

**REGLAMENTO (CE) Nº 1497/2001 DE LA COMISIÓN
de 20 de julio de 2001**

por el que se establecen derechos antidumping provisionales sobre las importaciones de urea originarias de Bielorrusia, Bulgaria, Croacia, Estonia, Libia, Lituania, Rumania y Ucrania, se acepta un compromiso ofrecido por un exportador/productor de Bulgaria y se concluye el procedimiento por lo que se refiere a las importaciones de urea originarias de Egipto y Polonia

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2238/2000 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Investigaciones referentes a otros países

- (1) En marzo de 2000, la Comisión inició una reconsideración ⁽³⁾ de los derechos antidumping definitivos impuestos por el Reglamento (CE) nº 477/95 del Consejo ⁽⁴⁾ sobre las importaciones de urea originarias de la Federación de Rusia («Rusia»), de conformidad con el apartado 2 del artículo 11 del Reglamento (CE) nº 384/96 («el Reglamento de base»). Como resultado de esta reconsideración, el Consejo, mediante el Reglamento (CE) nº 901/2001 ⁽⁵⁾, impuso un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de urea originarias de Rusia.

2. Investigación actual

Inicio

- (2) El 6 de septiembre de 2000 fue presentada una denuncia por la Asociación europea de fabricantes de fertilizantes (EFMA), en nombre de productores que representaban una proporción importante, en este caso más del 80 %, de la producción comunitaria de urea. La denuncia contenía pruebas de la existencia de dumping con respecto a dicho producto y del perjuicio importante resultante. Estas pruebas se consideraron suficientes para justificar la apertura de una investigación.
- (3) Por lo tanto, el 21 de octubre de 2000, la Comisión comunicó mediante un anuncio («el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽⁶⁾ el inicio de un procedimiento antidumping por lo que se refiere a las importaciones en la Comunidad de urea originaria de Bielorrusia, Bulgaria, Croacia, Egipto, Estonia, Libia, Lituania, Polonia, Rumania y Ucrania.

Investigación

- (4) La Comisión comunicó oficialmente a los productores exportadores, a los importadores y a los usuarios notoriamente afectados así como los representantes de los países exportadores concernidos y de los productores comunitarios denunciantes el inicio del procedimiento. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de presentar sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (5) La Comisión envió cuestionarios a 13 productores comunitarios, todos los exportadores productores, todos los importadores así como a todos los usuarios notoriamente afectados así como a todas las partes que se dieron a conocer en el plazo establecido en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas a estos cuestionarios de nueve productores comunitarios, 17 productores exportadores, 10 importadores y 7 usuarios de la urea.

La Comisión recabó y verificó toda la información que creyó necesaria a efectos de una determinación preliminar del dumping, del perjuicio y del interés comunitario. Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* en los locales de las siguientes empresas:

Productores comunitarios

- Agrolinz Melamin GmbH, Linz
- Grande Paroisse SA, París
- Agri hidráulico Brunsbüttel, Brunsbüttel
- Agri hidráulico Sluiskil BV, Sluiskil
- Agri hidráulico Italia, Milán
- SKW Stickstoffwerke Piesteritz B.V., Wittenberg

Importadores no vinculados de la Comunidad

- Timón düngemittel GmbH, Hamburgo
- Unifert Francia, Sète
- Usborne Fertiliser Ltd, Southampton

Usuarios de la Comunidad

- Unión de agricultores nacionales de Inglaterra y País de Gales, Londres
- Framlingham Farmers Ltd, Framlingham
- Sustancias químicas Neste — Sadepan Chimica srl, Helsinki

Productores exportadores

Bulgaria

- Chimco AD, Vratza, y la empresa vinculada Chimco Trade, Varna

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 257 de 11.10.2000, p. 2.

⁽³⁾ DO C 62 de 4.3.2000, p. 19.

⁽⁴⁾ DO L 49 de 4.3.1995, p. 1.

⁽⁵⁾ DO L 127 de 9.5.2001, p. 11.

⁽⁶⁾ DO C 301 de 21.10.2000, p. 2.

Croacia

— Petrokemija d.d., Kutina

Egipto

— Empresa El-Delta para fertilizantes e industrias químicas (Asmeda), El Mansura

— Fertilizantes de Abu Qir e Industrias químicas, Alejandría

Estonia

— JSC Nitrofert, Kothla Jarve

Lituania

— Joint Stock Company Achema, Jonava y su empresa vinculada Joint Stock Company Agrochema, Jonava

Libia

— National Oil Corporation y su empresa vinculada, Sirte Oil Company, Trípoli y Marsa-el-Brega

Polonia

— Zakłady Chemiczne «Police», Police

Rumania

— S.C. Amonil SA, Slobozia

— Petrom SA Sucursala Doljchim Craiova, Craiova

— Sofert SA Bacau

Ucrania

— Open Joint Stock Company Concern Stirol, Gorlovka

— Open Joint Stock Company Cherkassy Azot, Cherkassy

— Joint Stock Company DniproAzot, Dniprodzerzhinsk⁽¹⁾

Importadores vinculados

— Chempetrol Overseas Ltd, Malta

Productores del país análogo (Estados Unidos)

— Terra Industries Inc, Sioux City.

(6) La investigación sobre el dumping y el perjuicio cubrió el período comprendido entre el 1 de julio de 1999 y el 30 de junio de 2000 («el período de investigación», o «el PI»). En lo referente a las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio, la Comisión analizó el período comprendido entre el 1 de enero de 1996 y el final del período de investigación («el período considerado»).

(7) Varias partes se opusieron a la elección de las fechas que determinaban el período de investigación. Algunos de éstos alegaron que los precios de exportación habían aumentado poco después del fin del período de investigación seleccionado por la Comisión y, por lo tanto, que el período de investigación de 12 meses debía terminar en septiembre de 2000. Otras partes sugirieron que un período de 18 meses que empezara en enero de 1999 permitiría un análisis más representativo de la situación.

(8) Hubo que rechazar estas observaciones. Al seleccionar el período de investigación, la Comisión, conforme al apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de base, tuvo que asegurarse de que se tuvieran en cuenta los datos del período que arrojaba los resultados más representativos. A este respecto, se constató que la opción más apropiada era la «temporada agrícola» en la Comunidad, y no otro período, puesto que condiciona las ventas de urea en la Comunidad y que varios sistemas internos de información se adaptan a ese período. Por lo tanto se concluyó que un período de investigación basado en la «temporada agrícola» daría lugar a las conclusiones más fiables y significativas en cuanto a la existencia del dumping y del interés comunitario.

3. Producto afectado y producto similar*Producto afectado*

(9) El producto afectado por este procedimiento, la urea, se fabrica esencialmente combinando dióxido de amoníaco y carbono. La materia prima normal para producir tanto amoníaco como dióxido de carbono es el gas natural. Sin embargo, pueden también obtenerse del llamado petróleo agrietado, un subproducto de la fabricación de petróleo. La urea puede presentarse en forma de líquido o de sólido.

(10) La propia urea sólida puede subdividirse en una forma comprimida y otra granular. Ambos son pelotillas, y la forma granular es normalmente más grande y más dura que la forma comprimida. La urea sólida tiene aplicaciones tanto agrícolas como industriales. La urea agrícola de grado puede utilizarse como fertilizante para el suelo o como aditivo en los piensos. La urea industrial es una materia prima para ciertas colas y plásticos. La urea líquida puede utilizarse tanto como fertilizante como con fines industriales.

(11) Todos los grados de urea tienen las mismas características físicas y químicas básicas, y solamente en la etapa final de la fabricación puede determinarse si se producen pepitas, gránulos, o una solución. Se constató también que la forma de la urea no determina necesariamente la utilización que se le da. Por lo tanto, y a efectos de la presente investigación, pueden considerarse como un único producto. El producto afectado está clasificado en los códigos NC 3102 10 10 y 3102 10 90.

Producto similar

(12) Se determina provisionalmente que el producto producido en los países concernidos y exportado a la Comunidad es semejante a todos los efectos al producto vendido en los mercados interiores de los países exportadores así como al producto producido por productores comunitarios y vendido en el mercado comunitario. Lo mismo puede decirse en cuanto al producto producido y vendido en los Estados Unidos que sirvieron de país tercero de economía de mercado para Bielorrusia y Ucrania. Se consideró, por lo tanto, que todos estos productos eran semejantes en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

(¹) Verificación de los formularios de solicitud de economía de mercado solamente.

B. DUMPING

- (13) Ocho países sujetos al presente procedimiento son países de economía de mercado, es decir, Bulgaria, Croacia, Egipto, Estonia, Libia, Lituania, Polonia y Rumania. De los dos países restantes, se considera a Bielorrusia como país sin economía de mercado mientras que, para Ucrania, se establecerá el valor normal de la misma manera que para los países de economía de mercado, siempre que se cumplan las condiciones establecidas en el las letras b) y c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. Por esta razón, se considera por separado a los países de economía de mercado, por una parte, y a Bielorrusia y Ucrania, por otra.

PAÍSES DE ECONOMÍA DE MERCADO**1. Metodología general**

- (14) La metodología general establecida en adelante se ha aplicado para todos los países exportadores de economía de mercado concernidos y para los productores exportadores de Ucrania a los que se les reconoce el estatuto de economía de mercado («EEM»). La presentación de las conclusiones respecto al dumping en cada uno de los países afectados sólo describe, por consiguiente, lo que es específico para cada país exportador.

Valor normal

- (15) Por lo que respecta a la determinación del valor normal, la Comisión estableció en primer lugar, para cada productor exportador, si sus ventas interiores totales de urea eran representativas en comparación con sus ventas de exportación totales a la Comunidad. De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas interiores se consideraron representativas siempre que el volumen total de ventas de cada productor exportador en el mercado interior de su país represente como mínimo el 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Comunidad.
- (16) La Comisión identificó posteriormente los grados de urea vendidos en el mercado interior por las empresas con ventas interiores globalmente representativas que eran idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad.
- (17) Para cada uno de los tipos vendidos por los productores exportadores en sus mercados interiores que resultaron ser directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad, se estableció si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Las ventas interiores de un grado determinado de urea se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen interior total de ventas de ese grado durante el período de investigación equivalía al 5 % o más del volumen total de ventas del grado comparable de urea exportada a la Comunidad.
- (18) Se examinó igualmente si las ventas interiores de cada tipo de producto podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, determinando la proporción de ventas rentables de urea de ese grado a clientes independientes. En caso de que el volumen de ventas de urea vendidos a un precio neto de venta igual o superior al coste calculado de producción representaba el 80 % o más del volumen total de ventas y de que el precio medio ponderado de urea de ese grado fuera igual o superior al coste de producción, el

valor normal se basó en el precio en el mercado interior real, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas interiores realizadas durante el período de investigación, con independencia de si todas estas ventas eran rentables o no. En caso de que el volumen de ventas rentables de urea representara menos del 80 %, pero el 10 % o más, del volumen total de ventas, el valor normal se basó en el precio real del mercado interior, calculado como media ponderada de las ventas rentables únicamente.

