



Sumario

II Actos no legislativos

REGLAMENTOS

- ★ **Reglamento de Ejecución (UE) 2015/864 de la Comisión, de 4 de junio de 2015, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 340/2008 de la Comisión, relativo a las tasas que deben abonarse a la Agencia Europea de Sustancias y Mezclas Químicas con arreglo al Reglamento (CE) nº 1907/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo al registro, la evaluación, la autorización y la restricción de las sustancias y preparados químicos (REACH) ⁽¹⁾ 1**
- ★ **Reglamento de Ejecución (UE) 2015/865 de la Comisión, de 4 de junio de 2015, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados alambres y cordones de alambre de acero sin aliar de pretensado y postensado (alambres y cordones para hormigón pretensado) originarios de la República Popular China tras una reconsideración por expiración con arreglo al artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 1225/2009 del Consejo 12**
- ★ **Reglamento de Ejecución (UE) 2015/866 de la Comisión, de 4 de junio de 2015, por el que se denuncia la aceptación del compromiso de tres productores exportadores con arreglo a la Decisión de Ejecución 2013/707/UE, que confirma la aceptación de un compromiso propuesto en relación con los procedimientos antidumping y antisubvenciones relativos a las importaciones de módulos fotovoltaicos de silicio cristalino y componentes clave (como células) originarios o procedentes de la República Popular China durante el período de aplicación de las medidas definitivas 30**
- Reglamento de Ejecución (UE) 2015/867 de la Comisión, de 4 de junio de 2015, por el que se establecen valores de importación a tanto alzado para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas 46

⁽¹⁾ Texto pertinente a efectos del EEE

II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2015/864 DE LA COMISIÓN

de 4 de junio de 2015

por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 340/2008 de la Comisión, relativo a las tasas que deben abonarse a la Agencia Europea de Sustancias y Mezclas Químicas con arreglo al Reglamento (CE) n° 1907/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo al registro, la evaluación, la autorización y la restricción de las sustancias y preparados químicos (REACH)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1907/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de diciembre de 2006, relativo al registro, la evaluación, la autorización y la restricción de las sustancias y preparados químicos (REACH), por el que se crea la Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos, se modifica la Directiva 1999/45/CE y se derogan el Reglamento (CEE) n° 793/93 del Consejo y el Reglamento (CE) n° 1488/94 de la Comisión, así como la Directiva 76/769/CEE del Consejo y las Directivas 91/155/CEE, 93/67/CEE, 93/105/CE y 2000/21/CE de la Comisión ⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 74, apartado 1, y su artículo 132,

Considerando lo siguiente:

- (1) Conforme al artículo 22, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 340/2008 de la Comisión ⁽²⁾, las tasas previstas en dicho Reglamento se revisarán anualmente con respecto a la tasa de inflación calculada por medio del índice de precios de consumo europeo, publicado por Eurostat con arreglo al Reglamento (CE) n° 2494/95 del Consejo ⁽³⁾.
- (2) Como consecuencia de dicha revisión anual, realizada en 2014, las tasas deben adaptarse de acuerdo con la tasa de inflación media anual aplicable publicada por Eurostat, que fue del 1,5 % para el año 2013.
- (3) El ajuste de las tasas debe fijarse de manera que quede garantizado que los ingresos procedentes de dichas tasas, junto con otras fuentes de ingresos de la Agencia, de acuerdo con el artículo 96, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1907/2006, sean suficientes para cubrir el coste de los servicios prestados.
- (4) El Consejo de Administración de la Agencia debe, en virtud de los poderes que le confiere el Reglamento (CE) n° 1907/2006, seguir supervisando los esfuerzos llevados a cabo por la Agencia para mejorar la eficiencia a fin de conseguir la mejor relación entre los medios empleados y los resultados obtenidos. La Comisión debe tener en cuenta el dictamen del Consejo de Administración en la próxima revisión de las tasas de la Agencia de conformidad con el artículo 22, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 340/2008 de la Comisión.
- (5) Procede, por tanto, modificar el Reglamento (CE) n° 340/2008 en consecuencia.

⁽¹⁾ DO L 396 de 30.12.2006, p. 1.

⁽²⁾ Reglamento (CE) n° 340/2008 de la Comisión, de 16 de abril de 2008, relativo a las tasas que deben abonarse a la Agencia Europea de Sustancias y Mezclas Químicas con arreglo al Reglamento (CE) n° 1907/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo al registro, la evaluación, la autorización y la restricción de las sustancias y preparados químicos (REACH) (DO L 107 de 17.4.2008, p. 6).

⁽³⁾ Reglamento (CE) n° 2494/95 del Consejo, de 23 de octubre de 1995, relativo a los índices armonizados de precios al consumo (DO L 257 de 27.10.1995, p. 1).

- (6) Por motivos de seguridad jurídica, el presente Reglamento no debe aplicarse a las presentaciones válidas pendientes en la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.
- (7) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité establecido con arreglo al artículo 133 del Reglamento (CE) n° 1907/2006.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Los anexos I a VIII del Reglamento (CE) n° 340/2008 se sustituyen por el texto del anexo del presente Reglamento.

Artículo 2

El presente Reglamento no será aplicable a las presentaciones válidas pendientes en la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

Artículo 3

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

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

Hecho en Bruselas, el 4 de junio de 2015.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

ANEXO

«ANEXO I

Tasas en concepto de registro presentado con arreglo a los artículos 6, 7 u 11 del Reglamento (CE) nº 1907/2006

Cuadro 1

Importe normal de las tasas

	Presentación individual	Presentación conjunta
Tasa por sustancias en el intervalo de 1 a 10 toneladas	1 739 EUR	1 304 EUR
Tasa por sustancias en el intervalo de 10 a 100 toneladas	4 674 EUR	3 506 EUR
Tasa por sustancias en el intervalo de 100 a 1 000 toneladas	12 501 EUR	9 376 EUR
Tasa por sustancias de más de 1 000 toneladas	33 699 EUR	25 274 EUR

Cuadro 2

Importe reducido de las tasas para las pymes

	Mediana empresa (Presentación individual)	Mediana empresa (Presentación conjunta)	Pequeña empresa (Presentación individual)	Pequeña empresa (Presentación conjunta)	Microem-presa (Presentación individual)	Microem-presa (Presentación conjunta)
Tasa por sustancias en el intervalo de 1 a 10 toneladas	1 131 EUR	848 EUR	609 EUR	457 EUR	87 EUR	65 EUR
Tasa por sustancias en el intervalo de 10 a 100 toneladas	3 038 EUR	2 279 EUR	1 636 EUR	1 227 EUR	234 EUR	175 EUR
Tasa por sustancias en el intervalo de 100 a 1 000 toneladas	8 126 EUR	6 094 EUR	4 375 EUR	3 282 EUR	625 EUR	469 EUR
Tasa por sustancias de más de 1 000 toneladas	21 904 EUR	16 428 EUR	11 795 EUR	8 846 EUR	1 685 EUR	1 264 EUR

ANEXO II

Tasas en concepto de registro presentado con arreglo al artículo 17, apartado 2, al artículo 18, apartados 2 y 3, o al artículo 19 del Reglamento (CE) nº 1907/2006

Cuadro 1

Importe normal de las tasas

	Presentación individual	Presentación conjunta
Tasa	1 739 EUR	1 304 EUR

Cuadro 2

Importe reducido de las tasas para las pymes

	Mediana empresa (Presentación individual)	Mediana empresa (Presentación conjunta)	Pequeña empresa (Presentación individual)	Pequeña empresa (Presentación conjunta)	Microempresa (Presentación individual)	Microempresa (Presentación conjunta)
Tasa	1 131 EUR	848 EUR	609 EUR	457 EUR	87 EUR	65 EUR

ANEXO III

Tasas en concepto de actualización de registro con arreglo al artículo 22 del Reglamento (CE) nº 1907/2006

Cuadro 1

Importe normal de la tasa en concepto de actualización del intervalo de tonelaje

	Presentación individual	Presentación conjunta
Del intervalo de 1 a 10 toneladas al intervalo de 10 a 100 toneladas	2 935 EUR	2 201 EUR
Del intervalo de 1 a 10 toneladas al intervalo de 100 a 1 000 toneladas	10 762 EUR	8 071 EUR
Del intervalo de 1 a 10 toneladas al intervalo de más de 1 000 toneladas	31 960 EUR	23 970 EUR
Del intervalo de 10 a 100 toneladas al intervalo de 100 a 1 000 toneladas	7 827 EUR	5 870 EUR
Del intervalo de 10 a 100 toneladas al intervalo de más de 1 000 toneladas	29 025 EUR	21 768 EUR
Del intervalo de 100 a 1 000 toneladas al intervalo de más de 1 000 toneladas	21 198 EUR	15 898 EUR

Cuadro 2

Importe reducido para las pymes de la tasa en concepto de actualización del intervalo de tonelaje

	Mediana empresa (Presentación individual)	Mediana empresa (Presentación conjunta)	Pequeña empresa (Presentación individual)	Pequeña empresa (Presentación conjunta)	Microempresa (Presentación individual)	Microempresa (Presentación conjunta)
Del intervalo de 1 a 10 toneladas al intervalo de 10 a 100 toneladas	1 908 EUR	1 431 EUR	1 027 EUR	770 EUR	147 EUR	110 EUR
Del intervalo de 1 a 10 toneladas al intervalo de 100 a 1 000 toneladas	6 995 EUR	5 246 EUR	3 767 EUR	2 825 EUR	538 EUR	404 EUR
Del intervalo de 1 a 10 toneladas al intervalo de más de 1 000 toneladas	20 774 EUR	15 580 EUR	11 186 EUR	8 389 EUR	1 598 EUR	1 198 EUR

	Mediana empresa (Presentación individual)	Mediana empresa (Presentación conjunta)	Pequeña empresa (Presentación individual)	Pequeña empresa (Presentación conjunta)	Microem-presa (Presentación individual)	Microem-presa (Presentación conjunta)
Del intervalo de 10 a 100 toneladas al intervalo de 100 a 1 000 toneladas	5 087 EUR	3 816 EUR	2 739 EUR	2 055 EUR	391 EUR	294 EUR
Del intervalo de 10 a 100 toneladas al intervalo de más de 1 000 toneladas	18 866 EUR	14 150 EUR	10 159 EUR	7 619 EUR	1 451 EUR	1 088 EUR
Del intervalo de 100 a 1 000 toneladas al intervalo de más de 1 000 toneladas	13 779 EUR	10 334 EUR	7 419 EUR	5 564 EUR	1 060 EUR	795 EUR

Cuadro 3

Tasas en concepto de otras actualizaciones

Tipo de actualización			
Tipo de actualización		Presentación individual	Presentación conjunta
Cambio en la identidad del solicitante de registro que implique un cambio en la personalidad jurídica		1 631 EUR	
Cambio en la concesión de acceso a la información que consta en la solicitud	Grado de pureza y/o identidad de las impurezas o aditivos	4 892 EUR	3 669 EUR
	Intervalo de tonelaje correspondiente	1 631 EUR	1 223 EUR
	Resumen de estudio o resumen amplio de estudio	4 892 EUR	3 669 EUR
	Información contenida en la ficha de datos de seguridad	3 261 EUR	2 446 EUR
	Nombre comercial de la sustancia	1 631 EUR	1 223 EUR
	Nombre IUPAC para las sustancias fuera de la fase transitoria a que se refiere el artículo 119, apartado 1, letra a), del Reglamento (CE) nº 1907/2006	1 631 EUR	1 223 EUR
	Nombre IUPAC para las sustancias a que se refiere el artículo 119, apartado 1, letra a), del Reglamento (CE) nº 1907/2006 utilizadas como sustancias intermedias, en investigación y desarrollo científicos o investigación y desarrollo orientados a productos y procesos	1 631 EUR	1 223 EUR

Cuadro 4

Importe reducido para las pymes de las tasas en concepto de otras actualizaciones

Tipo de actualización		Mediana empresa		Pequeña empresa		Microempresa	
Cambio en la identidad del solicitante de registro que implique un cambio en la personalidad jurídica		1 060 EUR		571 EUR		82 EUR	
Tipo de actualización		Mediana empresa (Presentación individual)	Mediana empresa (Presentación conjunta)	Pequeña empresa (Presentación individual)	Pequeña empresa (Presentación conjunta)	Microem- presa (Presentación individual)	Microem- presa (Presentación conjunta)
Cambio en la concesión de acceso a la información que consta en la solicitud	Grado de pureza y/o identidad de las impurezas o aditivos	3 180 EUR	2 385 EUR	1 712 EUR	1 284 EUR	245 EUR	183 EUR
	Intervalo de tonelaje correspondiente	1 060 EUR	795 EUR	571 EUR	428 EUR	82 EUR	61 EUR
	Resumen de estudio o resumen amplio de estudio	3 180 EUR	2 385 EUR	1 712 EUR	1 284 EUR	245 EUR	183 EUR
	Información contenida en la ficha de datos de seguridad	2 120 EUR	1 590 EUR	1 141 EUR	856 EUR	163 EUR	122 EUR
	Nombre comercial de la sustancia	1 060 EUR	795 EUR	571 EUR	428 EUR	82 EUR	61 EUR
	Nombre IUPAC para las sustancias fuera de la fase transitoria a que se refiere el artículo 119, apartado 1, letra a), del Reglamento (CE) nº 1907/2006	1 060 EUR	795 EUR	571 EUR	428 EUR	82 EUR	61 EUR
	Nombre IUPAC para las sustancias a que se refiere el artículo 119, apartado 1, letra a), del Reglamento (CE) nº 1907/2006 utilizadas como sustancias intermedias, en investigación y desarrollo científicos o investigación y desarrollo orientados a productos y procesos	1 060 EUR	795 EUR	571 EUR	428 EUR	82 EUR	61 EUR

ANEXO IV

Tasas en concepto de solicitud con arreglo al artículo 10, letra a), inciso xi), del Reglamento (CE) nº 1907/2006

Cuadro 1

Importe normal de las tasas

Elemento para el que se solicita confidencialidad	Presentación individual	Presentación conjunta
Grado de pureza y/o identidad de las impurezas o aditivos	4 892 EUR	3 669 EUR
Intervalo de tonelaje correspondiente	1 631 EUR	1 223 EUR

Elemento para el que se solicita confidencialidad	Presentación individual	Presentación conjunta
Resumen de estudio o resumen amplio de estudio	4 892 EUR	3 669 EUR
Información contenida en la ficha de datos de seguridad	3 261 EUR	2 446 EUR
Nombre comercial de la sustancia	1 631 EUR	1 223 EUR
Nombre IUPAC para las sustancias fuera de la fase transitoria a que se refiere el artículo 119, apartado 1, letra a), del Reglamento (CE) n° 1907/2006	1 631 EUR	1 223 EUR
Nombre IUPAC para las sustancias a que se refiere el artículo 119, apartado 1, letra a), del Reglamento (CE) n° 1907/2006 utilizadas como sustancias intermedias, en investigación y desarrollo científicos o investigación y desarrollo orientados a productos y procesos	1 631 EUR	1 223 EUR

