuicio debido a que la evolución de algunos factores de perjuicio, tales como producción, cuota de mercado y volumen de negocios de la industria de la Comunidad no era suficientemente negativa como para demostrar la existencia de un perjuicio importante.

Estos argumentos se examinaron, pero no pueden aceptarse ya que el análisis general a nivel comunitario de todos los indicadores relativos a la situación de la industria de la Comunidad, en especial habida cuenta del deterioro sustancial de sus precios de venta y de sus crecientes pérdidas financieras, confirma la existencia del perjuicio.

(52) Por lo tanto se confirman las conclusiones provisionales sobre el perjuicio.

E. **CAUSALIDAD DEL PERJUICIO**

1. **Efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil**

(53) Los productores exportadores brasileños alegaron que las importaciones originarias de Brasil no podían haber causado el perjuicio por las razones siguientes:

— las cantidades importadas disminuyeron un 20 % entre 1995 y el período de investigación,

— el producto brasileño no compite con la producción comunitaria puesto que se vende a usuarios especializados: fabricantes de puertas laqueadas, de salvamanteles y a la industria del automóvil, que usan tableros duros brasileños de eucalipto por sus requisitos particulares de calidad y no pueden reemplazarlo, a pesar de sus precios más altos, por otros tipos de tableros duros,

— Las exportaciones brasileñas no subcotizan las ventas de la industria de la Comunidad, particularmente en los sectores especializados previamente mencionados.

(54) En cuanto a la primera demanda, la disminución de las cantidades importadas no impide que el perjuicio haya sido causado en el período de investigación por esas importaciones ya que eran aún sustanciales y muy superiores al límite mínimo previsto en el apartado 7 del artículo 5 del Reglamento de base.

(55) En cuanto a las otras alegaciones, se constató que:

— alrededor del 68 % de las importaciones procedentes de Brasil durante el período de investigación se destinaron a la producción en la Comunidad de puertas laqueadas. Esta industria comunitaria tiene requisitos rigurosos de calidad para los cuales el tablero duro brasileño de eucalipto es particularmente apto. Sin embargo, según lo señalado anteriormente en el considerando 18, la alta calidad requerida por los fabricantes de puertas no está estrictamente ligada a las especies de madera utilizadas, en este caso el eucalipto. El tablero duro brasileño es apto para la fabricación de puertas laqueadas, no sólo porque se hace con madera de eucalipto sino también porque los productores brasileños llevan a cabo controles de calidad muy severos sobre sus exportaciones a la Comunidad,

— en el período de investigación solamente cantidades muy pequeñas de tableros duros producidos por la industria de la Comunidad se utilizaron para la fabricación de puertas laqueadas; la demanda casi fue satisfecha completamente por los de eucalipto importados de Brasil o suministrados por el productor portugués no denunciante. Los fabricantes de puertas explicaron su elección debido a la alta calidad garantizada por estos proveedores,

— este argumento sobre los usos finales especiales se apoya en el hecho de que no hay ninguna subcotización por parte de las exportaciones brasileñas destinadas a la fabricación de revestimientos de puertas y a que, de hecho, sus precios están perceptiblemente por encima de los de la industria de la Comunidad,

— las pruebas, por lo tanto, no apoyan la demanda de los productores comunitarios en el sentido de que los precios bajaron debido a las exportaciones brasileñas y que es dicha bajada la que impide producir revestimientos de puertas de una calidad igual a la del producto brasileño y conveniente para la producción de puertas laqueadas,

— en cuanto a las importaciones procedentes de Brasil no vendidas al sector de puertas laqueadas, éstas no subcotizaron, por término medio, los precios de la producción comunitaria.

(56) Todo esto lleva a la conclusión de que las exportaciones brasileñas no fueron una causa del perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad y que, por consiguiente, el procedimiento en cuanto a Brasil debe darse por concluido sin la adopción de medidas.

2. **Efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los otros países sujetos a investigación**

(57) El volumen de las importaciones procedentes de los otros países sujetos a investigación se incrementó un 29 % entre 1993 y el período de investigación. Aunque sus precios aumentaron, por término medio, un 32 % durante ese período, aún subcotizaron sustancialmente los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación. A consecuencia de esta subcotización, que iba del 44 al 67 %, la industria de la Comunidad experimentó una caída del 16 % en sus precios de venta y un deterioro grave de su situación financiera.