- (19) En aquellos casos en los que el volumen de ventas rentables de urea de cualquier grado representara menos del 10 % del volumen total de ventas, se consideró que este tipo concreto se vendía en cantidades insuficientes para que el precio interno proporcionase una base apropiada para determinar el valor normal.
- (20) Dondequiera que los precios internos de un grado determinado vendido por un productor exportador no podían utilizarse para establecer el valor normal, hubo que aplicar otro método. A este respecto, la Comisión utilizó los precios del producto afectado cobrado en el mercado interior por otro productor. En todos los casos donde esto no era posible, y en ausencia de cualquier otro método razonable, se utilizó el valor normal calculado.
- (21) En todos los casos en que se utilizó el valor normal calculado, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y un margen razonable de beneficio. Con este fin, la Comisión examinó si los gastos de venta, generales y administrativos contraídos y el beneficio obtenido por cada uno de los productores/exportadores afectados en el mercado interior constituían datos fiables.
- (22) Los gastos de venta, generales y administrativos interiores reales se consideraron fiables cuando el volumen interior de ventas de la empresa afectada pudo considerarse representativo. El margen de beneficio interior se determinó sobre la base de las ventas interiores hechas en el curso de operaciones comerciales normales. En todos los casos en que no se cumplían estas condiciones la Comisión utilizó los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio de otros productores en el mercado interior del país de origen según la letra a) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base. En caso de que esto no resultó posible o apropiado, el importe aplicable para la misma categoría general de productos se tomó como base para el cálculo del valor normal de conformidad con la letra b) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base. En los demás casos, finalmente, el margen de los gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio se basó provisionalmente en la media ponderada de los otros productores exportadores que cooperaron concernidos, de conformidad con la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (23) Por lo que se refiere a la determinación del margen de beneficio y al nivel de gastos de venta, generales y administrativos sobre la base de la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, se insta específicamente a las partes interesadas a que presenten sus observaciones al respecto.

Precio de exportación

- (24) En todos los casos en que la urea se exportaba a clientes independientes en la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.
- (25) Cuando las ventas de exportación se efectuaron a un importador vinculado, el precio de exportación se calculó de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base del precio al que los productos importados se habían revendido por primera vez a un comprador independiente. En estos casos, se realizaron ajustes por todos los costes contrarios entre la importación y la reventa y por los beneficios acumulados, a fin de establecer un precio de exportación fiable. En cuanto al margen de beneficio, se estableció provisionalmente sobre la base de la información facilitada por los exportadores independientes que cooperaron.

Comparación

- (26) A efectos de una comparación ecuaníme entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. Se concedieron los ajustes apropiados en todos los casos en que se consideró que eran razonables, exactos y que estaban justificados por pruebas verificadas.

Margen de dumping para las empresas investigadas

- (27) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado por grado se comparó para cada productor exportador con el precio de exportación medio ponderado. Sin embargo, en los casos en que había un modelo de variaciones de precios significativas entre zonas, adquirentes o plazos, y en que el método con el que se comparaba el valor normal ponderado con la media ponderada de los precios de exportación no reflejaba el grado completo del dumping practicado, el valor normal ponderado se comparó con las transacciones individuales de exportación.

Margen de dumping residual

- (28) Por lo que respecta a las empresas que no cooperaron, se determinó un margen de dumping residual de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, sobre la base de los datos disponibles.
- (29) Para los países con un nivel de cooperación cercano a la información proporcionada por Eurostat, es decir, donde no había ninguna razón para creer que cualquier productor exportador se abstuviera de la cooperación, se decidió poner el margen de dumping residual a nivel de la empresa que cooperó con el más alto margen de dumping para asegurar la eficacia de cualquier medida.

- (30) Para los países en donde el nivel de cooperación era bajo, el margen de dumping residual se determinó sobre la base de las más altas ventas de exportación objeto de dumping a la Comunidad de cantidades representativas. Este planteamiento también se consideró necesario para evitar premiar la falta de cooperación y porque nada indicaba que una parte no cooperante hubiera incurrido en un margen de dumping más bajo.

2. Bulgaria

- (31) El único productor exportador conocido contestó al cuestionario. Esta respuesta incluía datos sobre las ventas interiores hechas por una empresa de ventas interiores vinculada. Se recibió otra respuesta de otra empresa vinculada que actuaba como vendedor del producto afectado en el mercado nacional y el mercado de exportación durante dos meses del período de investigación. La última empresa compró el insumo principal de la producción (gas) y vendió el producto final (urea), después de pagar al productor los costes de elaboración. Una empresa de la Comunidad vinculada con el productor exportador contestó al anexo del cuestionario, destinado a las empresas vinculadas.

Valor normal

- (32) Se calculó el valor normal de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base para el grado del producto afectado vendido a la Comunidad.
- (33) El productor exportador alegó que durante el período de investigación varias interrupciones del suministro de gas y, por consiguiente, de la producción de urea, habían causado fluctuaciones importantes de los costes de producción. Estas fluctuaciones impiden que la Comisión determine razonablemente las ventas efectuadas en operaciones comerciales normales. Por lo tanto, la determinación de las ventas hechas en operaciones comerciales normales debería hacerse mensualmente.
- (34) Las fluctuaciones en costes y precios son casi inevitables en cualquier actividad empresarial. Para tener en cuenta estas últimas con el fin de establecer qué ventas se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, la Comisión ha aplicado regularmente la metodología de comparar los precios interiores individuales con el coste medio de producción ponderado para el PI. Se considera que la situación particular de la empresa que hizo la solicitud no justifica desviarse de la metodología utilizada para todas las empresas afectadas por el presente procedimiento, en la medida en que el problema de suministro de la materia prima durante parte del período de investigación era enteramente atribuible a la empresa. Por consiguiente, se consideró que cualquier repercusión en el coste debería reflejarse en el cálculo del valor normal.
- (35) Se recuerda que el productor exportador vendió en el mercado interior búlgaro a través de dos empresas de ventas. Dada la distribución de funciones entre el productor exportador y las empresas de ventas, se consideró necesario establecer el valor normal sobre la base de los precios pagados en operaciones comerciales normales por los adquirentes independientes en Bulgaria.

- (36) Sin embargo, a falta de ventas rentables en el mercado interior, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base a partir del coste de fabricación y de los gastos de venta, generales y administrativos contraídos en ventas interiores según lo informado por las empresas concernidas. A falta de cualquier otra base, el margen de beneficio se determinó provisionalmente sobre la base de los beneficios medios ponderados realizados por los demás productores exportadores que cooperaban en el procedimiento de conformidad con la letra c) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base (véanse los considerandos 21 y 22).

Precio de exportación

- (37) Las ventas de exportación hechas directamente a un adquirente independiente en la Comunidad se establecieron de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base, mientras que los precios de exportación de las ventas efectuadas a través del importador vinculado del productor exportador, es decir, el 80 % de todas las ventas de exportación a la Comunidad, se calcularon con arreglo al apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (38) Se hicieron ajustes para el transporte interior, gastos de expedición, costes de envasado y de créditos.

Margen de dumping

- (39) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación mostró la existencia del dumping por lo que se refiere al productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

Chimco AD: 131,3 %.

- (40) Se constató que el nivel de cooperación para Bulgaria era alto y el margen de dumping provisional residual se puso al mismo nivel que para la empresa que cooperó, es decir, al 131,3 %.

3. Croacia

- (41) El único productor exportador conocido contestó al cuestionario. Dos empresas de la Comunidad vinculadas con el productor exportador contestaron al anexo del cuestionario, destinado a las empresas vinculadas.

Valor normal

- (42) Se estableció un valor normal sobre la base de los precios de venta interiores para el grado del producto afectado exportado a la Comunidad.

Precio de exportación

- (43) Puesto que, durante el período de investigación, todas las ventas de exportación a la Comunidad se canalizaron a través de dos importadores vinculados establecidos en la Comunidad, el precio de exportación se calculó con

arreglo al apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (44) Se hicieron ajustes para las diferencias en el transporte interior, el mantenimiento, la descarga y costes accesorios, costes de envasado y de créditos.

Margen de dumping

- (45) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación mostró la existencia de dumping por lo que se refiere al productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

Petrokemija d.d.: 72,9 %.

- (46) Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping residual provisional se estableció al mismo nivel que para la empresa que colaboró en la investigación, es decir, el 72,9 %.

4. Egipto

- (47) Dos productores exportadores contestaron al cuestionario.

Valor normal

- (48) Se estableció el valor normal sobre la base de los precios de venta interiores.

Precio de exportación

- (49) Puesto que todas las ventas de exportación se hicieron directamente a adquirentes independientes en la Comunidad, los precios de exportación se establecieron sobre la base de los precios pagados o pagaderos de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (50) Se hicieron ajustes para las diferencias en gastos bancarios, descuentos, costes de envasado, mantenimiento, descarga, transporte, seguro y costes de créditos.
- (51) Una empresa pidieron un ajuste para un descuento diferido. Este ajuste no podía concederse debido a una falta de pruebas de la aplicación real de ese descuento.

Margen de dumping

- (52) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación mostró la existencia de dumping por lo que se refiere a los dos productores exportadores que cooperaron. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son:

Empresa El-Delta para fertilizantes e industrias químicas (Asmeda): 26,4 %,

Fertilizantes de Abu Qir e Industrias químicas: 21,6 %.

- (53) Puesto que en el caso de Egipto el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping residual provisional se estableció al mismo nivel que para la empresa que colaboró con el más alto margen de dumping, es decir, el 26,4 %.

5. Estonia

- (54) El único productor exportador conocido de Estonia contestó al cuestionario. Sin embargo, una comparación de las ventas notificadas a partes no vinculadas en la Comunidad con datos de Eurostat mostró un nivel sumamente bajo de cooperación, es decir, el 2,7 %. Esto se debe a que la empresa estonia no informó sobre sus ventas de exportación de urea canalizadas a través de operadores comerciales independientes.

Valor normal

- (55) Las ventas interiores de urea del productor exportador no eran representativas en comparación con sus exportaciones de urea a la Comunidad, y los precios internos no podían por lo tanto utilizarse como base para el valor normal. Dado que no había otros productores de urea en Estonia, el valor normal no pudo basarse en precios de otros vendedores o productores.
- (56) En consecuencia, se calculó el valor normal. De conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, se utilizaron los propios gastos de venta, generales y administrativos de la empresa. De conformidad con la letra b) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, y a falta cualquier otra base razonable, los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios que se utilizaron como base eran los aplicables a la producción y a las ventas de la misma categoría general de productos para el productor exportador en cuestión de Estonia (véanse los considerandos 22 y 23).

Precio de exportación

- (57) Dado que las ventas de exportación a la Comunidad, según informó la empresa, se habían hecho a adquirentes independientes en la Comunidad, se establecieron sobre la base del precio pagado o pagadero de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (58) Según lo mencionado ya en el considerando 54, la empresa alega ser el único productor de urea de Estonia. Por lo tanto, la Comisión ha decidido provisionalmente aplicar el artículo 18 del Reglamento de base a las ventas de exportación no comunicadas que, según Eurostat, representan el 97,3 % de las exportaciones totales. El precio de exportación de esta cantidad no comunicada se determinó sobre la base del precio de las más altas ventas de exportación objeto de dumping a la Comunidad hechas en cantidades representativas de las ventas de exportación comunicadas por la empresa.

Comparación

- (59) Se hicieron ajustes para las diferencias en gastos bancarios, costes de mantenimiento, descarga, transporte, seguro y costes de créditos.

Margen de dumping

- (60) El modelo del precio de exportación para Estonia mostró variaciones significativas entre diversas zonas. A este respecto, la investigación reveló que los precios objeto de dumping en algunos Estados miembros quedaban compensados por precios de exportación más altos para otros Estados miembros. Por lo tanto, se consideró que la comparación del valor normal ponderado con la media ponderada de los precios de exportación no mostraba el grado completo de dumping. Por lo tanto, el valor normal medio ponderado se comparó con las transacciones individuales de exportación.
- (61) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación demostró la existencia de dumping por lo que se refiere al productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

JSC Nitrofert: 34,3 %.