Cuadro 2

Importe reducido de las tasas para las pymes

Elemento para el que se solicita confidencialidad	Mediana empresa (Presentación individual)	Mediana empresa (Presentación conjunta)	Pequeña empresa (Presentación individual)	Pequeña empresa (Presentación conjunta)	Microem-presa (Presentación individual)	Microem-presa (Presentación conjunta)
Grado de pureza y/o identidad de las impurezas o aditivos	3 180 EUR	2 385 EUR	1 712 EUR	1 284 EUR	245 EUR	183 EUR
Intervalo de tonelaje correspondiente	1 060 EUR	795 EUR	571 EUR	428 EUR	82 EUR	61 EUR
Resumen de estudio o resumen amplio de estudio	3 180 EUR	2 385 EUR	1 712 EUR	1 284 EUR	245 EUR	183 EUR
Información contenida en la ficha de datos de seguridad	2 120 EUR	1 590 EUR	1 141 EUR	856 EUR	163 EUR	122 EUR
Nombre comercial de la sustancia	1 060 EUR	795 EUR	571 EUR	428 EUR	82 EUR	61 EUR
Nombre IUPAC para las sustancias fuera de la fase transitoria a que se refiere el artículo 119, apartado 1, letra a), del Reglamento (CE) n° 1907/2006	1 060 EUR	795 EUR	571 EUR	428 EUR	82 EUR	61 EUR
Nombre IUPAC para las sustancias a que se refiere el artículo 119, apartado 1, letra a), del Reglamento (CE) n° 1907/2006 utilizadas como sustancias intermedias, en investigación y desarrollo científicos o investigación y desarrollo orientados a productos y procesos	1 060 EUR	795 EUR	571 EUR	428 EUR	82 EUR	61 EUR

ANEXO V

**Tasas en concepto de notificación relativa a la IDOPP con arreglo al artículo 9 del Reglamento (CE)
nº 1907/2006**

Cuadro 1

Tasas en concepto de notificación relativa a la IDOPP

Importe normal de la tasa	544 EUR
Importe reducido de la tasa para las medianas empresas	353 EUR
Importe reducido de la tasa para las pequeñas empresas	190 EUR
Importe reducido de la tasa para las microempresas	27 EUR

Cuadro 2

Tasa en concepto de prórroga de una exención relativa a la IDOPP

Importe normal de la tasa	1 087 EUR
Importe reducido de la tasa para las medianas empresas	707 EUR
Importe reducido de la tasa para las pequeñas empresas	380 EUR
Importe reducido de la tasa para las microempresas	54 EUR

ANEXO VI

**Tasas en concepto de solicitud de autorización con arreglo al artículo 62 del Reglamento (CE)
nº 1907/2006**

Cuadro 1

Importe normal de las tasas

Tasa de base	54 100 EUR
Tasa adicional por sustancia	10 820 EUR
Tasa adicional por uso	10 820 EUR
Tasa adicional por solicitante	El solicitante adicional no es una pyme: 40 575 EUR
	El solicitante adicional es una mediana empresa: 30 431 EUR
	El solicitante adicional es una pequeña empresa: 18 259 EUR
	El solicitante adicional es una microempresa: 4 058 EUR

Cuadro 2

Importe reducido de las tasas para las medianas empresas

Tasa de base	40 575 EUR
Tasa adicional por sustancia	8 115 EUR
Tasa adicional por uso	8 115 EUR
Tasa adicional por solicitante	El solicitante adicional es una mediana empresa: 30 431 EUR
	El solicitante adicional es una pequeña empresa: 18 259 EUR
	El solicitante adicional es una microempresa: 4 058 EUR

Cuadro 3

Importe reducido de las tasas para las pequeñas empresas

Tasa de base	24 345 EUR
Tasa adicional por sustancia	4 869 EUR
Tasa adicional por uso	4 869 EUR
Tasa adicional por solicitante	El solicitante adicional es una pequeña empresa: 18 259 EUR
	El solicitante adicional es una microempresa: 4 058 EUR

Cuadro 4

Importe reducido de las tasas para las microempresas

Tasa de base	5 410 EUR
Tasa adicional por sustancia	1 082 EUR
Tasa adicional por uso	1 082 EUR
Tasa adicional por solicitante	Solicitante adicional: 4 057 EUR

ANEXO VII

**Tasas en concepto de revisión de autorización con arreglo al artículo 61 del Reglamento (CE)
nº 1907/2006**

Cuadro 1

Importe normal de las tasas

Tasa de base	54 100 EUR
Tasa adicional por uso	10 820 EUR

Tasa adicional por sustancia	10 820 EUR
Tasa adicional por solicitante	El solicitante adicional no es una pyme: 40 575 EUR
	El solicitante adicional es una mediana empresa: 30 431 EUR
	El solicitante adicional es una pequeña empresa: 18 259 EUR
	El solicitante adicional es una microempresa: 4 058 EUR

Cuadro 2

Importe reducido de las tasas para las medianas empresas

Tasa de base	40 575 EUR
Tasa adicional por uso	8 115 EUR
Tasa adicional por sustancia	8 115 EUR
Tasa adicional por solicitante	El solicitante adicional es una mediana empresa: 30 431 EUR
	El solicitante adicional es una pequeña empresa: 18 259 EUR
	El solicitante adicional es una microempresa: 4 058 EUR

Cuadro 3

Importe reducido de las tasas para las pequeñas empresas

Tasa de base	24 345 EUR
Tasa adicional por uso	4 869 EUR
Tasa adicional por sustancia	4 869 EUR
Tasa adicional por solicitante	El solicitante adicional es una pequeña empresa: 18 259 EUR
	El solicitante adicional es una microempresa: 4 058 EUR

Cuadro 4

Importe reducido de las tasas para las microempresas

Tasa de base	5 410 EUR
Tasa adicional por uso	1 082 EUR
Tasa adicional por sustancia	1 082 EUR
Tasa adicional por solicitante	El solicitante adicional es una microempresa: 4 058 EUR

ANEXO VIII

Tasas en concepto de recurso con arreglo al artículo 92 del Reglamento (CE) nº 1907/2006*Cuadro 1***Importe normal de las tasas**

Recurso contra decisión adoptada conforme al:	Tasa
Artículo 9 o 20 del Reglamento (CE) nº 1907/2006	2 392 EUR
Artículo 27 o 30 del Reglamento (CE) nº 1907/2006	4 783 EUR
Artículo 51 del Reglamento (CE) nº 1907/2006	7 175 EUR

*Cuadro 2***Importe reducido de las tasas para las pymes**

Recurso contra decisión adoptada conforme al:	Tasa
Artículo 9 o 20 del Reglamento (CE) nº 1907/2006	1 794 EUR
Artículo 27 o 30 del Reglamento (CE) nº 1907/2006	3 587 EUR
Artículo 51 del Reglamento (CE) nº 1907/2006	5 381 EUR»

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2015/865 DE LA COMISIÓN**de 4 de junio de 2015**

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados alambres y cordones de alambre de acero sin aliar de pretensado y postensado (alambres y cordones para hormigón pretensado) originarios de la República Popular China tras una reconsideración por expiración con arreglo al artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 11, apartado 2,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO**1. Medidas en vigor**

- (1) A raíz de una investigación antidumping («la investigación original»), el Consejo, por medio de su Reglamento (CE) n° 383/2009 ⁽²⁾, modificado en último lugar por el Reglamento de Ejecución (UE) n° 986/2012 ⁽³⁾, impuso un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados alambres y cordones de alambre de acero sin aliar de pretensado y postensado (alambres y cordones para hormigón pretensado) originarios de la República Popular China («China»).
- (2) Las medidas adoptaron la forma de un derecho *ad valorem* del 46,2 %, excepto en el caso de Kiswire Qingdao, Ltd. (0 %), Ossen Innovation Materials Co. Joint Stock Company Ltd. y Ossen Jiujiang Steel Wire Cable Co. Ltd. (ambas, 31,1 %).

2. Solicitud de reconsideración por expiración

- (3) A raíz de la publicación de un anuncio de expiración inminente ⁽⁴⁾ de las medidas antidumping en vigor, el 7 de febrero de 2014 la Comisión recibió una solicitud de inicio de reconsideración por expiración de dichas medidas con arreglo al artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base.
- (4) Presentó la solicitud el ESIS (servicio europeo sobre tensado del acero) («el solicitante») en nombre de productores que representan más del 25 % de la producción total de la Unión de determinados alambres y cordones para hormigón pretensado.
- (5) La solicitud se basaba en que la expiración de las medidas probablemente daría lugar a la reaparición del dumping y del perjuicio para la industria de la Unión.

3. Inicio de una reconsideración por expiración

- (6) El 8 de mayo de 2014, tras determinar, previa consulta al Comité creado en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento de base, que existían pruebas suficientes para iniciar una reconsideración por expiración, la Comisión, mediante la publicación de un anuncio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽⁵⁾ («el anuncio de inicio»), anunció el inicio de una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ Reglamento (CE) n° 383/2009 del Consejo, de 5 de mayo de 2009, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto sobre las importaciones de determinados alambres y cordones de alambre de acero sin aliar de pretensado y postensado (alambres y cordones para hormigón pretensado) originarios de la República Popular China (DO L 118 de 13.5.2009, p. 1).

⁽³⁾ Reglamento de Ejecución (UE) n° 986/2012 del Consejo, de 22 de octubre de 2012, por el que se aclara el alcance del derecho antidumping definitivo establecido por el Reglamento (CE) n° 383/2009 sobre las importaciones de determinados alambres y cordones para hormigón pretensado originarios de la República Popular China (DO L 297 de 26.10.2012, p. 1).

⁽⁴⁾ DO C 270 de 19.9.2013, p. 12.

⁽⁵⁾ DO C 138 de 8.5.2014, p. 33.

4. Períodos pertinentes que abarca la investigación de la reconsideración por expiración

- (7) La investigación sobre la probabilidad de continuación o reaparición del dumping y del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2013 y el 31 de marzo de 2014 («el período de investigación de reconsideración» o «PIR»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar la probabilidad de continuación o reaparición del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2010 y el final del período de investigación de reconsideración («el período considerado»).

5. Partes afectadas por la investigación y muestreo

- (8) La Comisión informó oficialmente del inicio de la reconsideración por expiración al solicitante, a los productores de la Unión, a los productores exportadores establecidos en China, a los importadores y usuarios establecidos en la Unión notoriamente afectados y a los representantes de China. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo previsto en el anuncio de inicio.
- (9) Habida cuenta del número aparentemente elevado de productores exportadores establecidos en China y de importadores no vinculados establecidos en la Unión, la Comisión declaró en el anuncio de inicio que podría realizar un muestreo de las partes interesadas, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.
- (10) En el anuncio de inicio, la Comisión declaró que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. La Comisión seleccionó la muestra basándose en la producción del producto similar. Esta muestra consistía en cinco productores de la Unión. Los productores de la Unión incluidos en la muestra representaban el 64 % de la producción total de la industria de la Unión durante el período de investigación de reconsideración. La Comisión invitó a las partes interesadas a presentar observaciones sobre la muestra provisional, pero no recibió ninguna observación. Por tanto, se confirmó la muestra provisional y se consideró representativa de la industria de la Unión.
- (11) A fin de que la Comisión pudiera decidir si era necesario realizar un muestreo de los productores exportadores establecidos en China y de los importadores no vinculados establecidos en la Unión, se les pidió que se dieran a conocer y que facilitaran a la Comisión la información solicitada en el anuncio de inicio. Sin embargo, dado que ninguno de ellos se dio a conocer, se llegó a la conclusión de que no era necesario realizar dicho muestreo.

6. Cuestionarios y verificación

- (12) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar la probabilidad de continuación o reaparición del dumping, la probabilidad de continuación o reaparición del perjuicio, así como el interés de la Unión.
- (13) Para ello, la Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a todas las demás partes que lo solicitaron en los plazos establecidos en el anuncio de inicio, a saber, productores exportadores conocidos establecidos en China, productores conocidos establecidos en ocho terceros países de economía de mercado en los que existían indicios de fabricación del producto similar, productores de la Unión incluidos en la muestra y usuarios conocidos establecidos en la Unión.
- (14) Se recibieron respuestas al cuestionario de los cinco productores de la Unión incluidos en la muestra y de otros doce productores. Se recibió una respuesta al cuestionario de un usuario. Once usuarios y tres proveedores presentaron observaciones por escrito. Ningún productor exportador chino contestó al cuestionario. Se recibieron tres respuestas al cuestionario de productores establecidos en terceros países de economía de mercado.
- (15) Se llevaron a cabo verificaciones en las instalaciones de las siguientes compañías:
- a) productores de la Unión incluidos en la muestra:
- CB Trafilati Acciai, Tezze sul Breta, Italia,
 - D&D Drótáru Ipari és Kereskedelmi, Miskolc, Hungría,
 - DWK Drahtwerk GmbH, Colonia, Alemania,

- Nedri Spanstaal BV, Venlo, Países Bajos,
 - Trenzas y Cables de Acero PSC, Santander, España;
- b) productor establecido en el tercer país de economía de mercado:
- Scaw South Africa (Pty) Limited, Germiston, Sudáfrica.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (16) El producto afectado consiste en alambre de acero sin alear, sin chapar ni revestir, alambre de acero sin alear cincado y cables de acero sin alear, incluso chapados o revestidos, con un máximo de dieciocho alambres, con un contenido de carbono superior o igual al 0,6 % en peso, cuyo corte transversal en su mayor dimensión sea superior a 3 mm, clasificados actualmente en los códigos NC ex 7217 10 90, ex 7217 20 90, ex 7312 10 61, ex 7312 10 65 y ex 7312 10 69 y originarios de China. Los cables galvanizados (pero sin ningún otro material de revestimiento) que tengan siete alambres y en los que el diámetro del alambre central sea idéntico o superior en menos de un 3 % al diámetro de cada uno de los otros seis alambres no están cubiertos por las medidas actualmente en vigor ni son objeto de esta reconsideración.
- (17) El producto afectado se utiliza principalmente en la industria de la construcción como refuerzo del hormigón, pero también se encuentra en elementos de suspensión y en puentes atirantados. Se fabrica a partir de alambres de acero con alto contenido en carbono, limpiado, trefilado, calentado y —en el caso de los cables— enrollado en espiral, para lograr características específicas de diámetro, resistencia y estabilidad.