Se confirman por lo tanto las conclusiones provisionales en el sentido de que las importaciones objeto de dumping procedentes de Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia y Rusia causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad.

3. **Efecto de las importaciones procedentes de otros terceros países**

(58) Aunque determinados productores exportadores de los países concernidos reiteraron que el perjuicio había sido causado por el aumento de importaciones procedentes de otros terceros países, ninguna nueva información se facilitó a este respecto que pueda alterar las conclusiones provisionales.

Se confirman por lo tanto las conclusiones provisionales.

4. **Competencia de productores comunitarios no denunciantes**

(59) Parte de los productores-exportadores concernidos subrayaron el hecho de que, aún sin subcotizar los precios de la industria de la Comunidad en el período de investigación, los productores comunitarios no denunciantes habían estado subcotizando, por término medio, los precios de la industria de la Comunidad de 1993 a 1995 y que esto podría haber sido, en esos años, una causa del perjuicio.

(60) Debe considerarse que aunque sean más bajos que los de la industria de la Comunidad, los precios de los productores no denunciantes fueron sustancialmente más altos que los precios medios de las importaciones procedentes de los países concernidos a excepción de Brasil: el precio medio de estas importaciones fue de 167 ecus por tonelada en 1993, mientras que el precio unitario medio de los productores no denunciantes fue de 1,02 ecus por m^2, lo que corresponde a más de 300 ecus por tonelada.

(61) Habida cuenta de estas relaciones de precios, se considera poco probable que los precios de los productores no denunciantes fueran una fuente de perjuicio para la industria de la Comunidad; en

cualquier caso, tal efecto se considera insuficiente para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los seis países y el perjuicio sufrido.

5. **Efecto de los tableros de fibras de madera tratados en seco**

(62) Tras la imposición de las medidas provisionales varios productores-exportadores sostuvieron de nuevo que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no fue causado por las importaciones objeto de dumping sino por la competencia de los tableros de fibras de madera tratados en seco.

(63) La investigación ha mostrado que los tableros finos de fibras de madera tratados en seco pueden utilizarse en la mayor parte de las campos en que se emplean los tableros duros. Sin embargo, a pesar del crecimiento fuerte del mercado de los tableros tratados en seco estos últimos años, según lo demuestra el aumento del consumo de tableros duros, esto no ha ocurrido a expensas del subsector de los tableros duros.

(64) Varias partes interesadas presentaron cálculos sobre el tamaño del sector de los tableros finos tratados en seco. Sobre la base de las estadísticas proporcionadas por la industria europea de MDF, se calcula que el volumen de producción de los tableros finos de fibras de madera tratados en seco fue de entre 500 000 y 600 000 m^3 en 1997, con un aumento de alrededor del 50 % entre 1993 y 1997. No existen estadísticas separadas sobre estas importaciones pero se sabe que las de tableros finos tratados en seco de todos los grosores eran de poca importancia hasta 1997.

(65) Sin embargo, en la etapa provisional se mostró que, puesto que el consumo de tableros duros aumentó un 20 % entre 1993 y el período de investigación (debe recordarse que el consumo fue de alrededor de 1,2 millones de toneladas en el período de investigación, a pesar del aumento del consumo de tableros finos tratados en seco), es poco probable que el aumento en la demanda de los tratados en seco fuera una causa importante del perjuicio. El perjuicio a la industria de la Comunidad no consistió en una pérdida de volúmenes de venta, que podrían indicar una sustitución de productos sino principalmente en pérdidas financieras debidas a una fuerte presión a la baja sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping.

(66) Efectivamente, los datos disponibles muestran que el precio medio de los tableros finos tratados en seco superó al de los duros producidos en la Comunidad de grosor equivalente durante todo el período 1993-1996. Solamente durante el período de investigación existen ciertos indicios de que un tipo de tablero fino tratado en seco, el MDF fino, pudo haber alcanzado el nivel de precios del tablero duro producido en partes de la Comunidad. Pero incluso en esta situación el tablero duro importado de los países concernidos durante el período de investigación se vendió a precios perceptiblemente más bajos, tal como se explica en el considerando 49.

(67) Dada la capacidad de intercambio entre todos los tipos de productos a base de madera, los tableros finos tratados en seco han establecido una presencia en todos los mercados de tableros de madera, incluido el de los duros. Sin embargo, el aumento general de la demanda de tableros de madera, y de tableros de fibras de madera en especial, ha permitido que la demanda de tableros duros crezca a pesar de la presencia de productos competidores.