- (62) El margen de dumping provisional residual se estableció al mismo nivel que para el productor exportador, es decir, el 34,3 %.

6. Libia

- (63) Aunque el único productor exportador acordara inicialmente cooperar, posteriormente rechazó el acceso a parte de la información sustancial esencial para verificar la respuesta, en especial por lo que se refiere a los precios de venta interiores y al coste de producción del producto afectado. Por lo tanto, la Comisión, para calcular el margen de dumping provisional tuvo que hacer uso de los mejores datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.

Valor normal

- (64) Las cifras de las ventas nacionales comunicadas para el período de investigación no pudieron contrastarse con cuentas auditadas u otros documentos contables, debido a que la empresa no estaba dispuesta a proporcionar esos documentos durante la investigación sobre el terreno. Por lo tanto, no se pudo establecer de manera fiable si los listados de las ventas interiores del producto afectado eran correctos y completos, y los datos comunicados no pudieron utilizarse como base para determinar el valor normal.
- (65) Del mismo modo, y por lo que se refiere al coste de producción de la urea vendida en el mercado interior, se denegó a la Comisión el acceso a documentos contables esenciales y no se pudo establecer de manera fiable si el coste de producción era correcto y completo. Se trataba especialmente de los costes de la materia prima y los gastos de venta, generales y administrativos de la empresa.
- (66) Para determinar el valor normal, por lo tanto, la Comisión se basó en los mejores datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, como se mencionaba anteriormente. A este respecto, y a falta de cualquier otra información disponible para ese país, la Comisión consideró apropiado basar sus cálculos en la información presentada en la denuncia.

Precio de exportación

- (67) Por lo que se refiere a la determinación del precio de exportación, la empresa presentó información que podía verificarse satisfactoriamente. Para el cálculo del margen de dumping, la Comisión pudo, de esta manera, utilizar los propios precios de exportación de la empresa.
- (68) Aproximadamente la mitad de las ventas de exportación se hicieron directamente a los adquirentes independientes en la Comunidad y, por lo tanto, el precio de exportación para estas transacciones se estableció sobre la base de los precios pagados o pagaderos de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (69) Las restantes ventas de exportación a la Comunidad se hicieron a través de una empresa vinculada y, por lo tanto, los precios de exportación para estas ventas tenían que calcularse de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (70) Una pequeña parte de las ventas realizadas a través de la empresa vinculada se canalizaron posteriormente a través de otra empresa vinculada en la Comunidad. Pero estas ventas constituían tan sólo una parte marginal del volumen total de las exportaciones de la empresa libia a la Comunidad, y su inclusión no habría cambiado el resultado global de los cálculos. En consecuencia, no se tuvieron en cuenta.
- (71) Además, hubo que excluir de los cálculos las ventas de origen no libio hechas por la empresa vinculada al primer adquirente independiente en la Comunidad y comunicadas incorrectamente por la empresa.
- (72) Por lo que se refiere a los gastos de venta, generales y administrativos informados de la empresa vinculada, hubo que corregir determinados puntos sobre la base de los resultados de la visita de inspección.

Comparación

- (73) Se hicieron ajustes para las diferencias en gastos bancarios, descuentos, costes de envasado, mantenimiento, descarga, transporte oceánico, seguro y costes de créditos.
- (74) La empresa alegó que también se habían contraído algunos costes de créditos en el mercado interior, pero proporcionó información contradictoria al respecto. La investigación ha demostrado que no se acordaron las condiciones de pago con el adquirente nacional antes de la venta y por consiguiente, no se ha hecho ningún ajuste al respecto.

Margen de dumping

- (75) La comparación entre el valor normal ponderado y la media ponderada de los precios de exportación mostró la existencia del dumping por lo que se refiere al productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

Sociedad nacional de petróleo: 51,4 %.

- (76) El volumen de exportación cubierto por el productor exportador que cooperó se comparó con los datos de exportación de Eurostat y se constató que alcanzaba el mismo nivel. Puesto que el productor exportador libio dio cuenta de todas las ventas de exportación informadas por Eurostat, el margen de dumping provisional residual se estableció al mismo nivel que para la empresa que cooperó, es decir, el 51,4 %.

7. Lituania

- (77) Una empresa contestó al cuestionario para los productores exportadores. Esta respuesta incluía datos sobre las ventas interiores hechas por una empresa de ventas interiores vinculada. Otra empresa de la Comunidad vinculada a este productor exportador también respondió al cuestionario destinado a los importadores vinculados.

Valor normal

- (78) Las ventas interiores de urea del productor exportador no eran representativas en comparación con sus exportaciones de urea a la Comunidad, y los precios internos no podían, por lo tanto, utilizarse como base para el valor normal. Dado que no había otros productores de urea en Lituania, el valor normal no pudo basarse en precios de otros vendedores o productores.
- (79) En consecuencia, se calculó el valor normal. De conformidad con la letra b) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, y a falta cualquier otra base razonable, los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios que se utilizaron como base eran los aplicables a la producción y a las ventas de la misma categoría general de productos para el productor exportador en cuestión de Lituania.

Precio de exportación

- (80) Casi todas las ventas de exportación se hicieron directamente a adquirentes independientes en la Comunidad. El precio de exportación para ventas hechas vía una empresa vinculada representaba menos del 5 % de las ventas de exportación totales del productor exportador. Hubo que calcular el precio de exportación para este último de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (81) Se han concedido los ajustes para diferencias en el envasado, el transporte, el seguro, el mantenimiento, la descarga y costes accesorios.
- (82) Los ajustes en el valor normal se solicitaron sobre la base de las ventas de la urea, que no eran representativas. La información proporcionada para las ventas interiores de la misma categoría general de productos, de la cual se utilizaron los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio para calcular el valor normal, no indicaba que los ajustes estuvieran justificados.

Margen de dumping

- (83) La comparación entre el valor normal ponderado y la media ponderada de los precios de exportación mostró la existencia del dumping por lo que se refiere al productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

Joint Stock Company Achema, Jonava: 9,4 %.

- (84) Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping residual provisional se estableció al mismo nivel que para la empresa que colaboró en la investigación, es decir, el 9,4 %.

8. Polonia

- (85) Contestó al cuestionario un productor exportador.

Valor normal

- (86) Por lo tanto, el valor normal se calculó de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base. De conformidad con el apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, se utilizaron los propios gastos de venta, generales y administrativos de la empresa. De conformidad con la letra b) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, y a falta cualquier otra base razonable, los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios que se utilizaron como base eran los aplicables a la producción y a las ventas de la misma categoría general de productos para el productor exportador en cuestión.

Precio de exportación

- (87) Todas las ventas de exportación a la Comunidad se hicieron directamente a los adquirentes independientes y por lo tanto se utilizó el precio de exportación pagado o pagadero, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (88) Se efectuaron ajustes para las diferencias en el transporte interior, el transporte oceánico, la carga en la Comunidad, el seguro, el mantenimiento, la descarga y costes accesorios, el envasado, costes de créditos, comisiones y otros factores.

Margen de dumping

- (89) La comparación entre el valor normal ponderado y la media ponderada de los precios de exportación mostró la existencia del dumping por lo que se refiere al productor exportador que cooperó. El margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es el siguiente:

Zaklady Chemiczne «Police», Police: 31,0 %.

- (90) Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping residual provisional se estableció al mismo nivel que para la empresa que colaboró en la investigación, es decir, el 31,0 %.

9. Rumania

- (91) Contestaron al cuestionario para productores exportadores tres empresas. Una empresa rumana vinculada con uno de los productores exportadores contestó al cuestionario de la Comisión y proporcionó información sobre ventas en el mercado comunitario y nacional. Otras dos empresas de la Comunidad vinculadas con uno de los productores exportadores también contestaron al cuestionario destinado a los importadores vinculados.

Valor normal

- (92) Se estableció un valor normal sobre la base de los precios pagados o pagaderos, en las operaciones comerciales normales, por los adquirentes independientes en el mercado interior de conformidad con el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento de base.

Precio de exportación

- (93) Para las ventas de exportación hechas directamente a los adquirentes independientes en la Comunidad, el precio de exportación fue establecido según el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base por referencia a los precios realmente pagados o pagaderos. Alrededor del 25 % de todas las ventas de exportación a la Comunidad se vendieron a través de importadores vinculados establecidos en la Comunidad. Por lo tanto, el precio de exportación para estas ventas se calculó según el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (94) Se hicieron ajustes para las diferencias en el transporte interior, el mantenimiento, la descarga y costes accesorios, costes de envasado y de créditos.

Margen de dumping

- (95) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación mostró la existencia de dumping por lo que se refiere a los dos productores exportadores que cooperaron. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son:

S.C. Amonil SA, Slobozia: 28,3 %,

Petrom SA Sucursala Doljchim Craiova, Craiova: 47,0 %,

Sofert SA, Bacau: 32,6 %.

- (96) Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping residual provisional se estableció al mismo nivel que para la empresa que colaboró en la investigación, es decir, el 47,0 %.

BIELORRUSIA Y UCRANIA

1. País análogo

- (97) Según el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, para países sin economía de mercado y para las empresas a las cuales no se le podía conceder el estatuto de empresa, el valor normal hay que establecerlo sobre la base del precio o del valor calculado en un país tercero de economía de mercado («el país análogo»).
- (98) En el anuncio del inicio de este procedimiento, la Comisión indicó su intención de utilizar a Eslovaquia como país análogo apropiado con el fin de establecer el valor normal para Bielorrusia y Ucrania.
- (99) Los productores exportadores en Bielorrusia y Ucrania, la misión de Bielorrusia ante la Unión Europea, y a una asociación de importadores (EFIA) presentaron objeciones a esta propuesta. Los principales argumentos contra Eslovaquia eran diferencias en el acceso a las materias primas, diferencias en el proceso de producción y una escala de la producción distinta en comparación con los países sin economía de mercado implicados en este procedimiento, la influencia de precios de venta internos por los problemas de trueque y efectivo en precios de venta nacionales y la protección del mercado eslovaco por los derechos de importación. Las partes interesadas en cuestión propusieron, en cambio, a Lituania como país análogo.
- (100) La investigación reveló que Lituania no tenía un mercado interior suficientemente competitivo en cuanto al producto afectado en realidad, sólo había un productor y el mercado estaba, por añadidura, protegido por derechos de importación frente a las importaciones de Rusia.
- (101) Por lo que respecta a Eslovaquia, la Comisión reconoce que sea considerado como el país análogo más apropiado en una reconsideración anterior relativa a las medidas antidumping definitivas impuestas sobre las importaciones de urea originarias de Rusia. Al no haber ninguna otra alternativa, se utilizó, consecuentemente, como país análogo y, por lo tanto constituiría una elección razonable utilizarlo como país análogo en el presente procedimiento.
- (102) Sin embargo, en el presente procedimiento, la Comisión decidió investigar con más detalles todas las alternativas posibles y, a tal efecto, envió una solicitud de información sobre ventas y condiciones de mercado a los productores del producto afectado en los ocho países de economía de mercado implicados en este procedimiento y a los productores conocidos de otros países de economía de mercado. Se recibieron respuestas de productores de los ocho países de economía de mercado sujetos al procedimiento, de un productor de Australia y de un productor de los Estados Unidos.
- (103) El análisis de todas estas respuestas mostró que los Estados Unidos parecían ser el país análogo más apropiado. Los Estados Unidos tenía un mercado altamente competitivo para el producto afectado, con más de diez productores, un gran número de usuarios finales e importaciones significativas procedentes de terceros países. Aunque se establecieron derechos antidumping sobre las importaciones del producto afectado de la

antigua Unión Soviética, había importaciones de urea aún sustanciales de otros países.