2. Producto similar

- (18) La investigación de reconsideración confirmó que los alambres y cordones para hormigón pretensado fabricados y vendidos en la Unión por la industria de la Unión, los fabricados y vendidos en el mercado nacional de Sudáfrica, país que se utilizó como país análogo, y los fabricados en China que pueden ser vendidos a la Unión tienen esencialmente las mismas características físicas y técnicas básicas y se destinan al mismo uso básico.
- (19) Por tanto, tales productos se consideran productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REPARICIÓN DEL DUMPING

1. Observaciones preliminares

- (20) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión analizó si la expiración de las medidas vigentes podría conducir a una continuación o a una reaparición del dumping practicado en China.
- (21) Durante el período de investigación de reconsideración, China exportó cantidades insignificantes del producto afectado. Por tanto, no hay ninguna probabilidad de continuación del dumping en el caso de China. La evaluación se limitó a la probabilidad de reaparición del dumping a partir de los precios de exportación a otros terceros países.
- (22) Como se indica en el considerando 14, la Comisión no recibió ninguna respuesta de productores exportadores chinos. Por tanto, ante la falta de cooperación de los productores exportadores establecidos en China, el análisis global, incluido el cálculo del dumping, se basa en los datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Las autoridades chinas fueron informadas en consecuencia de la intención de la Comisión de aplicar el artículo 18 del Reglamento de base y basar sus conclusiones en los datos disponibles.
- (23) Así pues, para evaluar la probabilidad de reaparición del dumping se recurrió a la información contenida en la solicitud de reconsideración por expiración y a otras fuentes de información, como las estadísticas comerciales sobre importaciones y exportaciones (estadísticas de Eurostat, de China y de otros terceros países) y los informes del sector.

2. País análogo

- (24) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, China no se considera un país de economía de mercado. En la investigación original se utilizó Turquía como tercer país de economía de mercado para el establecimiento del valor normal («país análogo»).
- (25) En el anuncio de inicio, la Comisión: i) se planteó volver a utilizar Turquía como país análogo en esta reconsideración por expiración, como sugirió el solicitante, y ii) identificó otros terceros países de economía de mercado que exportaban alambres y cordones para hormigón pretensado a la Unión, a saber, Brasil, Corea del Sur, la India, Rusia, Sudáfrica y Tailandia. Estos países fueron los que más alambres y cordones para hormigón pretensado exportaron a la Unión en 2013 (según datos de Eurostat).
- (26) La Comisión verificó si en los terceros países de economía de mercado en los que existían indicios de fabricación de alambres y cordones para hormigón pretensado se estaban fabricando y vendiendo esos productos. Para ello, se puso en contacto con productores y asociaciones del sector de siete países productores de acero que figuraban en el anuncio de inicio, así como de los Estados Unidos.
- (27) La Comisión recibió respuestas al cuestionario de productores establecidos en la India, Sudáfrica y Turquía. El solicitante presentó una objeción a la utilización de la India como país análogo, alegando que su mercado nacional estaba distorsionado por las subvenciones públicas concedidas a la industria siderúrgica. La Comisión no recibió observaciones de otras partes interesadas.
- (28) La Comisión, basándose en los elementos que figuran a continuación, llegó a la conclusión de que Sudáfrica era el país análogo más apropiado para la actual reconsideración:
- abarca todos los tipos del producto afectado,
 - cuenta con los mismos estándares de calidad por lo que respecta a las características físicas y técnicas básicas que el mercado de la Unión,
 - los datos presentados en sus respuestas al cuestionario eran adecuados y exhaustivos,
 - cuenta con un nivel de competencia suficiente en el mercado nacional,
 - el volumen de las ventas nacionales del productor que cooperó es suficiente.

3. Probabilidad de dumping durante el período de investigación de reconsideración

3.1. Determinación del valor normal

- (29) La información enviada por el productor que cooperó del país análogo se utilizó como base para determinar el valor normal para China, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.
- (30) En primer lugar, la Comisión examinó si el volumen total de las ventas nacionales del productor que cooperó del país análogo eran representativas. Las ventas nacionales del producto similar a clientes independientes representaban al menos el 5 % del volumen total de las exportaciones a terceros países de alambres y cordones para hormigón pretensado utilizadas en el cálculo del dumping durante el período de investigación de reconsideración. Sobre esa base, el total de las ventas nacionales del producto similar realizadas en el mercado nacional del país análogo por el productor que cooperó era representativo.
- (31) Posteriormente, la Comisión identificó los tipos de productos vendidos en el mercado nacional que eran idénticos o comparables a los tipos vendidos para exportación a los terceros países utilizados en el cálculo del dumping.
- (32) A continuación, la Comisión determinó la proporción de ventas rentables a clientes independientes en el mercado nacional para cada tipo de producto durante el período de investigación de reconsideración, a fin de decidir si utilizaba las ventas nacionales reales para el cálculo del valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.

- (33) El valor normal se basa en el precio nacional real por tipo de producto, independientemente de que las ventas sean rentables o no, si:
- a) el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de ventas de este tipo de producto, y
 - b) el precio de venta medio ponderado de este tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.
- (34) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas nacionales de este tipo de producto durante el período de investigación de reconsideración.
- (35) El valor normal equivale al precio nacional real por tipo de producto únicamente de las ventas nacionales rentables de los tipos de productos durante el período de investigación de reconsideración si:
- a) el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo, o
 - b) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.
- (36) Cuando para un tipo de producto no se encontraron ventas en el mercado nacional del país análogo, el valor normal se calculó añadiendo a la media ponderada de los costes de fabricación del producto similar una determinada cantidad en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y en concepto de beneficios, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.
- (37) De conformidad con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, esta cantidad se basó en los datos reales de producción y ventas del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, proporcionados por el productor que cooperó del país análogo.

3.2. Determinación del precio de exportación probable

- (38) Ante la falta de cooperación de los productores exportadores chinos, los precios de exportación tuvieron que basarse en los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.
- (39) En primer lugar, la Comisión analizó las estadísticas de Eurostat. Sin embargo, el volumen de las importaciones del producto procedentes de China era muy limitado, por lo que se consideró que sus precios no eran representativos.
- (40) La Comisión analizó las estadísticas comerciales chinas. Según estas estadísticas, el producto afectado se había clasificado en códigos SA que comprendían otros productos de un valor significativamente más elevado, como productos de acero inoxidable y cables de acero. Por tanto, la Comisión consideró que las estadísticas comerciales chinas no podían utilizarse para determinar el precio de exportación probable del producto afectado.
- (41) La Comisión seleccionó los principales países de destino de las exportaciones chinas realizadas con arreglo a los códigos SA que incluían el producto afectado (Brasil, Corea del Sur, Estados Unidos, Japón, Malasia y Vietnam). La Comisión examinó, además, si las estadísticas sobre importaciones de estos países permitían identificar los alambres y cordones para hormigón pretensado como el producto afectado y quedó de manifiesto que estos productos se habían importado en volúmenes significativos. Dado que solo las estadísticas comerciales de algunos de estos países cumplían estos dos criterios, el precio de exportación probable se estableció sobre la base de las estadísticas comerciales sobre las importaciones procedentes de China.

3.3. Comparación

- (42) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación probable se hizo sobre una base fob China.
- (43) A fin de garantizar una comparación ecuánime, se tuvieron en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Cuando resultó necesario, se efectuaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en materia de gastos de transporte, gastos de seguro, IVA no reembolsable, gastos de exportación, así como descuentos y reducciones.

3.4. Probabilidad de dumping durante el período de investigación de reconsideración

- (44) Sobre la base de lo anterior, el margen de dumping probable a tenor del artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, se estableció en el 27,2 %.

4. Evolución de las exportaciones en caso de expiración de las medidas

4.1. Capacidad de producción de los productores exportadores

- (45) Ante la falta de cooperación de los productores exportadores chinos, se han utilizado las fuentes siguientes:

- la información facilitada por el solicitante,
- las publicaciones disponibles,
- la información recogida en la investigación original.

- (46) La industria siderúrgica china se considera, con diferencia, la mayor del mundo. Según la información facilitada por el solicitante, en 2013 la producción anual de China se situó entre los 2,5 y los 3 millones de toneladas de alambres y cordones para hormigón pretensado y su capacidad estimada, entre los 4 y los 5 millones de toneladas. De esta producción, entre 1 y 1,5 millones de toneladas se exportaron a terceros países y entre 1 y 2 millones de toneladas se vendieron en el mercado nacional. Las importaciones de alambres y cordones para hormigón pretensado en China fueron insignificantes. La capacidad de producción excedentaria no utilizada de China (es decir, entre 1,5 y 2 millones de toneladas) es, como mínimo, tres veces el tamaño del mercado de la Unión.

- (47) El solicitante, por su parte, calculó que la capacidad de producción de alambres y cordones para hormigón pretensado de China supera con creces los 11 millones de toneladas anuales. Si las ventas nacionales y las exportaciones se situaran entre 6 y 7 millones de toneladas anuales, la capacidad excedentaria total superaría los 4 millones de toneladas.

- (48) A este respecto, antes de que se impusieran las medidas, las importaciones procedentes de China se multiplicaron por siete en tres años, hasta rozar las 87 000 toneladas (es decir, el 8,2 % del consumo durante la investigación original, pero el 17 % del consumo del mercado de la Unión durante el período de investigación de reconsideración).

- (49) Por tanto, si expiran las medidas, existe un riesgo sustancial de que los productores exportadores chinos vendan cantidades significativas de alambres y cordones para hormigón pretensado al mercado de la Unión.

4.2. Atractivo del mercado de la Unión

- (50) Ante la falta de cooperación de los productores exportadores chinos, las conclusiones se basan en los datos disponibles. La evaluación del riesgo de desvío del comercio al mercado de la Unión en caso de que expiren las medidas se basa en fuentes de acceso público.

- (51) El mercado de la Unión es importante; en el período de investigación de reconsideración se valoró en 365 millones EUR. Además, en esa misma investigación, el nivel de subcotización de las exportaciones chinas a los terceros países pertinentes a los que se hace referencia en el considerando 41 comparado con los precios medios de venta de la industria de la Unión se estableció en el 47 %. Sin duda, estas diferencias de precio ponen de manifiesto el atractivo del mercado de la Unión y la capacidad de los productores chinos para competir utilizando el precio si expiran las medidas.

- (52) Tras desvelarse las conclusiones, las partes interesadas proporcionaron elementos que, junto con los precios practicados en el mercado de la Unión, ponen de manifiesto el atractivo de este. Dichos elementos son los siguientes:

- procedimientos de licitación transparentes y previsibles,
- condiciones de pago favorables,
- clientes de gran envergadura que consumen grandes cantidades de alambres y cordones para hormigón pretensado,
- recuperación del sector de la construcción en algunos Estados miembros.

De acuerdo con estos elementos, el precio no es el único aspecto que hace de la Unión un mercado atractivo para las exportaciones chinas.

- (53) A la vista de lo expuesto, la Comisión ha concluido que, si expiran las medidas, existe un riesgo significativo de que se desvíe el comercio desde terceros países menos atractivos hacia el mercado de la Unión.

5. Conclusión sobre la probabilidad de reaparición del dumping

- (54) La capacidad excedentaria disponible de China y el atractivo del mercado de la Unión llevan a la conclusión de que, si se deja que expiren las medidas vigentes, existe un riesgo de que aumenten significativamente las exportaciones chinas objeto de dumping del producto afectado.

D. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA UNIÓN

- (55) Veintiún productores de la Unión fabricaron el producto similar durante el período considerado. Estos veintiún productores constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

E. SITUACIÓN EN EL MERCADO DE LA UNIÓN

1. Consumo de la Unión

- (56) Para determinar el consumo de la Unión, la Comisión sumó las ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión a las importaciones procedentes de China y de otros terceros países, utilizando los datos de Eurostat a nivel del código TARIC (arancel integrado de la Unión Europea).
- (57) Con arreglo a lo anterior, la evolución del consumo de la Unión ha sido la siguiente:

Cuadro 1

Consumo de la Unión

	2010	2011	2012	2013	PIR
Consumo total de la Unión (toneladas)	564 973	561 342	504 591	508 226	497 708
Índice	100	99	89	90	88

Fuente: Eurostat y respuestas al cuestionario.

- (58) El consumo de la Unión descendió un 12 % durante el período considerado. Esta disminución de la demanda tuvo lugar principalmente entre 2011 y 2012 y refleja una tendencia general en el sector de la construcción como consecuencia de la crisis financiera.

2. Importaciones procedentes del país afectado

2.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes del país afectado

- (59) El volumen y la cuota de mercado de las importaciones procedentes de China se establecieron a partir de los datos de Eurostat.

- (60) La evolución del volumen de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado y de su cuota de mercado fue la siguiente:

Cuadro 2

Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de China

País		2010	2011	2012	2013	PIR
China	Volumen (toneladas)	676	5	503	76	99
	Índice	100	1	74	11	15
	Cuota de mercado	0,1 %	0,0 %	0,1 %	0,0 %	0,0 %

Fuente: Eurostat (TARIC).

- (61) La imposición de medidas antidumping prácticamente detuvo las importaciones chinas. Durante el período considerado, las importaciones procedentes de China se situaron a un nivel muy bajo: de 676 toneladas en 2010 (0,1 % del mercado de la Unión) se pasó a 99 toneladas durante el período de investigación por reconsideración.

2.2. Precios de las importaciones procedentes del país afectado

- (62) Las escasísimas ventas de China a la Unión del producto afectado durante el período de investigación por reconsideración no pudieron utilizarse para extraer conclusiones significativas.
- (63) Al no poderse utilizar las estadísticas comerciales chinas relativas a las exportaciones de China a otros mercados (véase el considerando 40), el precio de exportación probable se estableció sobre la base de las estadísticas comerciales de determinados terceros países relativas a las importaciones de alambres y cordones para hormigón pretensado procedentes de China (véase el considerando 41).
- (64) Se llevó a cabo una comparación entre los precios del producto similar fabricado y vendido por la industria de la Unión y los precios de los alambres y cordones para hormigón pretensado fabricados en China y vendidos a determinados terceros países, ajustados al precio cif en la frontera de la Unión.
- (65) La comparación de precios puso de manifiesto que existía un margen de subcotización probable significativo (del 47 %).

3. Importaciones procedentes de otros terceros países no sujetos a medidas

- (66) La evolución del volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones procedentes de otros terceros países fue la siguiente:

Cuadro 3

Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de otros terceros países

País		2010	2011	2012	2013	PIR
Tailandia	Volumen (toneladas)	11 454	12 889	11 371	8 061	6 416
	Índice	100	113	99	70	56
	Cuota de mercado	2,0 %	2,3 %	2,3 %	1,6 %	1,3 %

País		2010	2011	2012	2013	PIR
Sudáfrica	Volumen (toneladas)	1 681	561	1 727	6 682	6 463
	Índice	100	33	103	397	384
	Cuota de mercado	0,3 %	0,1 %	0,3 %	1,3 %	1,3 %
Otros	Volumen (toneladas)	12 981	15 867	16 690	12 036	10 911
	Índice	100	122	129	93	84
	Cuota de mercado	2,3 %	2,8 %	3,3 %	2,4 %	2,2 %
Todos los terceros países (excepto China)	Volumen (toneladas)	26 112	29 316	29 788	26 779	23 790
	Índice	100	112	114	103	91
	Cuota de mercado	4,6 %	5,2 %	5,9 %	5,3 %	4,8 %

Fuente: Eurostat (TARIC).