(68) No se dispone de ninguna nueva información que modifique la constatación provisional de que, a pesar del crecimiento en la demanda de tableros finos de fibras de madera tratados en seco, las importaciones objeto de dumping de tableros duros de los países sujetos a investigación, a excepción de Brasil, causaron, de forma aislada, un perjuicio importante a la industria de la Comunidad, en términos de baja de precios y pérdidas financieras.

6. **Conclusión sobre la causalidad**

(69) Habida cuenta de todo ello, se confirman las conclusiones provisionales sobre la causalidad, a excepción de las relativas a las importaciones procedentes de Brasil.

F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. **Investigación definitiva**

(70) Tras la imposición de las medidas provisionales, se prosiguió analizando el impacto de las medidas antidumping en los diversos sectores implicados en la investigación. Se visitó a usuarios de tableros duros, según lo indicado anteriormente en el considerando 3, así como a un productor comunitario no denunciante de tableros duros de eucalipto.

2. **Impacto en la industria de la Comunidad**

(71) Tras el establecimiento de las medidas provisionales se presentaron varios argumentos sobre el impacto probable de las medidas definitivas en la industria de la Comunidad.

Estos argumentos se referían a la relación entre tableros duros y tableros finos tratados en seco, del modo siguiente.

a) *Argumentos presentados por las partes interesadas*

(72) Algunas partes interesadas alegaron que la industria de la Comunidad no podría beneficiarse de ninguna medida antidumping a consecuencia de la posibilidad de intercambio entre los tableros finos de fibras de madera de tratados en seco y los tableros duros.

En apoyo de esta opinión se alegó que el nivel de precios de los tableros de fibras de madera finos tratados en seco ha alcanzado el nivel de los duros de grosor equivalente por lo que la imposición de medidas antidumping con la intención de aumentar el precio de los tableros duros en la Comunidad tendría el efecto de hacer subir su precio hasta igualarlo al de los finos tratados en seco competidores. En los casos en que ambos productos son permutables, el efecto de las medidas antidumping sería que los clientes elegirán utilizar los finos tratados en seco en vez de los duros. Es decir, las medidas antidumping servirían simplemente para reducir el consumo de tableros duros fomentando una transferencia al consumo de los finos.

(73) También se alegó que los tableros finos de fibras de madera tratados en seco son un producto cuya demanda aumenta, con una inversión cada vez mayor en capacidad de producción y con potencial para reemplazar a los duros en la mayor parte de los usos finales si se da un cambio en los precios relativos.

b) *Tamaño del sector de tableros finos de fibras de madera tratados en seco*

(74) Según lo mencionado en el considerando 64, la producción de tableros finos de fibras de madera tratados en seco se situó en torno a los 500 000-600 000 m^3 en 1997, con un crecimiento de alrededor del 50 % entre 1993 y 1997. Sin embargo, las instalaciones especializadas en la producción de estos tableros finos (es decir, las equipadas con las llamadas «calandrias») funcionan actualmente casi a plena capacidad y la mayoría de las nuevas inversiones en el sector de los tableros tratados en seco son sobre todo para instalaciones de producción de grosores medios, es decir, entre 6 y 30 mm, que están fuera del ámbito de esta investigación.

A corto plazo, por lo tanto, un aumento en la producción de tableros finos de fibras de madera tratados en seco es poco probable.

c) *Competencia entre los tableros duros y los finos tratados en seco*

(75) Según lo explicado en los considerandos 5 a 9, los tableros duros y los finos de fibras de madera tratados en seco son teóricamente permutables en muchos usos finales, pero sus distintas características físicas implican que cada uno tiene sus ventajas y desventajas específicas para cualquier uso final particular.

(76) Los productores-exportadores alegaron que si hay un cambio suficiente en los precios relativos de los dos productos competidores, los costes adicionales contraídos por cualquier problema técnico asociado al paso al uso de tableros finos tratados en seco puede superarse si la ventaja comparativa con respecto a los precios de los duros llega a ser lo suficientemente grande.