- (104) Considerando lo anteriormente mencionado, se concluyó que los Estados Unidos era el país análogo más apropiado y que en estas circunstancias la selección de los Estados Unidos parecía razonable y justificada de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (105) Posteriormente, la Comisión envió un cuestionario más detallado al productor de Estados Unidos solicitando información sobre precios de venta interiores y el coste de producción del producto afectado. La respuesta del productor se verificó sobre el terreno.
- (106) La Comisión examinó si las ventas del producto afectado en los Estados Unidos se hacían en las operaciones comerciales normales en virtud del precio.
- (107) Por lo que se refiere al coste de producción, la verificación ha demostrado que, durante la segunda mitad del período de investigación, el precio para el gas natural en el mercado de Estados Unidos estaba en un de nivel inusualmente alto, lo que podía explicarse por una situación de demanda excesiva. Se hizo por lo tanto un ajuste al coste del gas natural según lo pagado por el productor de Estados Unidos.
- (108) Teniendo en cuenta la corrección antes mencionada, las ventas interiores del productor de Estados Unidos concernido se hicieron en las operaciones comerciales normales.
- (109) Como consecuencia, el valor normal se estableció como la media ponderada del precio de venta nacional del producto afectado a adquirentes independientes por el productor que cooperó de Estados Unidos.

2. Bielorrusia

- (110) Aunque el único productor exportador en Bielorrusia se propusiera inicialmente cooperar en este procedimiento, la respuesta al cuestionario de la Comisión mostró deficiencias significativas. Además, varias solicitudes escritas de clarificación y de información adicional no recibieron una respuesta de la empresa. Por lo tanto, la Comisión, para calcular el margen de dumping provisional, tuvo que hacer uso de los mejores datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.

Valor normal

- (111) De conformidad con la letra a) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, se estableció el valor normal según lo descrito en los considerandos 106 a 109.

Precio de exportación

- (112) La cantidad y el valor de las ventas de exportación informadas no coincidían con los datos de Eurostat. A este respecto, debería considerarse que el volumen y valor de las ventas de exportación informadas estaban sustancialmente por debajo de los datos de Eurostat. La empresa no proporcionó ninguna explicación razonable referente a estas discrepancias ni proporcionó ningún documento que probara las ventas de exportación a la Comunidad, a pesar de las solicitudes específicas al respecto de la Comisión.

(113) Por lo tanto, la Comisión no tenía ninguna otra opción sino ignorar los datos proporcionados por la empresa y utilizar los mejores datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. A falta de cualquier otra base razonable, el precio de exportación para Bielorrusia se estableció de esta manera sobre la base de los datos de Eurostat. Dado que los datos disponibles indicaban que todas las ventas se hacían a través de los operadores comerciales, se hizo un ajuste apropiado para las comisiones.

Comparación

(114) Se efectuaron ajustes para las diferencias en las comisiones, el transporte, el mantenimiento, la descarga y los costes accesorios, en los casos en que se constató que eran razonables y exactos.

(115) El ajuste para el transporte interior se basó en tarifas constatadas en el país análogo, teniendo en cuenta las distancias entre la fábrica del productor exportador y el puerto de descarga.

Margen de dumping

(116) De conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor medio normal ponderado se comparó con la media ponderada de los precios de exportación. Esta comparación mostró la existencia del dumping. El margen de dumping provisional medio ponderado único de ámbito nacional, expresado como porcentaje del valor cif, era del 75,7 %.

3. Ucrania

(117) Contestaron al cuestionario para productores exportadores tres empresas. Tres de estas empresas pidieron que se les concediera el estatuto de economía de mercado, de conformidad con la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

Análisis del estatuto de economía de mercado

(118) La Comisión recabó toda la información que consideró necesaria y verificó toda la información presentada en las solicitudes de estatuto de economía de mercado en los locales de las dos empresas restantes. Las tres demandas se analizaron sobre la base de los cinco criterios establecidos en la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

(119) Para dos empresas, se estableció que, globalmente, sus decisiones relativas a precios y costes se habían tomado sin interferencia significativa del Estado en el sentido de la letra c) del apartado 7 del artículo 2 y que reflejaban sustancialmente los valores del mercado. Ambas empresas hicieron auditar independientemente cuentas conforme a Normas internacionales de contabilidad, y el precio de coste y la situación financiera no estaban sujetos a las distorsiones significativas. Aunque una de las empresas participara en comercio de trueque, éste era solamente marginal y además no se refería al producto

afectado. Finalmente, la legislación relativa a la quiebra y a la propiedad era aplicable a las empresas concernidas y se efectuaron las conversiones del tipo de cambio según los tipos del mercado.

(120) Por lo tanto, se concluyó que las dos empresas anteriormente mencionadas cumplían las condiciones fijadas por la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base. Estas empresas son:

- Cherkassy Azot, Cherkassy,
- Concern Stirol, Gorlovka.

(121) Para la tercera empresa, se constató que participaba en gran medida en el comercio de trueque, incluso en ciertas transacciones para el producto afectado. Además, el Fondo de propiedad del Estado tenía acciones que le permitían bloquear una serie de decisiones, tales como las enmiendas a los artículos de asociación de la empresa y, por lo tanto, la posibilidad de ejercitar importantes injerencias.

(122) Por lo tanto, esta empresa no cumplía las condiciones fijadas por la letra c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

(123) Se dio a los productores considerados y a la industria de la Comunidad la oportunidad de hacer observaciones sobre las conclusiones anteriores.

(124) El productor exportador al que no se le concedió el estatuto de economía de mercado impugnó las conclusiones de la Comisión, en particular las relativas a la injerencia del Estado y al volumen del comercio de trueque. Sin embargo, no se presentó ningún nuevo argumento que alterara la determinación hecha teniendo en cuenta el EEM.

(125) La industria de la Comunidad se opuso al hecho de que se concediera el EEM a dos empresas ucranianas. Sostuvo que las empresas ucranianas actuaban en un entorno macroeconómico donde la intervención de Estado es el factor predominante, que el Estado fija el precio del gas, que es la principal materia prima para la producción de urea, que el comercio de trueque está muy extendido y que las empresas no aplican todos los principios contables internacionales fundamentales.

(126) La Comisión observa que la intervención del Estado sigue siendo un factor predominante en la economía de Ucrania. En un análisis de EEM, las empresas tienen que mostrar que las condiciones de economía de mercado prevalecen para cada una de sus compañías por lo que se refiere a la fabricación y venta del producto similar. No se constató ningún rastro del supuesto comercio de trueque extendido con excepción del ya mencionado en los considerandos anteriores para las empresas consideradas. Las cuentas de las dos empresas se auditaron conforme a Normas internacionales de contabilidad. La Comisión no constató ninguna indicación de la intervención del Estado en el comercio del gas con excepción del mencionado en los considerandos 128 y 129.

- (127) Se decidió por lo tanto conceder el EEM a dos empresas y rechazar la solicitud de EEM para la tercera. Se consultó al Comité consultivo, que no presentó objeciones a las conclusiones de la Comisión.
- (128) Una verificación complementaria en Ucrania también ha mostrado que la empresa a la que no se concedió el EEM había facilitado la información incorrecta en cuanto a su papel en programas del Estado, por el que se proporcionaban las materias primas a bajo precio a los productores de fertilizantes para apoyar al sector agrícola local y, más específicamente, a esta empresa para fabricar el producto afectado.
- (129) Las dos empresas a las que se concedió el EEM también participaron en tales programas, pero la investigación reveló que se trataba de una participación marginal y además para productos de fases anteriores. Cualquier impacto en el coste del amoníaco, que se produce a partir del gas natural y se utiliza tanto para producir el producto afectado además de otros fertilizantes, se ha corregido haciendo un ajuste a los costes de las empresas.
- (130) Por lo tanto, se consideró que debía mantenerse la decisión de conceder el EEM a dos empresas y denegar a la tercera.

Trato individual

- (131) A menos que un productor exportador pueda demostrar que están vigentes para él las condiciones de una economía de mercado, es preciso calcular un derecho de ámbito nacional para países sin economía de mercado y para países a los que se aplican las letras b) y c) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base (a menos que un productor exportador reciba el EEM), excepto en los casos en que las empresas pueden demostrar que sus actividades de exportación están libres de injerencias del Estado y que hay un grado de independencia legal o efectiva del Estado para que no haya riesgo de elusión del margen nacional de subvención.
- (132) La empresa ucraniana a la cual no se le concedió el EEM solicitó el trato individual. La Comisión buscó y verificó toda información considerada necesaria para determinar si la empresa concernida podía optar al trato individual. A este respecto, se constató que, por lo que respecta a las actividades de exportación de la empresa, el Estado no podía ingerirse en esas actividades de manera a permitir que se eludieran las medidas si se concedía a ese exportador un margen de dumping individual. Por lo tanto se consideró justificado conceder el trato individual a la empresa concernida, a saber Joint Stock Company DniproAzot, Dniprodzerzhinsk.
- (133) Conforme a estos acuerdos, una empresa suministra materias primas (gas natural y, en algunos casos, también electricidad) a una segunda empresa, que devuelve el producto acabado a la primera empresa que suministra la materia prima o a una tercera parte. La empresa que trata la materia prima no recibe ninguna factura por la materia prima suministrada ni extiende ninguna factura por el producto final entregado. Esta empresa se limita a recibir una cantidad por la transformación de la materia prima en el producto afectado. Conforme a la legislación ucraniana, el proveedor de las materias primas, en este caso la primera empresa, sigue siendo el propietario del producto final.
- (134) Está claro de todo lo anterior que, en virtud de los acuerdos de peaje, el precio pagado o pagadero por el producto similar no podía establecerse, y aún menos verificarse, en los locales de las empresas que cooperaron. Por lo tanto, y a falta de cooperación de cualquier otra empresa implicada en los acuerdos de peaje, la Comisión descartó provisionalmente todas las ventas hechas con arreglo a estos acuerdos de peaje.
- Valor normal para las empresas a las que se les ha concedido el EEM*
- (135) Se pidió posteriormente a las empresas a las que se concedió el EEM que presentaran una respuesta completa al cuestionario que incluyera información sobre las ventas nacionales e información sobre el coste de producción del producto afectado. Estas respuestas se han verificado sobre el terreno en los locales de las empresas concernidas.
- (136) Para una de estas empresas se constató que una considerable parte de sus ventas interiores se había hecho conforme a los acuerdos de peaje. Por las razones resumidas más arriba en los considerandos 134 y 135, había que no tener en cuenta provisionalmente las ventas interiores hechas conforme a los acuerdos de peaje.
- (137) Para un productor exportador, las ventas interiores no hechas conforme a los acuerdos de peaje eran aún representativas. Hubo que corregir los gastos de venta, generales y administrativos informados por este productor exportador. La Comisión examinará más detenidamente si son necesarios ajustes a otros factores de coste tales como la depreciación sufrida por este productor exportador ucraniano.
- (138) Para el mismo productor exportador, se constató que efectuaba suficientes ventas hechas en las operaciones comerciales normales. Un valor normal podía, por lo tanto, establecerse sobre la base de los precios de venta nacionales.
- (139) Para la segunda empresa, se constató que no efectuaba ventas interiores representativas del producto similar. Por lo tanto, el valor normal se estableció sobre la base de los precios internos del productor exportador que efectuaba ventas representativas hechas en operaciones comerciales normales.

Peaje

- (140) La investigación reveló que varias empresas de Ucrania efectuaban una parte o todas sus ventas interiores y/o de exportación conforme a acuerdos de peaje.