- (67) Durante el período considerado, las importaciones procedentes de otros terceros países distintos de China mantuvieron una cuota de mercado relativamente estable, que se situó entre el 4,6 y el 5,9 %. Más de la mitad de estas importaciones procedían de Tailandia y Sudáfrica. La India, Rusia y Ucrania también se encontraban entre los países de exportación.

4. Situación económica de la industria de la Unión

- (68) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los factores e índices económicos que podían influir en el estado de la industria de la Unión.

4.1. Indicadores macroeconómicos

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

- (69) La evolución de la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión fue la siguiente:

Cuadro 4

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2010	2011	2012	2013	PIR
Volumen de producción (toneladas)	687 576	657 933	609 099	615 466	602 692
Índice	100	96	89	90	88
Capacidad de producción	1 047 810	1 043 810	922 270	934 170	858 170

	2010	2011	2012	2013	PIR
<i>Índice</i>	100	100	88	89	82
Utilización de la capacidad	66 %	63 %	66 %	66 %	70 %
<i>Índice</i>	100	96	101	100	107

Fuente: Respuestas al cuestionario (todos los productores).

- (70) La producción de la Unión descendió un 12 % durante el período considerado. Debido a la estabilidad de la cuota de mercado de la industria de la Unión, la producción siguió de cerca la evolución del consumo del producto afectado en el mercado de la Unión.
- (71) La industria de la Unión reaccionó a esta disminución de los volúmenes de producción realizando un esfuerzo de reestructuración significativo. La reestructuración dio lugar a una disminución del 18 % de la capacidad de producción, superior a la disminución de la demanda, durante el período considerado.
- (72) Como consecuencia de ello, la utilización de la capacidad pasó del 66 al 70 % durante el período considerado. No obstante, se mantuvo por debajo de sus niveles óptimos, lo que apunta a la persistencia de un exceso de capacidad en la industria de la Unión.

4.1.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (73) La evolución del volumen de ventas y la cuota de mercado en la Unión de la industria de la Unión fue la siguiente:

Cuadro 5

Volumen de ventas y cuota de mercado

	2010	2011	2012	2013	PIR
Volumen de ventas en el mercado de la Unión (toneladas)	538 185	532 021	474 300	481 370	473 819
<i>Índice</i>	100	99	88	89	88
Cuota de mercado	95,3 %	94,8 %	94,0 %	94,7 %	95,2 %
<i>Índice</i>	100	99	99	99	100

Fuente: Respuestas al cuestionario (todos los productores).

- (74) El volumen de ventas del producto similar de la industria de la Unión disminuyó un 12 % durante el período considerado, en consonancia con la evolución del consumo de la Unión.
- (75) La cuota de mercado de la industria de la Unión en general se mantuvo estable durante el período considerado. Durante los tres últimos años del período de análisis, el precio medio de la industria de la Unión se situó un 10 % por debajo del precio medio de las importaciones procedentes de terceros países y, en general, se había mantenido en un nivel equivalente anteriormente.

4.1.3. Crecimiento

- (76) El volumen de ventas de la industria de la Unión disminuyó en la misma proporción que el consumo de la Unión, lo que se tradujo en una cuota de mercado estable del 95,2 %.

4.1.4. Empleo y productividad

- (77) La evolución del empleo y la productividad durante el período considerado fue la siguiente:

Cuadro 6

Empleo y productividad

	2010	2011	2012	2013	PIR
Número de empleados	1 580	1 544	1 435	1 405	1 267
Índice	100	98	91	89	80
Productividad (toneladas/empleado)	435	426	424	438	476
Índice	100	98	98	101	109

Fuente: Respuestas al cuestionario (todos los productores).

- (78) Como consecuencia de la reestructuración del sector, el empleo en la industria de la Unión disminuyó de manera significativa durante el período considerado, pasando de 1 580 empleados en 2010 a 1 267 en el período de investigación de reconsideración.
- (79) La productividad aumentó un 9 % durante el período considerado. Este aumento se debió a que el empleo disminuyó más rápidamente que la producción de la Unión.

4.2. Indicadores microeconómicos

4.2.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (80) La evolución de los precios medios de venta de la industria de la Unión a clientes no vinculados en la Unión durante el período considerado fue la siguiente:

Cuadro 7

Precios de venta medios en la Unión

	2010	2011	2012	2013	PIR
Precio de venta unitario medio en la Unión (EUR/tonelada)	767	822	782	741	726
Índice	100	107	102	97	95
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	784	834	789	741	726
Índice	100	106	101	95	93

Fuente: Respuestas al cuestionario (productores incluidos en la muestra).

- (81) El precio de venta unitario medio de la industria de la Unión a clientes no vinculados en la Unión disminuyó un 5 % durante el período considerado. El aumento entre 2010 y 2011 y su posterior descenso el año siguiente refleja principalmente el aumento del coste de las materias primas. La disminución del precio que siguió tuvo más que ver con la presión sobre los precios resultante del efecto combinado entre el descenso del consumo de la Unión y la existencia de capacidad excedentaria en la industria de la Unión.
- (82) Durante el período considerado, el coste unitario de producción descendió un 7 %. Como se ha indicado antes, el aumento observado en los dos primeros años fue consecuencia del aumento del coste de las materias primas. Como consecuencia de los significativos esfuerzos de reestructuración, así como de la mejora de la utilización de la capacidad y la productividad, la industria consiguió equilibrar los costes de producción y el precio de venta medio durante el período de investigación de reconsideración.

4.2.2. Costes laborales

- (83) La evolución de los costes laborales medios de la industria de la Unión durante el período considerado fue la siguiente:

Cuadro 8

Coste laboral medio por empleado

	2010	2011	2012	2013	PIR
Salario medio por empleado (EUR)	41 351	43 035	44 440	43 429	43 942
Índice	100	104	107	105	106

Fuente: Respuestas al cuestionario (productores incluidos en la muestra).

- (84) El coste laboral medio por empleado aumentó un 6 %. Además del efecto de la inflación, este aumento es indicativo fundamentalmente de la concentración de la pérdida de puestos de trabajo en países con bajos costes salariales y de los esfuerzos realizados para mejorar la productividad.

4.2.3. Inventario

- (85) La evolución de los niveles de existencias de la industria de la Unión durante el período considerado fue la siguiente:

Cuadro 9

Inventario

	2010	2011	2012	2013	PIR
Existencias al cierre (toneladas)	16 885	15 314	17 596	16 073	17 352
Índice	100	91	115	91	108
Existencias al cierre en porcentaje de la producción	2,5 %	2,3 %	2,9 %	2,6 %	2,9 %
Índice	100	95	118	106	117

Fuente: Respuestas al cuestionario (productores incluidos en la muestra).

- (86) En general, las existencias al cierre aumentaron un 8 % durante el período considerado. No obstante, se mantuvieron en un porcentaje estable y bajo con respecto a la producción de la Unión.

4.2.4. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad para reunir capital

- (87) La evolución de la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones de la industria de la Unión durante el período considerado fue la siguiente:

Cuadro 10

Rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones

	2010	2011	2012	2013	PIR
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de ventas)	- 3,2 %	- 2,7 %	- 1,5 %	- 0,8 %	- 0,5 %
Índice	100	116	153	174	183
Flujo de caja (EUR)	- 3,1 %	- 1,3 %	0,3 %	1,5 %	0,6 %
Índice	100	158	211	248	221
Inversiones (EUR)	3 204 173	1 851 350	1 300 200	1 464 117	1 673 643
Índice	100	58	41	46	52
Rendimiento de las inversiones	- 13 %	- 16 %	- 9 %	- 8 %	- 6 %
Índice	100	82	130	141	153

Fuente: Respuestas al cuestionario (productores incluidos en la muestra).

- (88) Para determinar la rentabilidad de la industria de la Unión, la Comisión calculó el beneficio neto antes de impuestos obtenido de las ventas del producto similar a clientes no vinculados en la Unión como porcentaje del volumen de esas ventas. En general, la rentabilidad de los productores incluidos en la muestra mejoró durante el período considerado, pasando del bajísimo nivel del - 3,2 % a alcanzar el punto de equilibrio en el período de investigación de reconsideración.
- (89) El flujo de caja neto es la capacidad de la industria de la Unión para financiar sus actividades. El flujo de caja neto mostró la misma tendencia que la rentabilidad, es decir, una mejora continua durante el período considerado, con una clara mejoría en los tres últimos períodos hasta el período de investigación de reconsideración.
- (90) Las inversiones disminuyeron un 48 % durante el período considerado. Fundamentalmente representaron las inversiones necesarias para el mantenimiento.
- (91) Al igual que los demás indicadores financieros, el rendimiento de las inversiones procedente de la producción y la venta del producto similar fue negativo, pero mejoró desde 2011. La diferencia en términos porcentuales con los demás indicadores financieros pone de manifiesto la baja intensidad de capital de la industria de la Unión y el descenso del activo neto como consecuencia del escaso nivel de las inversiones.
- (92) En un contexto económico caracterizado por un acceso restringido a la financiación, en particular en el caso de las industrias relacionadas con el sector de la construcción, y teniendo en cuenta la situación financiera de la industria de la Unión, su capacidad para conseguir nuevo capital era muy limitada.

4.2.5. Magnitud del margen de dumping

- (93) La investigación determinó la probabilidad de reaparición de márgenes de dumping significativos. Por tanto, la magnitud no puede considerarse insignificante.

4.2.6. Recuperación del dumping anterior

- (94) Los macroindicadores antes examinados muestran que, aunque las medidas antidumping han conseguido parcialmente el resultado buscado de eliminar el perjuicio sufrido por los productores de la Unión, la industria sigue siendo muy frágil y vulnerable. De hecho, durante el período considerado, el volumen de producción disminuyó un 12 %, el volumen de ventas a clientes no vinculados en la UE, un 12 % y el empleo, un 20 %. Durante el período considerado, la industria de la Unión registró pérdidas. Así pues, no pudo establecerse la plena recuperación del dumping anterior, y la Comisión considera que la industria de la Unión sigue siendo muy vulnerable a los efectos perjudiciales de cualquier importación objeto de dumping en el mercado de la Unión.

5. Conclusión sobre el perjuicio

- (95) Los principales indicadores del perjuicio mostraron una tendencia negativa, relacionada con el impacto de la crisis en el sector de la construcción. Así, por ejemplo, el consumo, el volumen de producción y las ventas disminuyeron un 12 % durante el período considerado.
- (96) Sin embargo, las medidas han resultado eficaces para ayudar a la industria de la Unión a capear esta crisis y llevar a cabo un esfuerzo significativo de reestructuración, materializado en la disminución de la capacidad de producción y de la mano de obra.
- (97) Ha habido indicios de mejora en los últimos años del período considerado, durante el cual se observa un aumento de la productividad y de la utilización de la capacidad. Además, los costes de producción se han acercado al precio medio de venta.
- (98) No obstante, la situación de la industria de la Unión sigue siendo frágil. Si bien la mayoría de los indicadores financieros han mejorado, no han alcanzado un nivel sostenible. El consumo y los precios siguen siendo bajos y hay indicios de que persiste el exceso de capacidad en la Unión.
- (99) Las medidas antidumping han conseguido parcialmente su objetivo, al eliminar parte del perjuicio sufrido por la industria de la Unión como consecuencia de las importaciones objeto de dumping procedentes de China. Si bien indicadores financieros como la rentabilidad y el rendimiento de las inversiones han mejorado durante el período considerado, siguen siendo negativos. El flujo de caja también ha mejorado, llegando a ser ligeramente positivo. Por tanto, está claro que la industria de la Unión todavía no se ha recuperado plenamente de los efectos del dumping anterior y que sigue encontrándose en situación de fragilidad, por lo que es muy vulnerable a cualquier reaparición de importaciones objeto de dumping.
- (100) Pese a que la frágil situación de la industria de la Unión se ha calificado de perjuicio importante, dicho perjuicio no puede atribuirse a las importaciones procedentes de China, que representan una cuota de mercado inferior al 1 % en el mercado de la Unión. En ausencia de presión sobre los precios de las importaciones procedentes de China, la industria de la Unión ha podido mantener su cuota de mercado y reducir sus pérdidas.

F. PROBABILIDAD DE REAPARICIÓN DEL PERJUICIO

1. Observación preliminar

- (101) La situación de la industria de la Unión ha mejorado, pero sigue siendo frágil. Durante todo el período considerado, el volumen de las importaciones procedentes de China fue insignificante. Al mismo tiempo, como se indica en los considerandos 20 a 54, la investigación ha puesto de manifiesto que, si se deja que expiren las medidas, existe una probabilidad de reaparición del dumping.

2. Incidencia del volumen previsto de las importaciones procedentes de China e impacto del precio en caso de expiración de las medidas

- (102) La Comisión ha evaluado la probabilidad de reaparición del perjuicio en caso de expiración de las medidas, es decir, el posible impacto de las importaciones procedentes de China en el mercado de la Unión y en la industria de la Unión, de acuerdo con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base.
- (103) Este análisis se ha centrado en la capacidad excedentaria de los productores exportadores chinos y en su política de precios al exportar a otros países.
- (104) Como se ha establecido en el considerando 46, en 2013 la capacidad excedentaria total de China para la producción de alambres y cordones para hormigón pretensado se estimó en 1,7 millones de toneladas aproximadamente. Este volumen superaba ampliamente el consumo total de la Unión durante el mismo período.
- (105) Puede concluirse razonablemente que, si expirasen las medidas, al menos una parte de esta capacidad excedentaria, con toda probabilidad, se destinaría al mercado de la Unión.
- (106) A este respecto, como se afirma en el considerando 48, antes de que se impusieran las medidas actualmente en vigor, las importaciones procedentes de China se multiplicaron por siete en tres años, hasta rozar las 87 000 toneladas, es decir, el 8,2 % del consumo durante la investigación original o el 17 % del consumo actual del mercado de la Unión, lo que demuestra la capacidad de las importaciones procedentes de China para penetrar rápidamente en el mercado de la Unión en ausencia de medidas.
- (107) Como se menciona en el considerando 65, la subcotización de los precios de las importaciones procedentes de China, sin derechos antidumping, con respecto a los precios de venta de la industria de la Unión pueden alcanzar un margen significativo (47 %). Este elevadísimo margen de subcotización probable, basado en una comparación entre los precios de exportación chinos a terceros países y los precios de la industria de la Unión, hace que el mercado de la Unión sea más atractivo que otros mercados de terceros países para las exportaciones chinas. De hecho, si se deja que expiren las medidas, los productores exportadores chinos podrían exportar a la Unión a precios superiores a los que aplican a terceros países, pero que seguirían estando subcotizados respecto a los precios de la industria de la Unión.
- (108) Habida cuenta de lo expuesto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, en ausencia de medidas, los productores exportadores chinos probablemente aumenten la presión sobre los precios y su cuota de mercado en la Unión, causando así un perjuicio importante a la industria de la Unión.