(77) La industria de la Comunidad alegó, sin embargo, que la sustitución de los tableros duros por los finos tratados en seco ha tenido lugar ya en los usos finales en que existe una ventaja técnica y que la situación competitiva en el mercado es actualmente de un equilibrio que no va a alterarse sustancialmente debido a las medidas antidumping propuestas. Puesto que el consumo de tableros duros continuó aumentando un 20 % durante el período examinado, los datos sugieren que éstos han podido competir eficazmente con los finos tratados en seco con lo que se refuerza el argumento presentado por la industria de la Comunidad. Los progresos técnicos continuos en la fabricación de tableros finos tratados en seco, sin embargo, hacen difícil evaluar el grado en que éstos podrían utilizarse en el futuro en los campos dominados hasta ahora por los duros.

(78) Los precios de los tableros finos tratados en seco estuvieron por encima de los de los duros de grosor equivalente durante la mayor parte del período examinado, pero como los progresos tecnológicos han redundado en reducciones de costes, sus precios disminuyeron constantemente durante el período, alcanzando en 1997 aproximadamente los niveles de los duros producidos en la Comunidad de grosor equivalente.

No está claro si esta disminución de precios de los tableros finos tratados en seco debido a los continuos progresos tecnológicos, con las subsiguientes reducciones de costes, continuará en el futuro próximo. El denunciante estima que no deben esperarse nuevas reducciones sustanciales de precios en la Comunidad de estos tableros ya que el producto se encontraría ahora más allá de la fase de crecimiento rápido experimentada en los últimos años, que redujo los costes unitarios, y las fábricas

se están acercando a una completa utilización de la capacidad, con una estructura de costes similar a la de los tableros duros. Por lo tanto se espera que el precio de los tableros finos tratados en seco siga, si se imponen medidas antidumping definitivas, al mismo nivel que el precio de los tableros duros producidos en la Comunidad.

(79) Por otra parte, los procesos de producción de línea continua y de calandria utilizados para fabricar los tableros finos tratados en seco serían, según la industria de tableros de fibras de madera tratados en seco, más eficaces que las prensas de planchas múltiples utilizadas en la producción de tableros duros. En especial los niveles de residuos y virutas de estos procesos de producción de MDF serían mucho más bajos que los de las prensas de planchas múltiples, mientras que la velocidad de fabricación sería mayor. Así pues, se alega que los precios de los tableros finos tratados en seco producidos en la Comunidad pueden continuar bajando. La misma predicción es hecha por las partes interesadas con respecto a la evolución de los precios de las importaciones de tableros finos tratados en seco de fuera de la Comunidad.

Esta evolución tiene implicaciones para el uso de tableros duros en los sectores en que sus usos finales coinciden con los de los tratados en seco, como en la industria del mueble. Si los precios de los tratados en seco continúan disminuyendo después de la imposición de medidas antidumping definitivas es posible que un cambio en el consumo de tableros duros en favor de los finos tratados en seco pueda seguir en los segmentos de mercado en que éstos son permutables con los duros.

d) *Conclusión sobre el impacto de las medidas para la industria de la Comunidad*

(80) Teniendo en cuenta este análisis, las medidas propuestas probablemente tendrán un impacto beneficioso en la situación de la industria de la Comunidad. En caso de que no se impongan medidas antidumping las importaciones objeto de dumping continuarán subcotizando sustancialmente los precios de la industria de la Comunidad. Dadas las dificultades financieras resaltadas en el análisis del perjuicio, la continuación de la actividad económica de ésta y una gran parte de la producción comunitaria de tableros duros se verían seriamente amenazadas y una gran parte de la producción comunitaria de tableros duros, que garantiza por el momento una amplia gama de demandas de los clientes, sería puesta en peligro, forzando a los usuarios a elegir entre alternativas peores, tales como las importaciones objeto de dumping y otros productos.

Debe también tenerse en cuenta que aunque es posible que parte de los beneficios de las medidas antidumping vayan a parar a industrias distintas de la de tableros duros, es muy poco probable que la industria de la Comunidad hubiera pedido protección contra el comercio desleal si no esperase obtener beneficios de las medidas.

La eficacia de las medidas, sin embargo, puede reducirse dependiendo de la relación de precios futura entre tableros duros y tratados en seco, y una reconsideración de conformidad con el apartado 3 del artículo 11 del Reglamento de base puede justificarse en caso de que los cambios en este contexto hagan necesaria tal reconsideración.

3. **Impacto en las industrias suministradoras**

(81) Al no haber sido recibida ninguna observación suplementaria, se confirman las conclusiones provisionales.

4. **Impacto para los importadores**

(82) A falta de otras observaciones, se confirman las conclusiones provisionales.