Valor normal para las empresas a las que no se les ha concedido el EEM

- (141) De conformidad con la letra a) del apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se concedió el EEM se estableció sobre la base de la información verificada recibida del productor en el país análogo, es decir, sobre la base de los precios pagados o pagaderos en el mercado interior del país análogo por productos comparables a los vendidos por los productores exportadores ucranianos a la Comunidad (véanse los considerandos 106 a 109).

Precio de exportación

- (142) La investigación reveló que todas las ventas de exportación a la Comunidad informadas por una de las empresas se habían efectuado conforme a acuerdos de peaje. Lo mismo se aplicó a parte de las ventas de exportación informadas por la otra empresa. Por otra parte, una tercera empresa que no solicitó ni el estatuto de economía de mercado ni el trato individual hizo todas las ventas de exportación a la Comunidad conforme a acuerdos de peaje.
- (143) Por las razones resumidas más arriba en los considerandos 134 y 135, había que no tener en cuenta provisionalmente las ventas interiores hechas conforme a acuerdos de peaje.
- (144) Por consiguiente, solamente la empresa a la que se le concedió el trato individual tenía precios de exportación comprobables y solamente una de las dos empresas a las que se concedió el EEM tenía precios de exportación comprobables suficientemente representativos después de la eliminación de las exportaciones conforme a acuerdos de peaje.
- (145) Puesto que todas las ventas de exportación se hicieron directamente a adquirentes independientes en la Comunidad, los precios de exportación se establecieron sobre la base de los precios pagados o pagaderos de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

- (146) A efectos de una comparación ecuaníme entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base. A este respecto, se hicieron ajustes para las diferencias en el transporte, manipulación, descarga y los costes accesorios y las diferencias físicas.
- (147) Se hizo un ajuste para diferencias físicas al valor normal basado en las ventas interiores en el país análogo de economía de mercado. Este ajuste era necesario porque el producto similar vendido en los Estados Unidos era urea granular mientras que el producto exportado por los productores exportadores ucranianos era urea

comprimida. El ajuste se basó en la diferencia en el valor de mercado entre la urea granular y la urea comprimida durante el período de investigación en el mercado de Estados Unidos. Se hicieron otros ajustes a este valor normal para los costes de transporte y para créditos.

- (148) Se hizo un ajuste al valor normal para costes de transporte interior. Esto se aplicó a las dos cosas, a las empresas que habían obtenido el EEM y al valor normal establecido en el país análogo.
- (149) Los ajustes al precio de exportación se hicieron para el transporte interior en Ucrania, y para mantenimiento, descarga y los costes accesorios. El ajuste para el transporte interior se basó en tarifas constatadas en el país análogo, teniendo en cuenta las distancias entre la fábrica del productor exportador y el puerto de carga en Ucrania.

Margen de dumping

- (150) Para la empresa a la que se le concedió el EEM y para la cual podían verificarse los precios de exportación pagados o pagaderos, el valor normal medio ponderado del tipo exportado a la Comunidad se comparó a la media ponderada de los precios de exportación del tipo correspondiente del producto afectado, como está previsto en el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (151) Para la empresa a la que se concedió el trato individual y para la cual los precios de exportación pagados o pagaderos podían verificarse, el valor normal medio ponderado para el tipo exportado a la Comunidad establecido para el país análogo se comparó con la media ponderada de los precios de exportación del tipo de producto exportado a la Comunidad, como está prevé el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base.
- (152) Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria, son:
- | | |
|----------------------------------|--------|
| — Cherkassy Azot, Cherkassy: | 22,8 % |
| — DniiproAzot, Dniprodzerzhinsk: | 68,0 % |
- (153) Puesto que había por lo menos una empresa que no cooperó en este procedimiento, y puesto que los precios de exportación pagados o pagaderos por considerables cantidades exportadas conforme a acuerdos de peaje no eran comprobables, el margen de dumping provisional residual se estableció comparando el valor normal ponderado establecido en el país análogo para el tipo exportado a la Comunidad con la media ponderada de los precios de exportación de las transacciones con los precios de exportación más bajos, que, al mismo tiempo, representaban una considerable cantidad de las exportaciones con precios de exportación comprobables, del tipo de producto exportado a la Comunidad. A partir de esta base, el margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es 83,9 %.

C. PERJUICIO

1. Definición de la industria de la Comunidad

- (154) De los diez productores comunitarios denunciados, uno (Kemira Agro Rozenburg BV) no cooperó con la Comisión y, por lo tanto, no se le consideró parte de la industria de la Comunidad. Otro productor comunitario (Irish Fertiliser Industries Ltd) no proporcionó la información pedida en el formato requerido y se considera que no ha cooperado con la Comisión y que, por tanto, no forma parte de la industria de la Comunidad.
- (155) Varios productores exportadores alegaron que, como algunos productores comunitarios también compraron e importaron urea de los países concernidos, estos productores deberían quedar excluidos de la definición de industria de la Comunidad.
- (156) La investigación estableció que parte de los productores comunitarios denunciados compraron el producto afectado de fuentes tanto dentro como fuera de la Comunidad, incluso de los países concernidos. Sin embargo, la mayor parte de estas compras eran de pequeño volumen, y se hicieron para cubrir déficit en el suministro debido al mantenimiento. Una empresa hizo más compras sustanciales durante el período de investigación, equivalentes al 20 % de su producción. Estas compras se hicieron para suplementar su propia gama de productos, y no eran suficientes para considerar a la empresa más que productor comunitario de urea. Por estas razones, se determina provisionalmente que las ocho empresas pueden ser incluidas en la producción comunitaria.
- (157) Los ocho productores comunitarios denunciados que cooperaron representan más del 76 % de la producción comunitaria de urea y, por lo tanto, constituyen la industria de la Comunidad a efectos de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 y el apartado 4 del artículo 5 del Reglamento de base.

2. Consumo comunitario

- (158) Se estableció un consumo comunitario combinando los volúmenes de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, la producción de los productores restantes en el mercado comunitario según lo contenido en la denuncia, así como la información proporcionada por los productores exportadores que cooperaron, complementados mediante cifras de Eurostat, para llegar al volumen de importaciones.
- (159) De estos datos, se estableció que el consumo comunitario había aumentado cada año, un total del 28,5 % entre 1996 y el período de investigación.

3. Importaciones procedentes de los países afectados

Observaciones preliminares

- (160) Según lo resumido más adelante en el considerando 228, los márgenes de ámbito nacional de perjuicio para

Egipto y Polonia son ambos mínimos. Por consiguiente, las importaciones de urea de estos dos países no se han incluido como importaciones procedentes de los países afectados a efectos de la evaluación del perjuicio.

Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones

- (161) La Comisión estudió si las importaciones procedentes de los países concernidos ⁽¹⁾ deben evaluarse acumulativamente sobre la base de los criterios establecidos en el apartado 4 del artículo del Reglamento de base.
- (162) Los márgenes de dumping constatados son superiores al mínimo, los volúmenes de importaciones procedentes de cada país concernido eran sustanciales y muy por encima de los niveles establecidos en el apartado 7 del artículo 5 del Reglamento de base, y se consideró apropiado hacer una evaluación acumulativa vistas las condiciones de competencia tanto entre importaciones procedentes de estos países como entre estas importaciones y el producto comunitario similar. Los precios han caído perceptiblemente durante el período considerado. Por otra parte, todos los productores exportadores aplican precios de venta más bajos que los de la industria comunitaria, si bien utilizan los mismos canales comerciales, o canales similares. Por estas razones, se concluye provisionalmente que las importaciones originarias de Bielorrusia, Bulgaria, Croacia, Estonia, Lituania, Libia, Rumania y Ucrania deben evaluarse acumulativamente.

Volumen y cuotas de mercado de las importaciones afectadas

- (163) El volumen de las importaciones en la Comunidad de urea de los países concernidos aumentó en un 95,2 %, pasando de 911 000 toneladas en 1996 a 1 778 000 toneladas durante el período de investigación. Esto es comparable al aumento del 28,5 % en el consumo comunitario durante el mismo período. Como consecuencia, la cuota de mercado de los países concernidos aumentó del 20,8 al 31,5 % durante el mismo período, tal y como se muestra en la siguiente tabla.

Cuota de mercado de las importaciones	1996	1997	1998	1999	Período de investigación
Países afectados	20,8 %	20,6 %	19,4 %	25,0 %	31,5 %
Índice	100	99	93	120	152

Precio de las importaciones objeto de dumping

- (164) El precio medio ponderado de las importaciones originarias de los países concernidos cayó de 158 euros en 1996 a 97 euros durante el período de investigación, es decir, un 38,7 %. La caída fue incluso mayor entre 1996 y 1999, período en que los precios cayeron casi un 50 %, hasta 79 euros.

⁽¹⁾ Todas las referencias a los «países concernidos» deben entenderse hechas únicamente a los ocho países cubiertos por el presente procedimiento, excepto Egipto y Polonia.

Subcotización

- (165) La Comisión examinó después si los productores exportadores de los países afectados habían presionado a la baja los precios de la industria de la Comunidad durante el período de investigación. A efecto de este análisis, los precios cif de los productores exportadores se han ajustado a una frontera comunitaria, en muelle, despachado de aduana. Estos precios entonces se han comparado a los precios en fábrica verificados de los productores comunitarios.
- (166) Algunos productores exportadores alegaron ajustes de precios basados en diferencias y el deterioro de calidad durante el transporte. Sin embargo, la Comisión constató que los usuarios de la urea no habían experimentado problemas de deterioro de la calidad. Esto fue confirmado más tarde por un exportador de urea que declaró que no había ninguna diferencia entre su producto y el producto producido en la Comunidad. Por lo tanto, estas solicitudes se rechazan provisionalmente.
- (167) Las comparaciones de precios se han hecho en comprimida a comprimida, granular a granular, granel a granel, y empaquetado a empaquetado. Los márgenes de subcotización constatados de este modo, por país, expresados como porcentaje de los precios de los productores comunitarios, son los siguientes:

País	Subcotización (%)
Bielorrusia	2,25
Bulgaria	9,56
Croacia	5,19
Estonia	10,53
Libia	3,69
Lituania	2,88
Rumania	2,23
Ucrania	5,61

4. Situación de la industria de la Comunidad*Producción*

- (168) La producción de la industria comunitaria se redujo de 3 489 000 toneladas en 1996 a 3 232 000 toneladas en el período de investigación, es decir, una caída del 7,4 %. Las principales disminuciones año por año se produjeron entre 1996 y 1997 (-4,0 %) y entre 1998 y 1999 (-3,9 %), mientras que hubo un ligero aumento anual entre 1999 y el período de investigación (+0,7 %).

Capacidad e índices de utilización de la capacidad

- (169) La capacidad de producción total de la industria de la Comunidad seguía siendo en gran parte estable durante el período considerado, en alrededor de 4 500 000 toneladas por año, lo que hizo que la utilización de la capacidad descendiera del 74,9 al 70,9 %.

Ventas en el mercado comunitario

- (170) Entre 1996 y 1999 la industria de la Comunidad registró unas subidas del porcentaje de volúmenes de ventas de un solo dígito. Entre 1999 y el período de investigación esta tendencia se invirtió y los volúmenes de ventas cayeron más de un 5 %. Los volúmenes de ventas globales aumentaron en un 7,5 % entre 1996 y el período de investigación.