3. Conclusión

- (109) A la vista de las conclusiones de la investigación, a saber, la capacidad excedentaria estimada de los productores exportadores chinos, así como los niveles de precios que se espera alcancen las importaciones procedentes de China, se considera que la expiración de las medidas daría lugar, con toda probabilidad, a una reaparición del perjuicio y al deterioro aún mayor de la frágil situación de la industria de la Unión como consecuencia del probable incremento de las importaciones procedentes de China a precios objeto de dumping, muy inferiores a los precios de venta de la industria de la Unión.

G. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (110) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si el mantenimiento de las medidas antidumping en vigor contra China sería contrario al interés de la Unión en su conjunto. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses pertinentes, concretamente los de la industria de la Unión, los de los importadores, los de los proveedores y los de los usuarios.
- (111) Se ha ofrecido a todas las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista, de conformidad con el artículo 21, apartado 2, del Reglamento de base.
- (112) En este contexto, la Comisión ha estudiado si, a pesar de las conclusiones sobre la probabilidad de reaparición del dumping y del perjuicio, existen razones de peso que lleven a concluir que a la Unión no le interesa mantener las medidas en vigor.

1. Interés de la industria de la Unión

- (113) La investigación ha determinado que, si se deja que expiren las medidas contra las importaciones procedentes de China, existe la probabilidad de reaparición del perjuicio importante.
- (114) Si se mantienen las medidas, se espera que la industria de la Unión pueda completar su reestructuración y, en última instancia, mejorar su rentabilidad.
- (115) Por tanto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que mantener las medidas en vigor contra China redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

2. Interés de los importadores o comerciantes

- (116) Ningún importador o comerciante se dio a conocer tras la publicación del anuncio de inicio.
- (117) Aunque no puede descartarse que la imposición de las medidas haya tenido un impacto negativo en su actividad, los importadores no dependen de China y pueden abastecerse de alambres y cordones para hormigón pretensado procedentes de otros países, como Tailandia y Sudáfrica.

3. Interés de los proveedores

- (118) Tres proveedores manifestaron su apoyo a las medidas. Dos de ellos eran productores de alambres y estaban vinculados al solicitante. La tercera empresa suministraba lubricantes para trefilado y productos químicos a la industria de la Unión.
- (119) El alambres vendido a la industria de la Unión representa una pequeña parte del volumen de negocio del sector, por lo que no se espera que la expiración de las medidas tenga un impacto significativo en los proveedores. Sin embargo, el mantenimiento de las medidas redundaría en interés de los productores de alambres.

4. Interés de los usuarios

- (120) Doce usuarios se dieron a conocer en esta investigación para manifestar su apoyo a las medidas, entre ellos una empresa con un gran volumen de compras del producto similar.
- (121) Ningún usuario respondió a nuestro cuestionario en su totalidad. Sin embargo, la investigación inicial puso de manifiesto que los alambres y cordones para hormigón pretensado representaban el 5 % de su coste de producción y menos del 1 % del coste de producción de sus clientes finales.
- (122) Ante la ausencia de medidas contra países distintos de China, los usuarios tienen acceso a otras fuentes de abastecimiento. Además, los mayores productores de la Unión tienen cuotas de mercado similares, lo que mantiene un elevado nivel de competencia interna.
- (123) Los usuarios que se dieron a conocer manifestaron su preocupación por la posible desestabilización de la industria de la Unión como consecuencia de la expiración de las medidas, lo que podría afectar a la fiabilidad de su cadena de suministro. Otorgaban más valor a la seguridad del suministro que a los posibles ahorros de costes.

5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (124) A la vista de lo expuesto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que no existen razones de peso que afecten al interés de la Unión y que impidan el mantenimiento de las medidas antidumping vigentes contra China.

H. MEDIDAS ANTIDUMPING

- (125) De lo anterior se desprende que, de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, deben mantenerse las medidas antidumping aplicables a las importaciones de determinados alambres y cordones de alambre de acero sin alear de pretensado y postensado (alambres y cordones para hormigón pretensado) originarios de la República Popular China impuestas en virtud del Reglamento (CE) n° 383/2009.

- (126) Los tipos del derecho antidumping para empresas individuales especificados en el presente Reglamento solo son aplicables a las importaciones del producto afectado fabricado por dichas empresas y, por tanto, por las personas jurídicas específicas mencionadas. Las importaciones del producto afectado fabricado por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las específicamente mencionadas, no pueden beneficiarse de estos tipos y estarán sujetas al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (127) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos del derecho antidumping individuales si posteriormente cambia el nombre de su entidad. La solicitud debe enviarse a la Comisión ⁽¹⁾. La solicitud debe incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica. En caso de que el cambio de nombre de la empresa no afecte a su derecho a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica, debe publicarse en el *Diario Oficial de la Unión Europea* un anuncio en el que se informe sobre el cambio de nombre.
- (128) El presente Reglamento se ajusta al dictamen del Comité establecido en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento de base.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de alambre de acero sin alear, sin chapar ni revestir, alambre de acero sin alear cincado y cables de acero sin alear, incluso chapados o revestidos, con un máximo de dieciocho alambres, con un contenido de carbono superior o igual al 0,6 % en peso, cuyo corte transversal en su mayor dimensión sea superior a 3 mm, clasificados actualmente en los códigos NC ex 7217 10 90, ex 7217 20 90, ex 7312 10 61, ex 7312 10 65 y ex 7312 10 69 (códigos TARIC 7217 10 90 10, 7217 20 90 10, 7312 10 61 11, 7312 10 61 91, 7312 10 65 11, 7312 10 65 91, 7312 10 69 11 y 7312 10 69 91) y originarios de la República Popular China. Los cables galvanizados (pero sin ningún otro material de revestimiento) que tengan siete alambres y en los que el diámetro del alambre central sea idéntico o superior en menos de un 3 % al diámetro de cada uno de los otros seis alambres no estarán sujetos al derecho antidumping definitivo.

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

Empresa	Derecho antidumping	Código TARIC adicional
Kiswire Qingdao Ltd., Qingdao	0 %	A899
Ossen Innovation Materials Co. Joint Stock Company Ltd., Maanshan, y Ossen Jiujiang Steel Wire Cable Co. Ltd., Jiujiang	31,1 %	A952
Todas las demás empresas	46,2 %	A999

3. La aplicación del tipo de derecho individual especificado para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará sujeta a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que se ajuste a los requisitos que figuran en el anexo. Si no se presenta dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas.

4. Salvo disposición en contrario, serán de aplicación las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, Rue de la Loi 170, 1040 Bruselas, BÉLGICA.

Artículo 2

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

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

Hecho en Bruselas, el 4 de junio de 2015.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

ANEXO

La factura comercial válida contemplada en el artículo 1, apartado 3, deberá incluir una declaración firmada por un empleado de la empresa que se ajuste al formato siguiente:

- 1) nombre y cargo del empleado de la empresa que emite la factura comercial;
- 2) declaración siguiente:

«El abajo firmante certifica que los alambres y cordones para hormigón pretensado, de un total de [volumen], vendidos para su exportación a la Unión Europea y cubiertos por la presente factura han sido fabricados por [nombre de la empresa y domicilio social] [código TARIC adicional] en [país afectado]. Declara, asimismo, que la información que figura en la presente factura es completa y correcta.

Fecha y firma».

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2015/866 DE LA COMISIÓN**de 4 de junio de 2015**

por el que se denuncia la aceptación del compromiso de tres productores exportadores con arreglo a la Decisión de Ejecución 2013/707/UE, que confirma la aceptación de un compromiso propuesto en relación con los procedimientos antidumping y antisubvenciones relativos a las importaciones de módulos fotovoltaicos de silicio cristalino y componentes clave (como células) originarios o procedentes de la República Popular China durante el período de aplicación de las medidas definitivas

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea («el Tratado»),

Visto el Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ («el Reglamento antidumping de base»), y, en particular, su artículo 8,Visto el Reglamento (CE) n° 597/2009 del Consejo, de 11 de junio de 2009, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽²⁾ («el Reglamento antisubvenciones de base»), y, en particular, su artículo 13,

Informados los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

A. COMPROMISO Y OTRAS MEDIDAS VIGENTES

- (1) Mediante el Reglamento (UE) n° 513/2013 ⁽³⁾, la Comisión Europea («la Comisión») estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones en la Unión Europea («la Unión») de módulos fotovoltaicos de silicio cristalino («módulos») y componentes clave (como células y obleas) originarios o procedentes de la República Popular China («la RPC»).
- (2) Según le había encargado un grupo de productores exportadores, la Cámara de Comercio China para la Importación y Exportación de Maquinaria y Productos Electrónicos («CCCME») presentó en su nombre a la Comisión un compromiso de precios. Del tenor de este compromiso de precios se desprende claramente que constituye un conjunto de compromisos individuales de precios para cada productor exportador, que, por razones prácticas de administración, es coordinado por la CCCME.
- (3) Mediante la Decisión 2013/423/UE ⁽⁴⁾, la Comisión aceptó ese compromiso de precios por lo que se refiere al derecho antidumping provisional. Mediante el Reglamento (UE) n° 748/2013 ⁽⁵⁾, la Comisión modificó el Reglamento (UE) n° 513/2013 para introducir los cambios técnicos necesarios a raíz de la aceptación del compromiso relativo al derecho antidumping provisional.
- (4) Mediante el Reglamento de Ejecución (UE) n° 1238/2013 ⁽⁶⁾, el Consejo impuso un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones en la Unión de módulos y células originarios o procedentes de la RPC («los productos afectados»). Mediante el Reglamento de Ejecución (UE) n° 1239/2013 ⁽⁷⁾, el Consejo impuso también un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones en la Unión del producto afectado.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.

⁽³⁾ DO L 152 de 5.6.2013, p. 5.

⁽⁴⁾ DO L 209 de 3.8.2013, p. 26.

⁽⁵⁾ DO L 209 de 3.8.2013, p. 1.

⁽⁶⁾ DO L 325 de 5.12.2013, p. 1.

⁽⁷⁾ DO L 325 de 5.12.2013, p. 66.

- (5) Consecuentemente a la notificación de una versión modificada del compromiso de precios presentada por un grupo de productores exportadores («los productores exportadores») junto con la CCCME, la Comisión confirmó, mediante la Decisión de Ejecución 2013/707/UE ⁽¹⁾, la aceptación del compromiso de precios modificado («el compromiso») durante el período de aplicación de las medidas definitivas. En el anexo de esa Decisión figuran los productores exportadores para los que se aceptó el compromiso, entre ellos:
- a) CSI Solar Power (China) Inc., Canadian Solar Manufacturing (Changshu) Inc., Canadian Solar Manufacturing (Luoyang) Inc., y CSI Cells Co. Ltd, junto con su empresa vinculada en la Unión Europea, reunidas en el código adicional TARIC B805 («Canadian Solar»);
 - b) ET Solar Industry Limited y ET Energy Co. Ltd, junto con sus empresas vinculadas en la Unión Europea, reunidas en el código adicional TARIC B819 («ET Solar»), y
 - c) Renesola Zhejiang Ltd y Renesola Jiangsu Ltd, junto con sus empresas vinculadas en la Unión Europea, reunidas en el código adicional TARIC B921 («ReneSola»).
- (6) Por medio de la Decisión de Ejecución 2014/657/UE ⁽²⁾, la Comisión aceptó una propuesta del grupo de productores exportadores, junto con la CCCME, consistente en aclaraciones relativas a la ejecución del compromiso con respecto al producto afectado contemplado por este, es decir, módulos y células originarios o procedentes de la RPC, incluidos actualmente en el código NC ex 8541 40 90 (códigos TARIC 8541 40 90 21, 8541 40 90 29, 8541 40 90 31 y 8541 40 90 39), fabricados por los productores exportadores («el producto contemplado»). En lo sucesivo, el término «medidas» se refiere conjuntamente al compromiso y a los derechos antidumping y compensatorios mencionados en el considerando 4.

B. CONDICIONES DEL COMPROMISO QUE NO SE HAN CUMPLIDO

- (7) Los productores exportadores acordaron, entre otras cosas, no vender el producto contemplado al primer cliente independiente de la Unión Europea por debajo de un determinado precio mínimo de importación («PMI»), dentro del correspondiente nivel anual de importaciones en la Unión establecido en el compromiso.
- (8) En el compromiso figura también una lista no exhaustiva de lo que constituye un incumplimiento del compromiso. Dicha lista incluye, en particular, la celebración de acuerdos compensatorios con sus clientes y la formulación de declaraciones engañosas en cuanto al origen del producto afectado o la identidad del exportador.
- (9) Los productores exportadores se comprometieron asimismo a no vender ningún producto fabricado o comercializado por ellos, distinto del producto contemplado, por encima de un pequeño límite porcentual del valor total de las ventas del producto contemplado a los mismos clientes a los que venden este último («el límite de ventas paralelas»).
- (10) El compromiso obliga también a los productores exportadores a proporcionar trimestralmente a la Comisión información detallada sobre todas sus ventas de exportación y sus reventas en la Unión («los informes trimestrales»). Esto implica que los datos presentados en estos informes trimestrales deben ser completos y correctos y que las transacciones en ellos recogidas deben cumplir plenamente los términos del compromiso.
- (11) Para garantizar el cumplimiento del compromiso, los productores exportadores también se comprometieron a permitir que se llevaran a cabo inspecciones en sus locales, al objeto de verificar la exactitud y compleción de los datos presentados a la Comisión en los informes trimestrales, así como a facilitar toda la información que la Comisión considerase necesaria.

C. TÉRMINOS DEL COMPROMISO QUE PERMITEN LA DENUNCIA POR PARTE DE LA COMISIÓN EN AUSENCIA DE UN INCUMPLIMIENTO

- (12) El compromiso también estipula que la Comisión puede denunciar la aceptación del compromiso en cualquier momento durante su período de aplicación si el seguimiento y la garantía de cumplimiento resultan impracticables.

⁽¹⁾ DO L 325 de 5.12.2013, p. 214.

⁽²⁾ DO L 270 de 11.9.2014, p. 6.

- (13) Asimismo, en el compromiso se estipula que la aceptación de este por la Comisión se basa en la confianza y que cualquier actuación que dañe la relación de confianza establecida con la Comisión justificará la denuncia del compromiso.

D. SEGUIMIENTO DE LOS PRODUCTORES EXPORTADORES

- (14) Al tiempo que hacía un seguimiento del cumplimiento del compromiso, la Comisión verificó la información presentada por los productores exportadores que era pertinente para el compromiso. Las constataciones expuestas en los considerandos 15 a 32 abordan los problemas detectados en relación con Canadian Solar, ET Solar y ReneSola, que obligan a la Comisión a denunciar la aceptación del compromiso por lo que respecta a estos tres productores exportadores.