5. **Repercusiones para los usuarios**

(83) Todos los usuarios que cooperaron durante la investigación son fabricantes de puertas que utilizan solamente tableros duros importados de Brasil. Se constató que las importaciones procedentes de Brasil no han causado un perjuicio a la industria de la Comunidad y que no debería adoptarse ninguna medida por lo que se refiere a ese país.

Se espera que el impacto en otros usuarios sea de menor importancia, dados los tipos de los derechos propuestos y la pequeña importancia de los tableros duros en el coste de producción de la mayoría de tales usuarios.

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

(84) Habida cuenta de todo esto se concluye que no hay ninguna razón para considerar que la imposición de medidas antidumping definitivas sobre las importaciones de tableros duros originarias de los países para los cuales se deben adoptar medidas definitivas redundaría en contra del interés general de la Comunidad.

G. **MEDIDAS PROPUESTAS**

1. **Conclusión del procedimiento por lo que se refiere a Brasil**

(85) Basándose en las conclusiones de la investigación definitiva, el procedimiento referente a las importaciones originarias de Brasil se da por concluido sin

la imposición de medidas mediante la Decisión 1999/71/CE de la Comisión [1]. Por lo tanto, los importes garantizados por el derecho antidumping provisional serán liberados. Los compromisos aceptados provisionalmente de los dos productores exportadores brasileños se extinguirá automáticamente de conformidad con el apartado 6 del artículo 8 del Reglamento de base.

2. **Medidas definitivas**

a) *Nivel de eliminación del perjuicio*

(86) El nivel de eliminación del perjuicio se calculó utilizando la misma metodología descrita en el considerando 113 del Reglamento provisional con ajuste para la fase comercial con el fin de reflejar las ventas hechas por intermedio de los operadores comerciales.

(87) Así se estableció un margen de perjuicio para cada uno de los productores exportadores concernidos y este margen se expresó como porcentaje del valor cif de sus exportaciones a la Comunidad para los tipos de producto para los cuales existen productos comunitarios equivalentes.

b) *Forma y nivel de las medidas definitivas*

(88) Basándose en las conclusiones anteriormente mencionadas sobre el dumping, el perjuicio, el nexo causal y el interés comunitario, se consideró qué forma y nivel habrían de adoptar las medidas antidumping para eliminar los efectos distorsionadores del dumping en el comercio y para restablecer condiciones competitivas efectivas en el mercado comunitario.

Las medidas definitivas deberían adoptar la forma de derechos *ad valorem*, que se consideran apropiados para eliminar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping.

De conformidad con el apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base, al ser el margen de perjuicio más bajo que el de dumping constatado para uno de los productores exportadores polacos que cooperaron, el derecho antidumping definitivo para esa empresa se establecerá al nivel del anterior. Para los demás productores-exportadores, los márgenes de perjuicio son superiores a los márgenes de dumping correspondientes y las medidas se basarán por lo tanto en estos últimos márgenes. Lo mismo se aplica a los derechos residuales.

c) *Compromisos*

(89) En el considerando 115 y siguientes del Reglamento provisional la Comisión aceptó provisionalmente los compromisos ofrecidos por los productores-exportadores que cooperaron de Brasil, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania y Polonia.

Estos compromisos, a excepción de los ofrecidos por las empresas brasileñas, reflejan las conclusiones definitivas de la investigación en cuanto a los precios mínimos y han sido aceptados definitivamente mediante la Decisión 1999/71/CE de la Comisión.

3. **Percepción de los derechos provisionales**

(90) Habida cuenta de la gravedad del perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se considera necesario que los importes garantizados por el derecho antidumping provisional con arreglo al Reglamento provisional sean definitivamente percibidos hasta el importe de los derechos definitivos recaudados,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de tableros duros, definidos como tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomerados con resinas u otros aglutinantes orgánicos, con una masa volumétrica superior a 0,8 g/cm^3, clasificados en los códigos NC ex 4411 11 00 y ex 4411 19 00 (códigos Taric 4411 11 00*10 y 4411 19 00*10) originarios de Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia y Rusia.

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto, franco frontera de la Comunidad, de los productos manufacturados por las siguientes empresas será:

País	Empresa	Tipo del derecho (%)	Código TARIC adicional
Bulgaria	Fazerles AD	7,1	8 461
	Todas las demás empresas	7,2	8 900
Estonia	Todas las empresas	6,0	—
Letonia	Todas las empresas	4,7	—
Lituania	Todas las empresas	11,4	—

[1] Véase la página 71 del presente Diario Oficial.

