I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 3359/93 DEL CONSEJO

de 2 de diciembre de 1993

por el que se establecen medidas antidumping modificadas sobre las importaciones de ferrosilicio originario de Rusia, Kazajstán, Ucrania, Islandia, Noruega, Suecia, Venezuela y Brasil

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea [1], y, en particular, sus artículos 14 y 15,

Vista la propuesta de la Comisión, presentada previa consulta en el seno del Comité consultivo previsto en el mencionado Reglamento,

Considerando lo que sigue:

A. PROCEDIMIENTO

(1) Mediante el Reglamento (CEE) nº 2409/87 [2], la Comisión estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de ferrosilicio originario de Brasil y aceptó los compromisos ofrecidos por una compañía brasileña y por Promsyrioimport de la URSS.

(2) Mediante el Reglamento (CEE) nº 3650/87 [3], el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de ferrosilicio originario de Brasil.

(3) En febrero de 1990, el Consejo, mediante el Reglamento (CEE) nº 341/90 [4], aceptó compromisos y estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de ferrosilicio originario de Islandia, Noruega, Suecia, Venezuela y Yugoslavia excepto las importaciones en la Comunidad efectuadas por empresas cuyos compromisos habían sido aceptados.

(4) Mediante el Reglamento (CEE) nº 1115/91 [5], el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo en el marco del procedimiento de reconsideración de las medidas antidumping aplicables a las importaciones de ferrosilicio originario de Brasil.

Mediante la Decisión 91/240/CEE [6], la Comisión aceptó los compromisos ofrecidos por algunos exportadores en relación con la reconsideración de las medidas antidumping aplicables a las importaciones de ferrosilicio originario de Brasil y dio por finalizada la investigación por lo que a estos exportadores se refiere.

(5) En febrero de 1992, la Comisión publicó un anuncio [7] sobre la expiración inminente del compromiso aceptado por la empresa de la URSS, Promsyrioimport, con arreglo al artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

(6) En su solicitud, presentada en febrero de 1992, el Comité de enlace de la industria de ferroaleaciones de la Comunidad Europea (CLIFA), que actúa en nombre de los fabricantes comunitarios y, según se alega, representa al 98 % de la producción comunitaria de ferrosilicio, pidió la reconsideración de todas las medidas mencionadas en los considerandos 1 a 4.

(7) Habiendo decidido, previas consultas, que existían pruebas suficientes para justificar una reconsideración, la Comisión decidió llevar a cabo una reconsideración de los Reglamentos y Decisiones mencionados en los considerandos 1 a 4 con arreglo a los artículos 14 y 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, e inició una investigación mediante anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* en mayo de 1992 [8].

(8) En agosto de 1992 [9], con arreglo a lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, la Comisión publicó un anuncio sobre

[1] DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.
[2] DO nº L 219 de 8. 8. 1987, p. 24.
[3] DO nº L 343 de 5. 12. 1987, p. 1.
[4] DO nº L 38 de 10. 2. 1990, p. 1.
[5] DO nº L 111 de 3. 5. 1991, p. 1.
[6] DO nº L 111 de 3. 5. 1991, p. 47.
[7] DO nº C 37 de 15. 2. 1992, p. 22.
[8] DO nº C 115 de 6. 5. 1992, p. 2.
[9] DO nº C 186 de 23. 7. 1992, p. 25.

la continuación, durante el procedimiento de reconsideración, de las medidas antidumping en vigor contra la antigua Unión Soviética.

(9) La Comisión notificó de manera oficial a los exportadores y a los fabricantes manifiestamente interesados la iniciación del procedimiento y les dio la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídos.

(10) Asimismo, la Comisión, a petición de un importador y con arreglo a lo dispuesto en el apartado 6 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, ofreció a las partes directamente interesadas la oportunidad de reunirse.

(11) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar el dumping y el perjuicio y llevó a cabo investigaciones en las instalaciones de las siguientes empresas :

a) *Fabricantes comunitarios*

— Sociedad Española de Carburos Metálicos, España
— Péchiney Electrométallurgie, Francia
— SKW Trostberg AG, Alemania

b) *Fabricantes exportadores*

— Fesil KS, Noruega
— Elkem A/S, Noruega
— Icelandic Alloys, Islandia
— Vargön Alloys, Suecia
— CVG Fesilven, Venezuela
— Companhia Brasileira Carbureto de Cálcio (CBCC), Brasil
— Companhia de Ferroligas da Bahia Ferbasa, Brasil
— Italmagnésio SA, Brasil
— Companhia Paulista de Ferroligas, Brasil
— Tovarna Dusika Ruse, Eslovenia

c) *Importadores no relacionados*

— Considar, Bélgica
— SA des Minerais, Luxemburgo

d) *Importadores relacionados*

— Elkem GmbH, Alemania
— Elkem Alloys Ltd, Reino Unido
— Fesil Alloys Ltd, Reino Unido
— Fesil GmbH, Alemania.