E. MOTIVOS PARA DENUNCIAR LA ACEPTACIÓN DE LOS COMPROMISOS

i) Canadian Solar

- (15) Canadian Solar proporcionó a varios clientes algunas ventajas que no figuraban en sus informes trimestrales. La Comisión analizó estas ventajas no recogidas en los informes y concluyó que Canadian Solar había incumplido la obligación de informar de que le imponía el compromiso.
- (16) Un análisis más detallado de esas ventajas no recogidas en los informes llevó a la conclusión de que Canadian Solar había incumplido también su obligación de respetar el PMI, pues la deducción de estas ventajas del precio de venta en las transacciones con los clientes en cuestión redujo los precios correspondientes por debajo del PMI.
- (17) Asimismo, Canadian Solar vendió paralelamente a los mismos clientes en el mismo año civil módulos contemplados y no contemplados por el compromiso. Esto se hizo vendiendo paralelamente a gran escala al mismo cliente, por un lado, módulos importados en la Unión sin haber sido objeto de las medidas y seguidamente almacenados (a través de múltiples canales) y, por otro, el producto contemplado. Esas ventas superaron sustancialmente el límite de ventas paralelas autorizado por el compromiso. De ese modo, Canadian Solar infringió el límite establecido.
- (18) Además, la Comisión analizó las consecuencias de ese patrón de comercio y llegó a la conclusión de que existe un riesgo elevado de compensación cruzada cuando los productos contemplados y no contemplados por el compromiso se venden a los mismos clientes, sobre todo si las ventas se realizan en cantidades tan significativas.
- (19) Canadian Solar también utilizó en su modelo empresarial un fabricante de equipos originales no vinculado. Dicho fabricante de equipos originales montaba los módulos para Canadian Solar en un tercer país, utilizando supuestamente células de otro tercer país. Las importaciones de módulos de Canadian Solar en la Unión procedentes de ese fabricante de equipos originales no están sujetas al compromiso, ya que este solo abarca las ventas directas de la RPC a la Unión. Por tanto, esas importaciones y ventas, así como el fabricante de equipos originales, no entran en el ámbito del seguimiento realizado por la Comisión.
- (20) La Comisión analizó las implicaciones de ese patrón de comercio para la viabilidad del compromiso. Llegó a la conclusión de que, aun siendo de alcance limitado, ese fabricante de equipos originales hace impracticable el seguimiento del compromiso de Canadian Solar.

ii) ET Solar

- (21) ET Solar vendió el producto contemplado por el compromiso como parte de las ventas de parques solares completos. En los informes trimestrales de ET Solar se recogieron las importaciones en la Unión del producto contemplado, pero no las ventas de módulos en parques solares o como parte de parques solares. Sin embargo, el compromiso obligaba a ET Solar a informar de esas ventas. Al vender un parque solar, ET Solar estaba vendiendo un conjunto de bienes y servicios: los módulos instalados en el parque, el resto del equipo necesario para este y el servicio de construirlo y de conectarlo a la red.

- (22) Por otra parte, la venta de parques solares completos constituye una venta paralela del producto contemplado y de los productos y servicios no contemplados por el compromiso a los mismos clientes. Esas ventas superaron sustancialmente el límite de ventas paralelas autorizado por el compromiso. De ese modo, ET Solar infringió el límite establecido.
- (23) Además, la Comisión analizó las consecuencias de ese patrón de comercio y llegó a la conclusión de que existe un riesgo elevado de compensación cruzada cuando el producto contemplado y los productos y servicios no contemplados por el compromiso se venden a los mismos clientes, sobre todo si las ventas se realizan en cantidades tan significativas.
- (24) Por otro lado, ET Solar no es capaz de demostrar que el PMI se respeta en las ventas de parques solares completos, ya que, al pagar el cliente únicamente un precio total por la instalación, no existe un precio de venta *per se* para los módulos, y no se aportó un desglose adicional fiable del precio de los módulos y de otros equipos y servicios.
- (25) Por último, la Comisión analizó las consecuencias de ese patrón de comercio y llegó igualmente a la conclusión de que hace impracticable el seguimiento del compromiso de ET Solar.

iii) **ReneSola**

- (26) ReneSola aplica un modelo empresarial según el cual, además de utilizar sus propias capacidades de producción en la RPC, se basa, para el montaje de sus módulos, en una extensa red de fabricantes de equipos originales no vinculados situados en terceros países y en la Unión. Esos fabricantes de equipos originales emplean células de diferentes orígenes, incluidas células originarias o procedentes de la RPC. Esas células se importan en terceros países y en la Unión, en algunos casos, a través de empresas vinculadas situadas en diferentes terceros países.
- (27) Las importaciones de módulos procedentes de esos fabricantes de equipos originales de terceros países y las ventas de módulos montados por los fabricantes de equipos originales en la Unión no son objeto del compromiso, ya que este solo permite las ventas directas de la RPC a la Unión. Por tanto, ni esas importaciones y ventas ni los fabricantes de equipos originales entran en el ámbito del seguimiento realizado por la Comisión.
- (28) La Comisión analizó las consecuencias de este patrón de comercio y llegó a la conclusión de que hace impracticable el seguimiento del compromiso de ReneSola.
- (29) Además, en sus informes trimestrales, ReneSola facilitó información engañosa sobre las transacciones con un importador vinculado de la Unión. Los registros de las transacciones del importador vinculado inspeccionados *in situ* no coinciden con las ventas de exportación declaradas por ReneSola a la Comisión con arreglo al compromiso. Una verificación más detallada puso de manifiesto que ReneSola no había informado de la cancelación o modificación de un gran número de envíos destinados a ese importador vinculado.
- (30) La Comisión analizó estas incoherencias entre los informes conforme al compromiso y las transacciones de venta reales de ReneSola y concluyó que ReneSola había incumplido la obligación de información que le impone el compromiso.

iv) **Conclusiones**

- (31) Las constataciones de incumplimientos del compromiso y la inviabilidad de este en relación con Canadian Solar, ET Solar y ReneSola exigen la denuncia de su aceptación por lo que respecta a esos tres productores exportadores con arreglo al artículo 8, apartados 7 y 9, del Reglamento antidumping de base, y al artículo 13, apartados 7 y 9, del Reglamento antisubvenciones de base, y con arreglo a los términos del compromiso.
- (32) Además, la Comisión analizó las consecuencias de las acciones de Canadian Solar, ET Solar y ReneSola indicadas en los considerandos 15 a 30 para sus relaciones de confianza establecidas con la Comisión al aceptar el compromiso. La Comisión concluyó que la combinación de estas acciones dañó la relación de confianza con estos tres productores exportadores. Por tanto, esta acumulación de incumplimientos justifica igualmente la denuncia de la aceptación del compromiso por lo que respecta a esos tres productores exportadores con arreglo a los términos del compromiso.

F. EVALUACIÓN DE LA VIABILIDAD DEL COMPROMISO EN SU CONJUNTO

- (33) El compromiso establece que su incumplimiento por parte de un productor exportador en particular no conduce automáticamente a la denuncia de su aceptación con respecto a todos los productores exportadores. En un caso así, la Comisión debe evaluar las consecuencias de ese incumplimiento concreto para la viabilidad del compromiso con respecto a todos los productores exportadores y la CCCME.
- (34) Por lo tanto, la Comisión evaluó las consecuencias de los incumplimientos de Canadian Solar, ET Solar y ReneSola para la viabilidad del compromiso por lo que respecta a todos los productores exportadores y la CCCME.
- (35) Esos incumplimientos son responsabilidad únicamente de los tres productores exportadores en cuestión; el seguimiento y las verificaciones no han puesto de manifiesto un incumplimiento sistemático por parte de un número elevado de productores exportadores o de la CCCME.
- (36) Por consiguiente, la Comisión concluye que no se ve afectado el funcionamiento general del compromiso y que no existen motivos para denunciar su aceptación con respecto a todos los productores exportadores y la CCCME.

G. ALEGACIONES POR ESCRITO Y AUDIENCIAS

- (37) Se dio a las partes interesadas la oportunidad de ser oídas y de formular observaciones con arreglo al artículo 8, apartado 9, del Reglamento antidumping de base y al artículo 13, apartado 9, del Reglamento antisubvenciones de base. Canadian Solar, ET Solar y ReneSola presentaron observaciones y fueron recibidas en audiencia. La CCCME participó igualmente en las audiencias. Presentaron observaciones una asociación que representa a los importadores y usuarios del producto contemplado y una asociación que representa a los productores de módulos y células solares de la Unión.

i) Canadian Solar

- (38) Canadian Solar negó que no hubiera recogido en los informes determinadas ventajas que había proporcionado a varios clientes y que al proporcionar tales ventajas hubiera infringido el PMI. Su argumento es que no tenía obligación de informar de estas ventajas, por tres razones:
- (39) En primer lugar, porque estas ventajas forman parte de los gastos de venta, generales y administrativos de su entidad china, y estos gastos no pueden constituir al mismo tiempo una ventaja para los compradores del producto contemplado. Esas categorías serían mutuamente excluyentes.
- (40) En segundo lugar, porque, según las orientaciones emitidas por los servicios de la Comisión, únicamente las ventajas abonadas por empresas vinculadas de la Unión deben recogerse en los informes y deducirse del precio de venta como tales ventajas.
- (41) En tercer lugar, porque, en cualquier caso, estos gastos no constituyen una ventaja para los compradores del producto contemplado, ya que los pagos corresponden al valor de mercado de los servicios prestados.
- (42) La Comisión rechaza esos argumentos, pues Canadian Solar estaba obligada a informar de toda ventaja proporcionada a los clientes, y no lo hizo. Esto es así por lo siguiente:
- (43) En primer lugar, en el compromiso no se menciona excepción alguna aplicable a ventajas clasificadas como gastos de venta, generales y administrativos. De hecho, tales gastos pueden ser al mismo tiempo una ventaja para el comprador, si este recibe el pago de un coste clasificado como gastos de venta, generales y administrativos.
- (44) En segundo lugar, el argumento de Canadian Solar presupone que, en realidad, los pagos corresponden al valor de mercado de los servicios prestados. Sin embargo, Canadian Solar no ha aportado pruebas suficientes a este respecto. Por otra parte, aun cuando correspondieran al valor de mercado, que no es el caso, ello no significa que los pagos así clasificados no confieran una ventaja a su destinatario, a la sazón el cliente de Canadian Solar, cuando existe una relación clara entre la compra del servicio y la venta del producto contemplado.

- (45) En tercer lugar, Canadian Solar cita las orientaciones emitidas por los servicios de la Comisión fuera de contexto. En contra de la opinión de Canadian Solar, estos gastos sí que constituyen ventajas para los compradores. El hecho de que solo se mencionen como ventajas en una respuesta a una pregunta relativa a empresas vinculadas de la Unión no puede invocarse *a contrariis* para negar que esos gastos afrontados por la entidad china constituyan ventajas. No existe justificación económica o jurídica alguna para que esos gastos de la entidad china reciban un tratamiento diferente del que se da al mismo tipo de gastos de las empresas vinculadas de la Unión.
- (46) En cuarto lugar, las orientaciones emitidas por los servicios de la Comisión contienen una cláusula de exención de responsabilidad según la cual la Comisión no se hace responsable y las respuestas que contienen no están individualizadas y se basan en información limitada. Por estas razones, las orientaciones no tienen valor vinculante para la Comisión.
- (47) En consecuencia, la Comisión mantiene su conclusión de que Canadian Solar incumplió la obligación de información que le impone el compromiso y su obligación de respetar el PMI, pues la deducción de esas ventajas del precio de venta en las transacciones con los clientes en cuestión redujo los precios correspondientes por debajo del PMI.
- (48) Canadian Solar defendió también sus ventas paralelas de productos contemplados y no contemplados por el compromiso a los mismos clientes por encima del límite de ventas paralelas que autoriza el compromiso.
- (49) Canadian Solar afirmó que, justo después de la entrada en vigor del compromiso, vendió primero sus existencias de productos principalmente originarios de la RPC que fueron importados y despachados de aduana sin haber sido objeto de las medidas, y a continuación almacenados. Solo una vez agotadas esas existencias vendió productos contemplados por el compromiso a los mismos clientes.
- (50) Canadian Solar alega además que nunca se vendieron productos contemplados por el compromiso a los clientes que compraron módulos de fabricantes de equipos originales fabricados en terceros países y expedidos desde terceros países.
- (51) Por otro lado, Canadian Solar hace referencia a un documento orientativo emitido por la CCCME según el cual las células y los módulos distintos de los contemplados por el compromiso no se considerarían «cualquier otro tipo de producto fabricado o comercializado por la empresa». Alega que los servicios de la Comisión no aclararon lo contrario hasta el 12 de diciembre de 2013, mediante un correo electrónico.
- (52) Por último, Canadian Solar alega que sus ventas de productos importados y despachados de aduana sin haber sido objeto de las medidas, y a continuación almacenados, están excluidas de las obligaciones del compromiso, que vendió módulos no contemplados por el compromiso a un precio similar al PMI y que solo vendió el producto contemplado una vez liquidadas las existencias. Por estas razones, no ve que haya un riesgo de compensación cruzada.
- (53) La Comisión no puede aceptar estos argumentos. Por las razones expuestas en el considerando 46, las orientaciones a las que se refiere Canadian Solar no pueden ser vinculantes para la Comisión. Del tenor y del esquema general del compromiso se desprende que el productor exportador no puede vender a un mismo cliente células y módulos contemplados por el compromiso y células y módulos no contemplados por el compromiso por encima del límite de ventas paralelas que el compromiso autoriza.
- (54) Esto también se aplica a las situaciones en las que los módulos fueron importados y despachados de aduana sin haber sido objeto de las medidas, y a continuación almacenados. De hecho, en el caso de una venta paralela de módulos, el riesgo de compensación cruzada es aún mayor que en el caso de ventas paralelas de cualquier otro producto.
- (55) La Comisión no está obligada a probar la existencia de compensación cruzada, sino solo a mostrar que existe un riesgo de compensación cruzada en relación con un determinado productor exportador. Las disposiciones del compromiso tienen como objetivo evitar la posibilidad de compensación cruzada, ya que es imposible hacer un seguimiento del precio al que se venden los productos no contemplados por el compromiso. Por último, el correo electrónico de 12 de diciembre de 2013 no creó una situación jurídica nueva, sino que se limitó a confirmar el texto del compromiso.
- (56) Canadian Solar confirmó en sus observaciones posteriores a la audiencia que en 2013 vendió módulos importados y despachados de aduana sin haber sido objeto de las medidas, y a continuación almacenados, a los mismos clientes a quienes, en el mismo año, vendió el producto afectado, y que el valor de las primeras ventas citadas es más que marginal. En cuanto al argumento de que Canadian Solar solo vendió el producto contemplado después de haber vendido esos módulos, la Comisión señala que el compromiso no contiene ninguna excepción basada en el orden de las ventas. Por consiguiente, rechaza este argumento.