Existencias

- (171) Se ha constatado que la industria de la Comunidad no distingue necesariamente entre las existencias para la venta en el mercado libre y las destinadas al consumo interno. Además, como las ventas a adquirentes agrícolas son estacionales, los niveles de existencias varían considerablemente a lo largo de un año. Por último, como las cooperativas de agricultores también almacenan urea, se constató que no podían medirse de manera significativa los niveles de existencias.
- (172) Por estas razones, la Comisión considera que los niveles de existencias no son un factor pertinente de perjuicio en esta investigación.

Cuota de mercado

- (173) En general, la industria de la Comunidad perdió un 10,3 % del mercado comunitario durante el período considerado. Entre 1996 y 1999, paralelamente a un consumo comunitario cada vez mayor se registró un incremento de los volúmenes de ventas para la industria de la Comunidad. Sin embargo, como el primer elemento superó al segundo, la industria de la Comunidad perdió un 5,2 % del mercado durante ese período de cuatro años. Durante el período de investigación la industria de la Comunidad sufrió una pérdida mucho más pronunciada de cuota de mercado. El consumo aumentó en un 5,2 % mientras que el volumen de ventas cayó un 5,4 %, lo que acarreó una pérdida del 5,1 % del mercado para la industria de la Comunidad tan solo en ese año.

Precios

- (174) El precio neto de venta medio de los productores comunitarios cayó sustancialmente en 48,7 euros, es decir, un 31,4 %, durante el período considerado. Hubo un incremento de los precios del 15 %, de 92,2 euros a 106,3 euros durante el período de investigación, pero no bastó para que los precios volvieran al nivel de 1998, y menos aún al de cualquier período anterior.

Rentabilidad

- (175) La rentabilidad de media ponderada de la industria de la Comunidad descendió de un beneficio del 27,2 % en 1996 a una pérdida del 4,3 % durante el período de investigación. Dentro de esta tendencia, se observó cierta recuperación entre 1999 y el período de investigación cuando se redujeron las pérdidas de un 14,4 a un 4,3 %, principalmente a consecuencia de la recuperación de los precios de venta. Esto es comparable al beneficio del 2,3 % registrado en 1998.

Empleo, productividad y salarios

- (176) El empleo en la industria de la Comunidad cayó año tras año durante el período considerado. En total se perdieron 264 puestos de trabajo, es decir casi el 18,5 % de la mano de obra.
- (177) Como las reducciones de la mano de obra superaron a las reducciones en la producción, la productividad se mejoró correlativamente durante el período. Esto fue particularmente evidente durante el período de investigación, cuando la producción aumentó mientras que la mano de obra seguía descendiendo.
- (178) Los salarios medios aumentaron durante el período considerado, pero no hay ninguna indicación de que no se trata simplemente de un aumento del coste de la vida.

Inversión y rendimiento de las inversiones

- (179) Las inversiones por la industria de la Comunidad se redujeron en un 32,4 % entre 1996 y el período de investigación.
- (180) El rendimiento de las inversiones siguió una tendencia a la baja similar a la experimentada por la rentabilidad.

Flujo de efectivo

- (181) El flujo de efectivo de la operación descendió un 111,6 % durante el período considerado, de +141 millones de euros en 1996, a -16 millones de euros durante el período de investigación.

Capacidad de reunir capital

- (182) Todos los productores comunitarios que cooperaron forman parte de grupos más amplios. Por lo tanto, mientras que ninguna de las empresas informó sobre dificultades para reunir capital durante el período considerado, este indicador no se considera un buen reflejo de la situación de la industria de la Comunidad.

Magnitud del margen de dumping

- (183) Por lo que respecta al impacto en la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, dado el volumen y los precios de las importaciones de los países afectados, dicho impacto no puede considerarse desdeñable.

5. Conclusión sobre el perjuicio

- (184) La situación de la industria de la Comunidad se deterioró perceptiblemente entre 1996 y el período de investigación. La producción (-7,4 %), la utilización de la capacidad (-4,0 %), la cuota de mercado (-10,3 %), los precios (-31,4 %, es decir, -48,7 euros por tonelada), los beneficios (un descenso de 31,5 puntos porcentuales), y el empleo (-264 puestos de trabajo) descendieron, todos ellos, durante ese período. La industria de la Comunidad también redujo sus inversiones y su flujo de tesorería pasó de ser positivo a ser negativo.

(185) La industria de la Comunidad, a pesar de aumentar su volumen de ventas (+7,5 %) y mejorar su productividad, no pudo beneficiarse materialmente de la expansión de la demanda de urea en la Comunidad, que aumentó un 28,5 % durante el período considerado, mientras que, según se indica en el considerando 173, la industria de la Comunidad perdió cuota de mercado.

(186) Entre 1999 y el período de investigación, la industria de la Comunidad registró cierta recuperación. Tomando como base las cifras de 1999, la producción aumentó un 0,7 %, y los precios una media de 14,1 euros por tonelada. Por lo tanto, la rentabilidad aumentó 10,1 puntos porcentuales, aunque se mantuvo por debajo de cero. Obviamente, estas mejoras ni siquiera eran suficientes para que cualquiera de los indicadores volviera a su nivel de 1998, que podía considerarse satisfactorio, y menos aún al de cualquier período anterior.

D. CAUSALIDAD DEL PERJUICIO**1. Introducción**

(187) De conformidad con los apartados 6 y 7 del artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones de urea objeto de dumping originarias del país afectado habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad en un grado que pudiera clasificarse como perjuicio importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos a las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado asimismo a la industria comunitaria, a fin de garantizar que el perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a esas importaciones.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

(188) La urea es un producto químico básico y el mercado de la urea se rige por los precios. Efectivamente, no se perciben diferencias de calidad entre el producto importado y el producto producido en la Comunidad (véase el considerando 12, y ambos productos son completamente intercambiables. El hecho de que se observe una preferencia en el sector agrícola por la urea granular con respecto a la comprimida, preferencia que se ha justificado en el análisis de la subcotización de precios de la Comisión, no invalida esta constatación.

(189) El precio de las importaciones procedentes de los países concernidos cayó un 38,7 % durante el período considerado. Al mismo tiempo, estas importaciones aumentaron un 95,2 % en términos absolutos y un 10,7 % en términos de cuota del mercado.

(190) Ante estas condiciones del mercado, la industria de la Comunidad podía elegir entre mantener los precios y perder la cuota de mercado o reducir los precios con el consiguiente efecto en la rentabilidad. En definitiva, se dieron ambas situaciones. Los precios de la industria de la Comunidad descendieron un 31,4 %, a pesar de lo cual su cuota de mercado cayó un 10,3 %, y su rentabilidad se redujo de un beneficio del 27,2 % a unas pérdidas del 4,3 %, durante el período considerado.

3. Efecto de otros factores

Importaciones procedentes de otros terceros países

- (191) Como se constató que el margen de ámbito nacional de perjuicio para las importaciones originarias de Egipto y Polonia eran mínimos, estas importaciones se consideraron como «importaciones procedentes de otros terceros países». El volumen de importación de urea de otros terceros países aumentó desde aproximadamente 327 000 toneladas en 1996 hasta alrededor de 558 000 toneladas en el período de investigación, es decir, un 70,6 %. Esto trajo consigo un aumento de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de estos países que, de un 7,4 % en 1996, pasó a un 9,9 % en el período de investigación. Al mismo tiempo el precio medio ponderado de estas importaciones cayó un 26,0 %, de 152,1 euros a 120,7 euros por tonelada.
- (192) Los proveedores más importantes de este grupo de países durante el período de investigación fueron Egipto y Polonia. Efectivamente, a estos dos países correspondió más de la mitad de todas las importaciones procedentes de otros terceros países durante el período de investigación. A Egipto y Polonia corresponde también con creces el aumento de la cuota de mercado de las importaciones de otros terceros países durante el período considerado. Dejando aparte a Egipto y Polonia, los países restantes perdieron en realidad la cuota de mercado, tal y como se muestra en el siguiente cuadro.

Importaciones de otros terceros países	1996	1997	1998	1999	Período de investigación
Volúmenes de importación en miles de toneladas	327	489	601	547	558
De los cuales Polonia y Egipto	114	227	314	258	319
Cuotas de mercado	7,4 %	10,2 %	11,7 %	10,2 %	9,9 %
De los cuales Polonia y Egipto	2,6 %	4,7 %	6,1 %	4,8 %	5,7 %

- (193) Considerando las conclusiones sobre las importaciones procedentes de Egipto y Polonia, que a las importaciones restantes corresponde una cuota pequeña y decreciente del mercado comunitario, y que el precio medio de esas importaciones era mucho más elevado, durante el período de investigación, que el de los países concernidos; se concluye que estas importaciones no pueden haber contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

Efecto de la demanda mundial en la industria de la Comunidad

- (194) Ciertas partes interesadas alegaron que la urea es una mercancía con un precio de mercado mundial, y que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad debe atribuirse directamente a la caída en este precio, y no a un efecto de las importaciones objeto de dumping. Varios productores exportadores, así como otras partes interesadas, han señalado el cierre del mercado chino en 1997 como la supuesta raíz de los problemas para la industria de la Comunidad.

- (195) En primer lugar, debería considerarse que la existencia de un precio de mercado, de ser cierta, no es una excusa para dedicarse al dumping perjudicial. En segundo lugar, y en cuanto a la cuestión de un precio mundial, se ha determinado que hay diarios comerciales independientes que publican precios de entrega inmediata para la urea en diversos puntos de todo el mundo. Estos precios han experimentado variaciones muy amplias de un sitio a otro durante el período considerado. Por ejemplo, a finales de 1999, es decir, hacia la mitad del período de investigación, había una diferencia del 40 % entre el precio de entrega inmediata más alto (el del Caribe) y el más bajo (el de Amberes). Ésta es una diferencia tan pronunciada que no puede explicarse por las diferencias de producto solamente. Además, variaron ampliamente los precios de ventas de cada uno de los productores exportadores en el mercado comunitario, sus ventas en sus propios mercados interiores (donde se producían), las ventas de la industria comunitaria y las importaciones procedentes de otros terceros países. A la vista de esta conclusión de que los precios pagaderos en los diversos mercados son diferentes, se determina provisionalmente que no hay un precio mundial para la urea. Por lo tanto, éste no es un factor que pudiera haber influido en la situación de la industria de la Comunidad.

- (196) Con respecto al efecto de la evolución de otros mercados, se ha confirmado que China prohibió las importaciones de urea en 1997. Antes de ésta prohibición, China había sido un importador neto importante del producto. No hay duda de que el cerrar un canal de ventas habrá tenido algunas consecuencias en el mercado. Pero hay que observar al respecto que el hecho de que hubiera o no un exceso de oferta, cualquiera que sea su importancia, no justifica que las importaciones objeto de dumping perjudiquen a la industria comunitaria.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (197) Se concluye provisionalmente que las importaciones objeto de dumping originarias de Bielorrusia, Bulgaria, Croacia, Estonia, Libia, Lituania, Rumania y Ucrania han causado el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad dada la coincidencia en el tiempo entre las bajadas de los precios, la subcotización, y la cuota de mercado cada vez mayor de las importaciones objeto de dumping de los países concernidos en comparación con la disminución de los precios de venta y de la rentabilidad sufrida por la industria de la Comunidad.
- (198) No se ha constatado ningún otro factor que pudiera explicar tal deterioro en la situación de la industria de la Comunidad. Por consiguiente, se concluye que hay un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países concernidos y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

E. INTERÉS COMUNITARIO

1. Observación preliminar

- (199) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si la imposición de medidas antidumping iría contra el interés general de la Comunidad. La determinación del interés comunitario se basó en una estimación de los diversos intereses implicados, es decir, los de la industria de la Comunidad, los importadores y los comerciantes, así como los usuarios del producto afectado.