(12) La Comisión solicitó y recibió observaciones de los denunciantes, de los exportadores mencionados y de algunos importadores relacionados y no relacionados y verificó la información recibida en la medida que consideró necesaria.

(13) Los exportadores, los importadores relacionados, un importador no relacionado y el sector industrial denunciante solicitaron y obtuvieron información sobre los hechos y consideraciones esenciales con arreglo a los cuales se preveía recomendar el establecimiento de derechos antidumping modificados. En las conclusiones de la Comisión se tuvieron en cuenta las peticiones de las partes interesadas.

(14) La investigación de las prácticas de dumping cubrió el período comprendido entre el 1 de enero de 1991 y el 30 de abril de 1992.

B. PRODUCTO

1. Descripción del producto

(15) El producto investigado es el ferrosilicio con un contenido de silicio comprendido entre el 20 % y el 96 % en peso y exportado por los países que son objeto del procedimiento de reconsideración, correspondiente a los códigos NC 7202 21 90, 7202 21 10 y ex 7202 29 00.

(16) Un exportador y un importador alegaron que las características físicas de las clases de ferrosilicio comercializadas con mayor frecuencia, es decir el ferrosilicio con un contenido de silicio de un 45 % y el ferrosilicio con un contenido de silicio del 75 %, son muy diferentes en cuanto a composición química, densidad, peso, tamaño, color, dureza e índice de enfriado y que sus propiedades metalúrgicas no son las mismas. Afirmaron igualmente que el proceso de fabricación de los dos tipos de productos requiere diferentes medios de producción, lo cual implica una clasificación, manipulación, consumo, abastecimiento y precios diferentes.

Por otra parte, estas dos partes señalaron que el ferrosilicio con un contenido de silicio de un 45 % no es intercambiable con el ferrosilicio con un contenido de silicio de un 75 %. Por todo ello, el ferrosilicio con un contenido de silicio de un 45 % deberá excluirse del procedimiento.

(17) A este respecto, la Comisión recuerda que en los casos en que el producto considerado se componga de varias clases o calidades la cuestión sobre si esos diferentes tipos del producto han de ser considerados como un solo producto debe resolverse basándose en las características físicas o químicas y los usos de esas clases y calidades.

(18) La investigación ha demostrado que tanto el ferrosilicio con un contenido de silicio de un 45 % como el que contiene un 75 % poseen las mismas características físicas y químicas básicas. Además, son intercambiables en sus principales aplicaciones como desoxidador en la fabricación de acero y/o como componente de una aleación para las aleaciones de acero de elevada temperatura y las chapas metálicas y deben, por lo tanto, considerarse un solo producto a los efectos del presente procedimiento.

2. Producto similar

(19) La Comisión concluyó que el ferrosilicio fabricado en la Comunidad y el ferrosilicio vendido o producido en Brasil, Venezuela, Islandia, Noruega, Suecia y las repúblicas de la antigua Yugoslavia son productos similares en todos los aspectos al producto considerado exportado por los países a que se refiere el presente procedimiento.

(20) El Consejo confirma estas conclusiones.

C. VALOR NORMAL Y PRECIO DE EXPORTACIÓN

1. Noruega

a) *Valor normal*

(21) Los fabricantes noruegos formaban parte de dos grupos empresariales diferentes y vendían a través de empresas de ventas relacionadas, que exportaban la mayor parte de su mercancía a importadores también relacionados en la Comunidad.

(22) En ningún caso el volumen de ventas en el mercado interior noruego alcanzó el 5 % del volumen de las exportaciones del producto a la Comunidad, lo cual ha sido considerado siempre por la Comunidad como un volumen representativo mínimo a efectos de comparación.