- (57) Canadian Solar alegó asimismo que, tras la entrada en vigor del compromiso, importó y revendió cantidades limitadas de módulos de fabricantes de equipos originales, y que entretanto había dejado de adquirir estos productos para el mercado de la Unión.
- (58) De hecho, Canadian Solar confirmó que la estrategia de fabricantes de equipos originales se diseñó para adaptar su modelo empresarial al compromiso, ya que los módulos de fabricantes de equipos originales se utilizaban para vender módulos incluidos en kits cuando el valor de los demás productos contenidos en el kit supera el límite de ventas paralelas autorizado por el compromiso.
- (59) Además, afirmó que no vendió módulos de fabricantes de equipos originales a los clientes que adquirieron módulos contemplados por el compromiso. Por último, alega que el compromiso no prohíbe expresamente las ventas de módulos de fabricantes de equipos originales.
- (60) La Comisión rechaza estos argumentos. Si bien es cierto que el compromiso no se refiere expresamente a las ventas de módulos de fabricantes de equipos originales, tales ventas no están sujetas al compromiso, como se ha indicado en el considerando 19. Por tanto, no son objeto del seguimiento realizado por la Comisión.
- (61) Por otra parte, en el compromiso se indica claramente que el cambio del patrón de comercio con la Unión sin justificación económica, salvo la elusión de medidas de defensa comercial, constituye un incumplimiento del compromiso.
- (62) A este respecto, las importaciones y las reventas en la Unión de módulos de fabricantes de equipos originales por parte de Canadian Solar constituyeron un cambio en el patrón de comercio, concebido para eludir los términos del compromiso.
- (63) Por otro lado, ni el Reglamento antidumping de base ni el Reglamento antisubvenciones de base contienen requisitos relativos a un porcentaje mínimo de ventas en la evaluación del incumplimiento de un compromiso.
- (64) Por tanto, la Comisión mantiene su conclusión de que, aunque de alcance limitado, estas ventas de fabricantes de equipos originales hicieron impracticable el seguimiento del compromiso de Canadian Solar y, por añadidura, constituyen un incumplimiento del compromiso, ya que cambiaron el patrón de comercio de Canadian Solar.
- (65) Por último, Canadian Solar argumenta que siempre ha cumplido las normas aplicables y ha tomado todas las medidas razonables para interpretar y aplicar correctamente el compromiso. En particular, subraya que, junto con su asesor jurídico, formuló más de cincuenta consultas a la Comisión y a la CCCME a fin de obtener aclaraciones sobre su conformidad con el compromiso, y que siempre ha seguido los consejos recibidos.
- (66) Las alegaciones de Canadian Solar no alteran la valoración general de que la acumulación de todas las constataciones que le atañen deterioraron la relación de confianza con la Comisión sobre la inviabilidad del compromiso correspondiente, lo cual justifica la denuncia. De hecho, la estrategia comercial de Canadian Solar iba destinada a reducir al mínimo el alcance práctico de las obligaciones que le imponía el compromiso, al margen del espíritu de este y de la necesidad de preservar la relación de confianza.

ii) **ET Solar**

- (67) ET Solar aclaró durante la audiencia que no había informado de las ventas del producto contemplado cuando tales ventas formaban parte de un parque solar. Por otro lado, explicó que muchas de las ventas realizadas después de la entrada en vigor del compromiso eran de módulos que fueron despachados de aduana (pero no vendidos) sin haber sido objeto de las medidas. También explicó un error de formato y otra corrección menor. En consecuencia, la diferencia entre las ventas anotadas en los libros de la empresa y las ventas recogidas en los informes podía considerarse marginal.
- (68) ET Solar confirmó en la misma ocasión que no omitió informar a la Comisión de estas cantidades supuestamente marginales de ventas, y que cantidades considerables de módulos solares fueron despachadas de aduana sin haber sido objeto de las medidas, pero no vendidas antes de la entrada en vigor del compromiso. No se dio explicación alguna de si esas ventas fueron a los mismos clientes a los que posteriormente se vendió el producto contemplado.

- (69) ET Solar alegó asimismo que el compromiso no prohíbe las ventas de parques solares, ya que se trata de productos complejos e integrados que deben considerarse una sola unidad y que, como tales, no entran en la definición del «producto contemplado».
- (70) Por consiguiente, ET Solar considera que el límite de ventas paralelas autorizado por el compromiso para la venta de «otros productos» no es aplicable a las ventas de parques solares, y que no es necesario recoger estas en los informes. Al mismo tiempo, confirmó que las transacciones dentro del grupo que dieron lugar a la importación en la Unión del producto contemplado sí fueron recogidas en los informes.
- (71) La Comisión rechaza los argumentos de ET Solar por las razones que se exponen a continuación.
- (72) La magnitud del incumplimiento es irrelevante. Como se ha mencionado en el considerando 63, ni el Reglamento antidumping de base ni el Reglamento antisubvenciones de base contienen requisitos relativos a un porcentaje mínimo de ventas en la evaluación del incumplimiento de un compromiso.
- (73) Por otra parte, las cantidades supuestamente marginales a las que se hace referencia en el considerando 67 no son desdeñables, sino que corresponden a una cantidad considerable de varios contenedores llenos. Además, ET Solar no pudo descartar que cantidades significativas de módulos solares despachados de aduana sin haber sido objeto de las medidas se vendieran a los mismos clientes que también compraron el producto contemplado; por tanto, las explicaciones de ET Solar ponen de manifiesto que también se han infringido las normas sobre el riesgo de compensación cruzada.
- (74) Los parques solares vendidos por ET Solar consisten principalmente en módulos importados en el marco del compromiso. ET Solar estaba obligada a informar de las ventas de estos módulos, de conformidad con el compromiso. Por otra parte, el compromiso establece claramente, sin excepción, que no pueden venderse «otros productos» a un mismo cliente por encima del límite de ventas paralelas, a fin de evitar la compensación cruzada.
- (75) Así pues, la Comisión mantiene la conclusión de que ET Solar incumplió el compromiso vendiendo módulos a parques solares y no informando de estas ventas. En consecuencia, la Comisión mantiene también las conclusiones sobre la inobservancia del PMI y la inviabilidad del compromiso de ET Solar.

iii) **ReneSola**

- (76) ReneSola alegó que su modelo empresarial, conforme al cual fabrica módulos utilizando sus propias capacidades de producción en la RPC y una amplia red de fabricantes de equipos originales no vinculados en terceros países y en la Unión, no es nuevo y funcionaba ya antes de que el compromiso entrara en vigor. Argumentó que dicho modelo empresarial no había sido expresamente prohibido hasta noviembre de 2014.
- (77) ReneSola afirmó también su disposición a comprometerse a no vender en el mercado de la Unión los módulos fabricados por sus fabricantes de equipos originales en terceros países.
- (78) Sin embargo, manifestó su interés por utilizar la producción de los fabricantes de equipos originales de la Unión para sus ventas en el mercado de la Unión. Propuso simplificar su modelo empresarial para hacer viable el seguimiento del compromiso.
- (79) A fin de evitar posibles compensaciones cruzadas, ofreció crear un «cortafuegos interno» que prohibiera las ventas procedentes de diferentes fuentes a una misma empresa o a empresas de un mismo grupo, o las ventas a sus propios proyectos. Asimismo, se ofreció para garantizar que sus fabricantes de equipos originales de la Unión cooperaran con la Comisión.
- (80) La Comisión rechaza estos argumentos por las razones que se exponen a continuación.
- (81) El seguimiento de este modelo empresarial basado en una amplia red de fabricantes de equipos originales sigue siendo impracticable, como ya se ha explicado en los considerandos 26 a 28. A pesar de los compromisos ofrecidos por ReneSola, la utilización de un fabricante de equipos originales en la Unión haría impracticable el seguimiento del compromiso. Las actividades de los fabricantes de equipos originales, incluso en la Unión, quedan fuera del ámbito del compromiso y, por tanto, fuera del ámbito del seguimiento de la Comisión.

- (82) El argumento de ReneSola del «cortafuegos interno» no se respaldó con ninguna prueba ni con una explicación más detallada. Además, la aclaración realizada en noviembre de 2014 no implica que la práctica extensiva de fabricantes de equipos originales aplicada por ReneSola no estuviera haciendo ya antes impracticable el compromiso. Prueba de ello es que ReneSola no niega que los fabricantes de equipos originales situados en terceros países utilizan en su producción, al menos parcialmente, células originarias de la RPC, como demuestran los datos presentados por ReneSola antes de la inspección. Es imposible verificar que no se han suministrado a la Unión módulos que comprendan tales células.
- (83) ReneSola presentó también información adicional sobre un determinado envío con respecto al cual había proporcionado información engañosa en sus informes trimestrales. Alegó que se trataba de algo involuntario, causado por una interpretación errónea del compromiso y, quizás, por negligencia. Alegó, asimismo, que la aplicación del compromiso resulta complicada, ya que contiene obligaciones de información separadas con respecto a los certificados y las facturas del compromiso, y que tanto en el proceso de notificación como en el de rectificación hay varias partes implicadas.
- (84) La Comisión rechaza este argumento por las razones que figuran a continuación.
- (85) ReneSola no ha rectificado la información (cancelación o modificación de los envíos) proporcionada en sus informes trimestrales, de acuerdo con los registros de las transacciones de su importador vinculado. Por tanto, los informes trimestrales de ReneSola no reflejan las transacciones de venta reales.
- (86) ReneSola informó a la CCCME acerca de la diferencia significativa entre la cantidad entregada y el correspondiente certificado del compromiso, y solo pidió asesoramiento para rectificar la situación después de que la Comisión realizara la inspección sobre el terreno.
- (87) Por consiguiente, la Comisión mantiene la evaluación de que ReneSola incumplió el compromiso presentando informes de ventas incompletos y erróneos.

iv) **Observaciones de otras partes interesadas**

- (88) Una de las partes interesadas pidió a la Comisión que denunciara la aceptación del compromiso de los tres productores exportadores con efecto retroactivo a partir de la fecha de la primera infracción documentada o, como mínimo, a partir del inicio del ejercicio de verificación, a fin de compensar el perjuicio sufrido por el presupuesto de la Unión a causa de los derechos de importación supuestamente eludidos.
- (89) La Comisión se opone a esa petición, dado que no hay motivos para invalidar las facturas del compromiso extendidas por los tres productores exportadores hasta el día de entrada en vigor del presente Reglamento que puedan justificar una percepción retroactiva de derechos.
- (90) Otra parte interesada instó a la Comisión a que permitiera un período transitorio antes de que fueran aplicables los derechos antidumping y compensatorios, a fin de que los importadores pudieran razonablemente perfeccionar o terminar los acuerdos contractuales existentes y encontrar proveedores alternativos.
- (91) La Comisión rechaza esta petición, ya que, con arreglo al artículo 8, apartado 9, del Reglamento antidumping de base y al artículo 13, apartado 9, del Reglamento antisubvenciones de base, en caso de que se retire la aceptación del compromiso, los derechos antidumping y compensatorios se aplican automáticamente, y no existe ninguna base jurídica para un período transitorio.
- (92) Por otro lado, el importador es responsable tanto del pago de los derechos de importación como de la regularidad de los documentos que presenta a las autoridades aduaneras. Las consecuencias adversas de actuaciones incorrectas de sus socios contractuales no pueden repercutirse en la Unión. La posibilidad de que se denuncie un compromiso de precios constituye un riesgo comercial inherente al negocio de importación.

v) **Conclusión**

- (93) A pesar de las observaciones presentadas, la Comisión confirma sus constataciones sobre las infracciones del compromiso y sobre la inviabilidad de este en relación con Canadian Solar, ET Solar y ReneSola. La Comisión confirma también su conclusión de que la combinación de las acciones de Canadian Solar, ET Solar y ReneSola indicadas en los considerandos 15 a 32 ha dañado la relación de confianza con cada uno de estos tres productores exportadores.

- (94) Esto justifica como tal la denuncia de la aceptación del compromiso por lo que respecta a estos tres productores exportadores con arreglo a los términos del compromiso.

H. DENUNCIA DE LA ACEPTACIÓN DEL COMPROMISO E IMPOSICIÓN DE DERECHOS DEFINITIVOS

- (95) Por tanto, de conformidad con el artículo 8, apartado 9, del Reglamento antidumping de base y el artículo 13, apartado 9, del Reglamento antisubvenciones de base, y también con arreglo a los términos del compromiso, la Comisión ha llegado a la conclusión de que ha de denunciarse la aceptación del compromiso en relación con Canadian Solar, ET Solar y ReneSola.
- (96) En consecuencia, con arreglo al artículo 8, apartado 9, del Reglamento antidumping de base y al artículo 13, apartado 9, del Reglamento antisubvenciones de base, el derecho antidumping definitivo impuesto por el artículo 1 del Reglamento de Ejecución (UE) n° 1238/2013 y el derecho compensatorio definitivo impuesto por el artículo 1 del Reglamento de Ejecución (UE) n° 1239/2013 se aplican automáticamente a las importaciones originarias o procedentes de la RPC del producto afectado y fabricado por Canadian Solar (código TARIC adicional B805), ET Solar (código TARIC adicional B819) y ReneSola (código TARIC adicional B921) desde el día en que entre en vigor el presente Reglamento.
- (97) En el cuadro del anexo del presente Reglamento figuran, a título informativo, los productores exportadores con respecto a los cuales no se ve afectada la aceptación del compromiso establecida por la Decisión de Ejecución 2014/657/UE.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Queda denunciada la aceptación del compromiso en relación con i) CSI Solar Power (China) Inc., Canadian Solar Manufacturing (Changshu) Inc., Canadian Solar Manufacturing (Luoyang) Inc. y CSI Cells Co. Ltd, incluidas conjuntamente en el código TARIC adicional B805; ii) ET Solar Industry Limited y ET Energy Co. Ltd, incluidas conjuntamente en el código TARIC adicional B819; y iii) Renesola Zhejiang Ltd y Renesola Jiangsu Ltd, incluidas conjuntamente en el código TARIC adicional B921.