- (200) Para evaluar el impacto probable de la imposición o no imposición de las medidas, la Comisión pidió información a todas las partes interesadas bien notoriamente afectadas o que se dieron a conocer. Sobre esta base, la Comisión envió los cuestionarios a la industria de la Comunidad, a otros cinco productores de la Comunidad, a 54 importadores/operadores comerciales (seis de los cuales estaban vinculados con exportadores de los países concernidos), y a 11 usuarios/asociaciones de usuarios del producto afectado. Contestaron diez importadores/operadores comerciales (incluidos los seis importadores vinculados) así como siete usuarios/asociaciones de los usuarios.
- (201) Sobre esta base, se examinó si, a pesar de las conclusiones sobre el dumping, sobre la situación de la industria de la Comunidad y sobre la causalidad, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Comunidad no le interesaba imponer medidas en este caso concreto.

2. Interés de la industria de la Comunidad

- (202) Aunque la industria de la Comunidad haya sufrido un perjuicio importante en el período de investigación, hay indicaciones claras de que puede responder ante las fuerzas del mercado, es decir, que es viable y competitiva. Entre 1999 y el período de investigación los precios de la industria comunitaria aumentaron (subieron 14,1 euros por tonelada) y las pérdidas se redujeron (de -14,4 a -4,3 %). Esto es paralelo a un aumento del precio de las importaciones procedentes de los países concernidos (subió 18,0 euros por tonelada), durante el mismo período. Por lo tanto, e incluso operando en un mercado donde se practicaba un dumping importante, la industria de la Comunidad se ha mostrado capaz de aprovecharse de cualquier oportunidad realista.
- (203) En caso de que se impusieran medidas, y con el consiguiente retorno a unas condiciones e mercado justas, la Comisión concluye que la industria de la Comunidad podría restaurar y mantener sus actividades en la Comunidad.

3. Interés de los importadores/operadores comerciales

- (204) Se recibieron las respuestas al cuestionario e información de la Asociación europea de importadores de fertilizantes (EFIA) y de cinco importadores independientes de urea. Se llevaron a cabo inspecciones en los locales de tres de las partes:
- (205) Debido a la bajada del precio de la urea durante el período considerado, los importadores también han sentido los efectos de unos márgenes reducidos. Sin embargo, todos los importadores independientes que cooperaron, y a los que corresponden aproximadamente el 10 % de las importaciones de urea de los países concernidos durante el período de investigación, se oponen a la imposición de medidas.
- (206) Se analizó el probable impacto para los importadores de la imposición de medidas. Incluso operando a plena capacidad, la industria de la Comunidad es incapaz de satisfacer toda la demanda comunitaria de urea. Por consiguiente, habrá constantemente una demanda de

cantidades significativas de urea importada. Se concluye, por lo tanto, que las importaciones de urea continuarán, aunque a precios no perjudiciales. Puede ser que la vuelta a unas condiciones normales de mercado tenga un efecto beneficioso para los importadores, aunque se reconoce que algunos de ellos pueden enfrentarse a consecuencias adversas después de la imposición de medidas antidumping.

4. Interés de los usuarios

- (207) Los usuarios del producto afectado pertenecen a dos categorías distintas. En primer lugar, hay agricultores que utilizan la urea predominantemente como fertilizante. Los agricultores utilizan aproximadamente el 58 % del consumo comunitario de urea. Para ellos, el precio es el factor determinante fundamental.
- (208) En segundo lugar, están los usuarios industriales, para los que la urea es una materia prima en la fabricación de colas y resinas. Aunque el precio es obviamente importante, a los usuarios industriales les interesa más la continuidad del suministro y la ausencia de contaminantes en la urea.
- (209) Se estima conveniente considerar por separado el interés de estos dos grupos diferentes.

Agricultores

- (210) Cinco asociaciones que representan a agricultores remitieron a la Comisión las respuestas al cuestionario o información. Las inspecciones se llevaron a cabo en los locales de dos de las partes. La Comisión efectuó así mismo un análisis independiente sobre la contribución de los fertilizantes en los costes finales para los agricultores.
- (211) La Comisión está al tanto de la difícil situación que atraviesan actualmente los agricultores. De la información disponible se concluye provisionalmente que los fertilizantes, en general, y la urea, por extensión, suponen entre un 3,0 y un 10,0 % de los costes totales de los agricultores, según la actividad específica de que se trate, y que un 6,0 % es una media razonable. El derecho medio ponderado propuesto es del 10,6 %. Poniéndose en la peor situación, para los agricultores que utilizan la urea como único fertilizante el resultado será un aumento medio del 0,6 % en los costes, suponiendo que se mantengan los modelos actuales de aplicación. Esta hipótesis también asume que los importadores/operadores comerciales repercuten los derechos íntegramente, y que los agricultores continúan adquiriendo la urea solamente de los países concernidos.
- (212) Sin embargo, es muy poco probable que los agricultores sientan realmente todas las repercusiones. Es más probable que los importadores/operadores comerciales no repercutan los derechos íntegramente, y también que los agricultores adquieran la urea cada vez con mayor frecuencia de otros países no sujetos a las medidas o formen la industria de la Comunidad. Por estas razones, se concluye provisionalmente que el impacto de las medidas en los agricultores será insignificante.

Usuarios industriales

- (213) Presentaron las respuestas al cuestionario tres usuarios industriales, dos de los cuales fueron objeto de una inspección sobre el terreno. Se concluye provisionalmente que la urea representa una parte más importante de los precios de coste para los usuarios industriales que para los agricultores. La urea supone de un 30,0 % a un 40,0 % de sus costes totales. El efecto de los derechos propuestos, por lo tanto, sería aumentar sus costes entre un 3,2 y un 4,2 %, por término medio, asumiendo también que los usuarios industriales transforman exclusivamente la urea de los países concernidos y que los importadores/operadores comerciales repercuten los derechos íntegramente. Por las razones explicadas en el considerando 212, no es muy probable que esto ocurra. Por otra parte, los márgenes de beneficio son mayores para los usuarios industriales que para los agricultores y parece que resulta más fácil repercutir cualquier aumento en los precios para sus adquirentes.

5. Competencia y efectos distorsionadores sobre el comercio

- (214) A los países afectados, excluyendo Egipto y Polonia, correspondió el 76,1 % de todas las importaciones de urea durante el período de investigación. La urea rusa, que está actualmente sujeta a derechos antidumping ⁽¹⁾ supuso otro 2,3 % de las importaciones. Varias partes interesadas han alegado que, dado el elevado nivel de importaciones que cubre el procedimiento, la imposición de derechos implicaría la desaparición de varios productores exportadores del mercado comunitario, la competencia quedaría considerablemente debilitada y se produciría un aumento excesivo en el precio de la urea.
- (215) Aunque algunos productores exportadores pueden retirarse del mercado comunitario, es razonable asumir que la mayoría de ellos continuará suministrando urea a un precio no perjudicial. Además, la no imposición de medidas sobre las importaciones originarias de Egipto y Polonia ha reducido la proporción de importaciones que estaría sujeta a derechos antidumping.
- (216) Tampoco conviene olvidar que la ausencia de dumping perjudicial por parte de los ocho países concernidos hará el mercado comunitario más atractivo para otras fuentes de suministro. Se han presentado pruebas de que ya se han creado y se crearán en el futuro próximo nuevas instalaciones de producción en otras partes del mundo. Estas empresas también buscarán mercados para la urea que producen.
- (217) La constante necesidad de importaciones hará que permanezcan en el mercado o se incorporen a él una serie de competidores de los productores comunitarios. Junto con los productores comunitarios, harán posible que los usuarios sigan pudiendo elegir entre proveedores del producto afectado diversos y competidores entre sí.
- (218) Por todo lo anterior, se concluye provisionalmente que no hay razones para creer que la imposición de los derechos antidumping propuestos tendría un impacto significativo en la competencia. Al contrario, eliminaría los efectos distorsionadores del comercio del dumping.

6. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (219) Teniendo en cuenta todos estos factores, se concluye provisionalmente que no hay razones que obliguen a no imponer medidas antidumping.

F. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES**1. Nivel de eliminación del perjuicio**

- (220) En vista de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés comunitario, deben adoptarse medidas antidumping provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando perjuicio a la industria de la Comunidad. Para establecer el nivel del derecho, se tienen en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe de los derechos necesarios para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (221) Para establecer el nivel del derecho adecuado para eliminar el perjuicio causado por el dumping se han calculado márgenes de perjuicio. El incremento de los precios necesario se determinó sobre la base de una comparación, en la misma fase comercial, de la media ponderada de los precios de importación con el precio no perjudicial de la urea vendida por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario.
- (222) El precio no perjudicial se ha obtenido tomando los precios de venta reales y verificados de la industria de la Comunidad, ajustándolos a un punto de equilibrio y, finalmente, añadiendo un margen de beneficio que puede lograrse razonablemente cuando no hay dumping. Como en el caso de la subcotización, el cálculo se hizo al nivel de comprimida a comprimida, granular a granular, granel a granel y tipo de empaquetamiento a tipo de empaquetamiento. Se utilizó para este cálculo un margen de beneficio del 8 %.
- (223) El denunciante afirmó que sería apropiado un margen de beneficio de un 15 % de rendimiento del capital, y que este nivel de rendimiento era necesario para reinvertir a largo plazo y lograr un rendimiento adecuado para los accionistas. Dado el nivel al que la Comisión comparó los precios de la urea importada con los de la producida en la Comunidad, la Comisión concluye provisionalmente que la rentabilidad no podía determinarse sobre la base del rendimiento del capital sino que debe depender directamente del volumen de negocios del producto afectado.
- (224) El Tribunal de Primera Instancia ha dictaminado que «el margen de beneficio [...] debe limitarse al margen de beneficio con el cual la industria de la Comunidad podía contar razonablemente bajo condiciones normales de competencia, en ausencia de importaciones objeto de dumping» ⁽²⁾. Por consiguiente, éstos fueron los parámetros que la Comisión utilizó al estudiar la cuestión de la rentabilidad.

⁽¹⁾ Véase el Reglamento (CE) n° 477/95.

⁽²⁾ Asunto T-210/95, sentencia de 28 de octubre de 1999, apartado 60.

- (225) En 1996 y 1997, años siguientes a la imposición de derechos antidumping sobre la urea procedente de Rusia y anteriores al cierre del mercado chino a las importaciones, la industria de la Comunidad había hecho un promedio de beneficios sobre el volumen de negocios del 27,2 y el 11,3 %, respectivamente. Esto indica que la industria de la Comunidad puede hacer buenas declaraciones cuando las condiciones de mercado justas funcionan. Sin embargo, las condiciones del mercado en 1996 y 1997 no son necesariamente representativas de las condiciones del mercado durante el período de investigación. También se hizo un examen de cualquier cambio subyacente en el mercado entre el principio y el fin del período considerado.
- (226) Como se indica antes, los usuarios de la urea son agricultores. De las observaciones presentadas en este caso se deduce que la capacidad de los agricultores de transmitir cualquier subida de precios se redujo durante el período considerado. Por esta razón los agricultores son ahora mucho más conscientes de los precios de lo que eran incluso hace algunos años. Para preservar sus beneficios o reducir sus pérdidas, se opondrán a cualquier aumento en sus propios costes, incluidos los de los fertilizantes. Al mismo tiempo, los precios de la materia prima para los fabricantes de urea han aumentado. En estas circunstancias, se concluye provisionalmente que no había ninguna probabilidad de que la industria de la Comunidad lograra una rentabilidad de dos cifras durante el período de investigación. Considerando todas las circunstancias, parece razonable que la industria de la Comunidad lograra un beneficio de un 8 % durante el período de investigación en ausencia de importaciones objeto de dumping.
- (227) La diferencia resultante de la comparación entre la media ponderada de los precios de importación y el precio no perjudicial de la industria de la Comunidad se expresó, pues, como porcentaje del valor de importación cif total.
- (228) Los resultados de estos cálculos identificaron márgenes de subcotización de ámbito nacional mínimos para Egipto y para Polonia.