País	Empresa	Tipo del derecho (%)	Código TARIC adicional
Polonia	Alpex-Karlino SA	22,4	8 479
	Ekopłyta SA	7,0	8 480
	Zakłady Płyt Pilśniowych SA, Przemysl	9,1	8 481
	Koniecpolskie Zakłady Płyt Pilśniowych SA	11,4	8 494
	Zakłady Płyt Pilśniowych SA w Krosnie Odrzanskim	11,0	8 495
	Todas las demás empresas	34,8	8 900
Rusia	Todas las empresas	30,6	—

Artículo 2

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 1, el derecho definitivo no se aplicará a las importaciones de tableros duros producidos y directamente exportados y facturados a una empresa importadora de la Comunidad por las empresas citadas en el apartado 3, a condición de que se cumplan las condiciones del apartado 2.

2. Al presentar la declaración de despacho a libre práctica, la exención del derecho estará condicionada a la presentación a los servicios aduaneros del Estado miembro competente de un ejemplar del documento de compromiso emitido por una de las empresas citadas en el apartado 3. El compromiso, cuyos elementos esenciales se recogen en el anexo, se ajustará a los requisitos al respecto establecidos en el compromiso aceptado por la Decisión 1999/71/CE de la Comisión.

3. Las importaciones, acompañadas por un documento de compromiso, se declararán bajo los Códigos TARIC adicionales siguientes:

País	Empresa	Código TARIC adicional
Bulgaria	Fazerles AD	8 496
	Lessoplast AD	8 497
Estonia	AS Repo Vabrikud	8 498
Letonia	AS «Bolderäja»	8 499
Lituania	JSC Grigiskes	8 510
Polonia	Alpex-Karlino SA	8 511
	Czarna Woda Zakłady Płyt Pilśnowych	8 600
	Ekopłyta SA	8 513
	Zakłady Płyt Pilśniowych SA Przemysl	8 545
	Koniecpolskie Zakłady Płyt Pilśniowych SA	8 546
	Zakłady Płyt Pilśniowych SA Krosinie Odrzanskim	8 547

Artículo 3

1. El importe garantizado provisionalmente mediante el Reglamento provisional por lo que respecta a las importaciones originarias de los países mencionados en el artículo 1 se percibirá definitivamente hasta el importe de los derechos definitivos recaudados.

2. El importe garantizado provisionalmente mediante el Reglamento provisional por lo que respecta a las importaciones originarias de Brasil será liberado.

Artículo 4

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

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

Hecho en Bruselas, el 25 de enero de 1999.

Por el Consejo

El Presidente

J. FISCHER

ANEXO

Elementos que deben indicarse en el documento de compromiso mencionado en el apartado 2 del artículo 2

1. Código de identificación del producto (el utilizado en el compromiso ofrecido por el productor exportador en cuestión),
2. Descripción exacta de las mercancías, incluyendo:
   — el código de producto de la empresa; si el tablero duro está tratado o no; el grosor y las medidas exactas del tablero, indicando entre paréntesis si tiene medidas normalizadas o está cortado a medida,
   — el código NC,
   — el código TARIC adicional bajo el cual las mercancías de la factura pueden ser despachadas en la frontera de la Comunidad (según lo especificado en el Reglamento),
   — cantidad (en m^2).
3. Descripción de los condiciones de venta, incluyendo:
   — precio por metro cuadrado ([1]),
   — condiciones de pago aplicables,
   — condiciones de expedición aplicables,
   — descuentos y rebajas totales.
4. Nombre del importador al cual la empresa envía directamente la factura.
5. Nombre y apellidos del responsable de la empresa que expide el documento de compromiso y la declaración firmada siguiente:

   «El abajo firmante certifica que la venta para la exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías cubiertas por esta factura se realiza en el marco y de conformidad con el compromiso ofrecido por ..... [nombre de la empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión 1999/71/CE ([2]) declaro que la información facilitada en esta factura es completa y correcta.»

([1]) Para los documentos de compromiso del productor — exportador letón AS «Bolderâja» en caso de ventas a través de representantes establecidos en la Comunidad, el precio por metro cuadrado podrá constar en un documento adicional emitido por el representante en vez de en el documento de compromiso emitido por AS «Bolderâja». En este caso dicho documento deberá mencionar también el nombre del representante.

([2]) Véase la página 71 del presente Diario Oficial.