Artículo 2

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

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

Hecho en Bruselas, el 4 de junio de 2015.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

ANEXO

Lista de empresas:

Nombre de la empresa	Código TARIC adicional
Jiangsu Aide Solar Energy Technology Co. Ltd	B798
Alternative Energy (AE) Solar Co. Ltd	B799
Anhui Chaoqun Power Co. Ltd	B800
Anji DaSol Solar Energy Science & Technology Co. Ltd	B802
Anhui Schutten Solar Energy Co. Ltd Quanjiao Jingkun Trade Co. Ltd	B801
Anhui Titan PV Co. Ltd	B803
Xi'an SunOasis (Prime) Company Limited TBEA SOLAR CO. LTD XINJIANG SANG'O SOLAR EQUIPMENT	B804
Changzhou NESL Solartech Co. Ltd	B806
Changzhou Shangyou Lianyi Electronic Co. Ltd	B807
Changzhou Trina Solar Energy Co. Ltd Trina Solar (Changzhou) Science & Technology Co. Ltd Changzhou Youze Technology Co. Ltd Trina Solar Energy (Shanghai) Co. Ltd Yancheng Trina Solar Energy Technology Co. Ltd	B791
CHINALAND SOLAR ENERGY CO. LTD	B808
ChangZhou EGing Photovoltaic Technology Co. Ltd	B811
CIXI CITY RIXING ELECTRONICS CO. LTD ANHUI RINENG ZHONGTIAN SEMICONDUCTOR DEVELOPMENT CO. LTD HUOSHAN KEBO ENERGY & TECHNOLOGY CO. LTD	B812
CNPV Dongying Solar Power Co. Ltd	B813
CSG PVtech Co. Ltd	B814
China Sunergy (Nanjing) Co. Ltd CEEG Nanjing Renewable Energy Co. Ltd CEEG (Shanghai) Solar Science Technology Co. Ltd China Sunergy (Yangzhou) Co. Ltd China Sunergy (Shanghai) Co. Ltd	B809
Chint Solar (Zhejiang) Co. Ltd	B810
Delsolar (Wujiang) Ltd	B792
Dongfang Electric (Yixing) MAGI Solar Power Technology Co. Ltd	B816

Nombre de la empresa	Código TARIC adicional
EOPLLY New Energy Technology Co. Ltd SHANGHAI EBEST SOLAR ENERGY TECHNOLOGY CO. LTD JIANGSU EOPLLY IMPORT & EXPORT CO. LTD	B817
Era Solar Co. Ltd	B818
GD Solar Co. Ltd	B820
Greenway Solar-Tech (Shanghai) Co. Ltd Greenway Solar-Tech (Huaian) Co. Ltd	B821
Konca Solar Cell Co. Ltd Suzhou GCL Photovoltaic Technology Co. Ltd Jiangsu GCL Silicon Material Technology Development Co. Ltd Jiangsu Zhongneng Polysilicon Technology Development Co. Ltd GCL-Poly (Suzhou) Energy Limited GCL-Poly Solar Power System Integration (Taicang) Co. Ltd GCL SOLAR POWER (SUZHOU) LIMITED	B850
Guodian Jintech Solar Energy Co. Ltd	B822
Hangzhou Bluesun New Material Co. Ltd	B824
Hangzhou Zhejiang University Sunny Energy Science and Technology Co. Ltd Zhejiang Jinbest Energy Science and Technology Co. Ltd	B825
Hanwha SolarOne (Qidong) Co. Ltd	B826
Hengdian Group DMEGC Magnetics Co. Ltd	B827
HENGJI PV-TECH ENERGY CO. LTD	B828
Himin Clean Energy Holdings Co. Ltd	B829
Jetion Solar (China) Co. Ltd Junfeng Solar (Jiangsu) Co. Ltd Jetion Solar (Jiangyin) Co. Ltd	B830
Jiangsu Green Power PV Co. Ltd	B831
Jiangsu Hosun Solar Power Co. Ltd	B832
Jiangsu Jiasheng Photovoltaic Technology Co. Ltd	B833
Jiangsu Runda PV Co. Ltd	B834
Jiangsu Sainty Photovoltaic Systems Co. Ltd Jiangsu Sainty Machinery Imp. And Exp. Corp. Ltd	B835
Jiangsu Seraphim Solar System Co. Ltd	B836
Jiangsu Shunfeng Photovoltaic Technology Co. Ltd Changzhou Shunfeng Photovoltaic Materials Co. Ltd Jiangsu Shunfeng Photovoltaic Electronic Power Co. Ltd	B837
Jiangsu Sinski PV Co. Ltd	B838

Nombre de la empresa	Código TARIC adicional
Jiangsu Sunlink PV Technology Co. Ltd	B839
Jiangsu Zhongchao Solar Technology Co. Ltd	B840
Jiangxi Risun Solar Energy Co. Ltd	B841
Jiangxi LDK Solar Hi-Tech Co. Ltd LDK Solar Hi-Tech (Nanchang) Co. Ltd LDK Solar Hi-Tech (Suzhou) Co. Ltd	B793
Jiangyin Hareon Power Co. Ltd Hareon Solar Technology Co. Ltd Taicang Hareon Solar Co. Ltd Hefei Hareon Solar Technology Co. Ltd Jiangyin Xinhui Solar Energy Co. Ltd Altusvia Energy (Taicang) Co. Ltd	B842
Jiangyin Shine Science and Technology Co. Ltd	B843
JingAo Solar Co. Ltd Shanghai JA Solar Technology Co. Ltd JA Solar Technology Yangzhou Co. Ltd Hefei JA Solar Technology Co. Ltd Shanghai JA Solar PV Technology Co. Ltd	B794
Jinko Solar Co. Ltd Jinko Solar Import and Export Co. Ltd ZHEJIANG JINKO SOLAR CO. LTD ZHEJIANG JINKO SOLAR TRADING CO. LTD	B845
Jinzhou Yangguang Energy Co. Ltd Jinzhou Huachang Photovoltaic Technology Co. Ltd Jinzhou Jinmao Photovoltaic Technology Co. Ltd Jinzhou Rixin Silicon Materials Co. Ltd Jinzhou Youhua Silicon Materials Co. Ltd	B795
Juli New Energy Co. Ltd	B846
Jumao Photonic (Xiamen) Co. Ltd	B847
King-PV Technology Co. Ltd	B848
Kinve Solar Power Co. Ltd (Maanshan)	B849
Lightway Green New Energy Co. Ltd Lightway Green New Energy(Zhuozhou) Co. Ltd	B851
MOTECH (SUZHOU) RENEWABLE ENERGY CO. LTD	B852
Nanjing Daqo New Energy Co. Ltd	B853
NICE SUN PV CO. LTD LEVO SOLAR TECHNOLOGY CO. LTD	B854

Nombre de la empresa	Código TARIC adicional
Ningbo Huashun Solar Energy Technology Co. Ltd	B856
Ningbo Jinshi Solar Electrical Science & Technology Co. Ltd	B857
Ningbo Komaes Solar Technology Co. Ltd	B858
Ningbo Osda Solar Co. Ltd	B859
Ningbo Qixin Solar Electrical Appliance Co. Ltd	B860
Ningbo South New Energy Technology Co. Ltd	B861
Ningbo Sunbe Electric Ind Co. Ltd	B862
Ningbo Ulica Solar Science & Technology Co. Ltd	B863
Perfectenergy (Shanghai) Co. Ltd	B864
Perlight Solar Co. Ltd	B865
Phono Solar Technology Co. Ltd Sumec Hardware & Tools Co. Ltd	B866
RISEN ENERGY CO. LTD	B868
SHANDONG LINUO PHOTOVOLTAIC HI-TECH CO. LTD	B869
SHANGHAI ALEX SOLAR ENERGY SCIENCE & TECHNOLOGY CO. LTD SHANGHAI ALEX NEW ENERGY CO. LTD	B870
Shanghai BYD Co. Ltd BYD(Shangluo)Industrial Co. Ltd	B871
Shanghai Chaori Solar Energy Science & Technology Co. Ltd Shanghai Chaori International Trading Co. Ltd	B872
Propsolar (Zhejiang) New Energy Technology Co. Ltd Shanghai Propsolar New Energy Co. Ltd	B873
SHANGHAI SHANGHONG ENERGY TECHNOLOGY CO. LTD	B874
SHANGHAI SOLAR ENERGY S&T CO. LTD Shanghai Shenzhou New Energy Development Co. Ltd Lianyungang Shenzhou New Energy Co. Ltd	B875
Shanghai ST Solar Co. Ltd Jiangsu ST Solar Co. Ltd	B876
Shenzhen Sacred Industry Co.Ltd	B878
Shenzhen Topray Solar Co. Ltd Shanxi Topray Solar Co. Ltd Leshan Topray Cell Co. Ltd	B880
Sopray Energy Co. Ltd Shanghai Sopray New Energy Co. Ltd	B881

Nombre de la empresa	Código TARIC adicional
SUN EARTH SOLAR POWER CO. LTD NINGBO SUN EARTH SOLAR POWER CO. LTD Ningbo Sun Earth Solar Energy Co. Ltd	B882
SUZHOU SHENGLONG PV-TECH CO. LTD	B883
TDG Holding Co. Ltd	B884
Tianwei New Energy Holdings Co. Ltd Tianwei New Energy (Chengdu) PV Module Co. Ltd Tianwei New Energy (Yangzhou) Co. Ltd	B885
Wenzhou Jingri Electrical and Mechanical Co. Ltd	B886
Shanghai Topsolar Green Energy Co. Ltd	B877
Shenzhen Sungold Solar Co. Ltd	B879
Wuhu Zhongfu PV Co. Ltd	B889
Wuxi Saijing Solar Co. Ltd	B890
Wuxi Shangpin Solar Energy Science and Technology Co. Ltd	B891
Wuxi Solar Innova PV Co. Ltd	B892
Wuxi Suntech Power Co. Ltd Suntech Power Co. Ltd Wuxi Sunshine Power Co. Ltd Luoyang Suntech Power Co. Ltd Zhenjiang Rietech New Energy Science Technology Co. Ltd Zhenjiang Ren De New Energy Science Technology Co. Ltd	B796
Wuxi Taichang Electronic Co. Ltd Wuxi Machinery & Equipment Import & Export Co. Ltd Wuxi Taichen Machinery & Equipment Co. Ltd	B893
Xi'an Huanghe Photovoltaic Technology Co. Ltd State-run Huanghe Machine-Building Factory Import and Export Corporation Shanghai Huanghe Fengjia Photovoltaic Technology Co. Ltd	B896
Xi'an LONGi Silicon Materials Corp. Wuxi LONGi Silicon Materials Co. Ltd	B897
Years Solar Co. Ltd	B898
Yingli Energy (China) Co. Ltd Baoding Tianwei Yingli New Energy Resources Co. Ltd Hainan Yingli New Energy Resources Co. Ltd Hengshui Yingli New Energy Resources Co. Ltd Tianjin Yingli New Energy Resources Co. Ltd Lixian Yingli New Energy Resources Co. Ltd Baoding Jiasheng Photovoltaic Technology Co. Ltd Beijing Tianneng Yingli New Energy Resources Co. Ltd Yingli Energy (Beijing) Co. Ltd	B797

Nombre de la empresa	Código TARIC adicional
Yuhuan BLD Solar Technology Co. Ltd Zhejiang BLD Solar Technology Co. Ltd	B899
Yuhuan Sinosola Science & Technology Co.Ltd	B900
Zhangjiagang City SEG PV Co. Ltd	B902
Zhejiang Fengsheng Electrical Co. Ltd	B903
Zhejiang Global Photovoltaic Technology Co. Ltd	B904
Zhejiang Heda Solar Technology Co. Ltd	B905
Zhejiang Jiutai New Energy Co. Ltd Zhejiang Topoint Photovoltaic Co. Ltd	B906
Zhejiang Kingdom Solar Energy Technic Co. Ltd	B907
Zhejiang Koly Energy Co. Ltd	B908
Zhejiang Mega Solar Energy Co. Ltd Zhejiang Fortune Photovoltaic Co. Ltd	B910
Zhejiang Shuqimeng Photovoltaic Technology Co. Ltd	B911
Zhejiang Shinew Photoelectronic Technology Co. Ltd	B912
Zhejiang Sunflower Light Energy Science & Technology Limited Liability Company Zhejiang Yauchong Light Energy Science & Technology Co. Ltd	B914
Zhejiang Sunrupu New Energy Co. Ltd	B915
Zhejiang Tianming Solar Technology Co. Ltd	B916
Zhejiang Trunsun Solar Co. Ltd Zhejiang Beyondsun PV Co. Ltd	B917
Zhejiang Wanxiang Solar Co. Ltd WANXIANG IMPORT & EXPORT CO LTD	B918
Zhejiang Xiongtai Photovoltaic Technology Co. Ltd	B919
ZHEJIANG YUANZHONG SOLAR CO. LTD	B920
Zhongli Talesun Solar Co. Ltd	B922
ZNSHINE PV-TECH CO. LTD	B923

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2015/867 DE LA COMISIÓN**de 4 de junio de 2015****por el que se establecen valores de importación a tanto alzado para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) n° 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, por el que se crea la organización común de mercados de los productos agrarios y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 y (CE) n° 1234/2007 ⁽¹⁾,Visto el Reglamento de Ejecución (UE) n° 543/2011 de la Comisión, de 7 de junio de 2011, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) n° 1234/2007 del Consejo en los sectores de las frutas y hortalizas y de las frutas y hortalizas transformadas ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 136, apartado 1,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento de Ejecución (UE) n° 543/2011 establece, en aplicación de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, los criterios para que la Comisión fije los valores de importación a tanto alzado de terceros países correspondientes a los productos y períodos que figuran en el anexo XVI, parte A, de dicho Reglamento.
- (2) De acuerdo con el artículo 136, apartado 1, del Reglamento de Ejecución (UE) n° 543/2011, el valor de importación a tanto alzado se calcula cada día hábil teniendo en cuenta datos que varían diariamente. Por lo tanto, el presente Reglamento debe entrar en vigor el día de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

En el anexo del presente Reglamento quedan fijados los valores de importación a tanto alzado a que se refiere el artículo 136 del Reglamento de Ejecución (UE) n° 543/2011.

*Artículo 2*El presente Reglamento entrará en vigor el día de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

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

Hecho en Bruselas, el 4 de junio de 2015.

Por la Comisión,
en nombre del Presidente,
Jerzy PLEWA
Director General de Agricultura y Desarrollo Rural

⁽¹⁾ DO L 347 de 20.12.2013, p. 671.

⁽²⁾ DO L 157 de 15.6.2011, p. 1.

ANEXO

Valores de importación a tanto alzado para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas

(EUR/100 kg)

Código NC	Código tercer país ⁽¹⁾	Valor de importación a tanto alzado
0702 00 00	AL	46,1
	MA	78,9
	MK	71,9
	TN	138,3
	TR	80,1
	ZZ	83,1
0707 00 05	AL	34,4
	MK	40,6
	ZZ	37,5
0709 93 10	TR	120,5
	ZZ	120,5
0805 50 10	AR	109,6
	BO	145,2
	BR	107,1
	TR	67,0
	ZA	166,3
	ZZ	119,0
	0808 10 80	AR
BR		100,9
CL		158,5
NZ		147,3
US		180,8
ZA		133,1
ZZ		149,8
0809 10 00		TR
	ZZ	283,7
0809 29 00	US	525,9
	ZZ	525,9

⁽¹⁾ Nomenclatura de países fijada por el Reglamento (UE) n° 1106/2012 de la Comisión, de 27 de noviembre de 2012, por el que se aplica el Reglamento (CE) n° 471/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre estadísticas comunitarias relativas al comercio exterior con terceros países, en lo que concierne a la actualización de la nomenclatura de países y territorios (DO L 328 de 28.11.2012, p. 7). El código «ZZ» significa «otros orígenes».

ISSN 1977-0685 (edición electrónica)
ISSN 1725-2512 (edición papel)



Oficina de Publicaciones de la Unión Europea
2985 Luxemburgo
LUXEMBURGO

ES