2. Medidas provisionales

- (229) Teniendo en cuenta los resultados de la investigación referente a Egipto y Polonia y, específicamente, que los márgenes de ámbito nacional de perjuicio son mínimos, no debería imponerse ninguna medida provisional y debería terminarse el procedimiento por lo que se refiere a los productores exportadores de estos países.
- (230) Teniendo en cuenta lo indicado anteriormente, se considera que, de conformidad con el apartado 2 del artículo 7 del Reglamento de base, debe establecerse un derecho antidumping provisional respecto de las importaciones originarias de Bielorrusia, Bulgaria, Croacia, Estonia, Lituania, Libia, Rumania y Ucrania, al nivel de los márgenes de perjuicio constatados, puesto que son inferiores a los márgenes de dumping.
- (231) Para garantizar la eficacia de las medidas y desalentar la manipulación de precios que se ha observado en algunos procedimientos anteriores referentes a la misma categoría general de producto, a saber, los fertilizantes, se ha juzgado adecuado establecer los derechos en forma de un importe específico por tonelada.
- (232) En vista de lo expuesto, los importes provisionales del derecho son los siguientes:

País	Empresa	Base para el derecho antidumping (%)	Derecho provisional (EUR/t)
Bielorrusia	margen de ámbito nacional único	5,6	5,46
Bulgaria	Chimco AD	21,0	18,80
	Otros activos	21,0	18,80
Croacia	Petrokemija d.d.	13,1	12,18
	Otros activos	13,1	12,18
Estonia	JSC Nitrofert	18,0	17,67
	Otros activos	18,0	17,67

País	Empresa	Base para el derecho antidumping (%)	Derecho provisional (EUR/t)
Libia	Sociedad nacional de petróleo	9,6	8,87
	Otros activos	9,6	8,87
Lituania	Joint Stock Company Achema	6,5	6,89
	Otros activos	6,5	6,89
Rumania	S.C. Amonil SA, Slobozia	4,6	4,94
	Petrom SA Sucursala Doljchim Craiova, Craiova	3,8	4,12
	Sofert SA, Bacau	8,0	8,42
	Otros activos	8,0	8,42
Ucrania	Open Joint Stock Company Cherkassy Azot, Cherkassy	15,3	13,30
	Joint Stock Company DniroAzot, Dniprodzerzinsk	6,5	6,25
	Otros activos	16,1	13,90

- (233) Los tipos del derecho antidumping de cada una de las empresas especificadas en el presente Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. En consecuencia, reflejan la situación constatada durante esta investigación en relación con dichas empresas. Estos tipos de derecho (contrariamente al derecho aplicable a escala nacional a «las demás empresas») sólo son aplicables a las importaciones de productos originarios del país afectado y fabricados por las empresas y personas jurídicas específicamente mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte operativa del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos índices y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas».
- (234) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping para las distintas empresas (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá enviarse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, y las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción o venta. La Comisión, si procede, y previa consulta al Comité consultivo, modificará en consecuencia el Reglamento poniendo al día la lista de empresas que se beneficiarán de tipos de derecho individuales.

3. Conclusión con respecto a Egipto y Polonia

- (235) Teniendo en cuenta los resultados de la investigación referente a Egipto y Polonia y, específicamente, que los márgenes de ámbito nacional de perjuicio son mínimos, el procedimiento debería concluirse por lo que se refiere a estos países. Dado que se ofreció al denunciante la oportunidad de formular comentarios sobre esta decisión, éste se opuso formalmente a la conclusión del procedimiento, tanto en cuanto a Egipto, como en cuanto a Polonia. No obstante, el denunciante no adujo argumentos de peso suficientes para que la Comisión modificara su determinación.

⁽¹⁾ Comisión Europea
Dirección General de Comercio
TERV 00/13
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruxelles/Brussel.

4. Compromisos

- (236) Las empresas de Bulgaria, Estonia, Lituania y Rumania han ofrecido compromisos relativos a los precios de conformidad con el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento de base. La Comisión considera que el compromiso ofrecido por el productor exportador de Bulgaria, Chimco, puede aceptarse ya que elimina los efectos perjudiciales del dumping. Además, los informes periódicos y detallados que la empresa proporcionaba a la Comisión permitirán ejercer controles efectivos. Por añadidura, la empresa produce y vende exclusivamente el producto de que se trata y, por lo tanto, el riesgo de elusión del compromiso es reducido.
- (237) Por lo que se refiere a los compromisos ofrecidos por los productores y exportadores de Lituania, la Comisión consideró que, dado que la empresa es un productor integrado de fertilizantes, lo que le abre todo un abanico de posibilidades de comercialización al enfrentarse a las medidas relativas a la urea, el control del compromiso habría sido imposible de llevar a la práctica. En el caso de la empresa de Estonia, los datos proporcionados referentes a las ventas de exportación no eran demasiado exactos ni fiables. Por lo tanto, las ofertas no se consideraron aceptables.
- (238) Por lo que respecta al compromiso ofrecido por la empresa de Rumania, la investigación reveló que esta empresa no exportaba el producto afectado durante el período de investigación y que, por consiguiente, no podía aceptarse su oferta.
- (239) Para garantizar un respeto y un control efectivos del compromiso, cuando la solicitud de despacho al libre de practicar con arreglo al compromiso se presente a las autoridades aduaneras pertinentes, la extinción del derecho debería estar condicionada a la presentación de una factura comercial en que figure la información indicada en el anexo del presente Reglamento, que es necesaria para que las aduanas se aseguren de que los envíos corresponden a los documentos comerciales con todos los detalles necesarios. En los casos en que no se presente una factura de esa índole, o que no corresponda al producto afectado que se presenta en la aduana, debería ser pagadera la cantidad adecuada de derecho antidumping.
- (240) Caso de que se sospeche que ha habido una infracción o una retirada del compromiso, podrá imponerse un derecho antidumping de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 8 del Reglamento de base.

G. DISPOSICIÓN FINAL

- (241) En aras de una buena gestión debe fijarse un plazo durante el que las partes interesadas puedan dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar audiencia. Debe hacerse constar, además, que todas las conclusiones formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrían ser reconsideradas a efectos de cualquier derecho definitivo.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

- Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de urea, tanto si se presenta en forma de solución acuosa como si no, clasificada en los códigos NC 3102 10 10 y 3102 10 90 originaria de Bielorrusia, Bulgaria, Croacia, Estonia, Libia, Lituania, Rumania y Ucrania.
- El importe del derecho antidumping provisional por tonelada, aplicable al producto descrito en el apartado 1, será el siguiente:

País	Empresa	Derecho antidumping provisional (EUR/t)	Código adicional TARIC
Bielorrusia	Todas las empresas	5,46	—
Bulgaria	Todas las empresas	18,80	A999
Croacia	Todas las empresas	12,18	—
Estonia	Todas las empresas	17,67	—

País	Empresa	Derecho antidumping provisional (EUR/t)	Código adicional TARIC
Libia	Todas las empresas	8,87	—
Lituania	Todas las empresas	6,89	—
Rumania	S.C. Amonil SA, Slobozia	4,94	A264
	Petrom SA Sucursala Doljchim Craiova, Craiova	4,12	A265
	Sofert SA, Bacau	8,42	A266
	Todas las demás empresas	8,42	A999
Ucrania	Open Joint Stock Company Cherkassy Azot, Cherkassy	13,30	A268
	Joint Stock Company DniproAzot, Dniprodzerzinsk	6,25	A269
	Todas las demás empresas	13,90	A999

3. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto al depósito de una garantía equivalente al importe del derecho provisional.

4. En caso de que las mercancías resulten dañadas antes del despacho a libre práctica y, en consecuencia, el precio pagado o pagadero se calcule proporcionalmente a efectos de determinar el valor en aduana de conformidad con el artículo 145 del Reglamento (CEE) n° 2454/93 de la Comisión ⁽¹⁾, el importe del derecho antidumping, calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2, se reducirá mediante prorrateo del precio pagado o pagadero.

5. Si no se especifica lo contrario, se aplicarán las disposiciones vigentes en materia de aduanas.

Artículo 2

Se da por concluido el procedimiento relativo a las importaciones del producto descrito en el apartado 1 del artículo 1 originario de Egipto y Polonia.

Artículo 3

1. Se acepta el compromiso ofrecido por la siguiente empresa en relación con el presente procedimiento antidumping. Las importaciones en el marco del código adicional TARIC que hayan sido producidas y exportadas directamente (es decir expedidas y facturadas) por esta empresa a una empresa de la Comunidad que actúe como importador estarán exentas de los derechos antidumping impuestos en virtud del artículo 1 siempre que se importen de conformidad con lo dispuesto en el apartado 2.

País	Empresa	Código adicional TARIC
Bulgaria	Chimco AD, Shose az Mezdra, 3037 Vratza	A272

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

- al presentar la declaración de despacho a libre circulación, se presente a las autoridades aduaneras de los Estados miembros una factura comercial válida que contenga como mínimo los datos enumerados en el anexo; y
- las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan exactamente a la descripción que figure en la factura comercial.

⁽¹⁾ DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

Artículo 4

1. No obstante lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, presentar sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.
2. De conformidad con el apartado 4 del artículo 21 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán solicitar ser oídas en relación con el análisis del interés de la Comunidad y formular observaciones sobre la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de su entrada en vigor.

Artículo 5

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

El artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un plazo de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 2001.

Por la Comisión
Pascal LAMY
Miembro de la Comisión

ANEXO

En la factura comercial que acompañe a las ventas de urea hacia la Comunidad objeto del compromiso se harán constar los siguientes datos:

1. El encabezamiento: «FACTURA COMERCIAL QUE ACOMPAÑA A LAS MERCANCÍAS OBJETO DE UN COMPROMISO».
 2. El nombre de la empresa mencionada en el apartado 1 del artículo 3 que expide la factura comercial.
 3. El número de factura comercial.
 4. La fecha de expedición de la factura comercial.
 5. El código TARIC adicional con arreglo al cual las mercancías que figuran en la factura son despachadas de aduana en la frontera comunitaria.
 6. La descripción exacta de los productos, incluidos:
 - el número de código del producto (NCP),
 - la descripción de las mercancías correspondiente al NCP (por ejemplo: «NCP 1 urea a granel», «NCP 2 urea en sacos»),
 - el número de código del producto en la empresa (CPE) cuando proceda,
 - el código NC,
 - la cantidad (en toneladas).
 7. La descripción de las condiciones de venta, que incluya:
 - precio por tonelada,
 - las condiciones de pago aplicables,
 - las condiciones de entrega aplicables,
 - todos los descuentos y reducciones.
 8. Nombre de la empresa que actúe en calidad de importador al que la empresa extiende directamente la factura.
 9. El nombre del empleado de la empresa que ha emitido la factura comercial y la siguiente declaración firmada:

«El abajo firmante certifica que la venta para la exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías cubiertas por esta factura se lleva a cabo en el marco y de acuerdo con el compromiso ofrecido por (nombre de la empresa) y aceptado por la Comisión Europea mediante el Reglamento (CE) n° 1497/2001. Declaro que la información suministrada en la factura es completa y correcta.»
-