(23) Así pues, el valor normal para los fabricantes noruegos ha sido calculado con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Se ha calculado basándose en los costes fijos y variables de las materias primas y de fabricación para el producto exportado a la Comunidad, más un importe razonable por los gastos de venta, administrativos y otros gastos generales, así como un margen razonable de beneficios. En cuanto a los dos grupos noruegos, se calculó una media ponderada de los costes de fabricación de sus filiales productoras.

Dado que en ninguno de los dos casos existían ventas en el mercado interior en cantidades representativas de ferrosilicio o de productos del mismo sector económico, los gastos de venta, administrativos y otros gastos generales, así como el margen de beneficios se calcularon basándose en los datos de que disponía la Comisión sobre este sector de la producción en Noruega. Se consideró que esta base era razonable y que cumplía por lo tanto lo dispuesto en el inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

Al coste total del producto se añadió un margen de beneficios de un 6 %. Este beneficio correspondía a lo que se consideraba necesario para que el sector económico comunitario siguiera siendo viable.

b) *Precio de exportación*

(24) En los casos en que las ventas se efectuaban directamente a importadores independientes de la Comunidad, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad.

(25) Cuando las exportaciones se efectuaban a importadores relacionados de la Comunidad, los precios de exportación se calcularon con arreglo a la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88 basándose en los precios de reventa al primer comprador independiente, ajustados para tener en cuenta todos los costes en los que se incurre entre la importación y la reventa, más un margen de beneficios del 3 %, que es el considerado razonable a la vista de la información de la que dispone la Comisión sobre este sector de producción.

2. Islandia

a) *Valor normal*

(26) Al no haber ventas de ferrosilicio en el mercado interior islandés, el valor normal se calculó con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. En cuanto a los gastos de venta, administrativos y otros gastos generales, así como el margen de beneficios, la situación era la misma que la de Noruega, por lo que la determinación se efectuó del mismo modo *(véase el considerando 23)*.

b) Precio de exportación

(27) El único fabricante islandés, Icelandic Alloys Ltd, canalizaba sus ventas a la Comunidad a través de un grupo noruego que posee un número significativo de acciones de este fabricante (*véase el considerando 21)*.

(28) Así pues, para poder establecer una comparación entre el valor normal y el precio de exportación, este último hubo de calcularse basándose en el precio al que fue revendido el producto considerado por la empresa noruega a clientes comunitarios independientes, como prevé la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Con arreglo a esta disposición, se realizó un ajuste para tener en cuenta un margen estimado de beneficios de un 3 % a partir de los beneficios realizados sobre las ventas en este sector.

3. Suecia

a) *Valor normal*

(29) Las ventas en el mercado interior del fabricante sueco eran un 5 % superiores a las exportaciones a la Comunidad, por lo que representaban un volumen suficiente para constituir un mercado representativo y una base adecuada para el cálculo del valor normal.

(30) Así pues, el valor normal ha sido calculado basándose en los precios interiores medios ponderados del ferrosilicio vendido en el mercado interior en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

(31) Los precios eran netos de todos los descuentos y reducciones directamente vinculados con las ventas consideradas.

b) *Precio de exportación*

(32) Dado que todas las exportaciones se realizaron directamente a importadores independientes de la Comunidad, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad.

5. **Venezuela**

a) *Valor normal*

(33) Las ventas en el mercado interior del fabricante venezolano eran un 5 % superiores a las exportaciones a la Comunidad, por lo que representaban un volumen suficiente para constituir un mercado representativo y una base adecuada para el cálculo del valor normal.

(34) El 70 % de las ventas en el mercado interior se realizaban a empresas relacionadas para la transformación y no podían considerarse fiables y efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales. El resto de las ventas se efectuaba a precios que no permitían la recuperación en el curso de operaciones comerciales normales de todos los costes razonablemente asignados. Así pues, el valor normal se calculó con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

Dado el volumen de las ventas interiores, la Comisión pudo calcular el importe de los gastos de venta, administrativos y demás gastos generales con referencia a los gastos en los que incurría el fabricante en sus ventas en el mercado interior.

Se consideró razonable un margen de beneficios del 6 % sobre los costes totales de producción *(véase el considerando 23).*

b) *Precios de exportación*

(35) Dado que las ventas se efectuaban directamente a importadores independientes de la Comunidad, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad.

5. **Brasil**

a) *Valor normal*

(36) Las ventas en el mercado interior de todos los fabricantes brasileños eran un 5 % superiores a las exportaciones a la Comunidad, por lo que representaban un volumen suficiente para constituir un mercado representativo y una base adecuada para el cálculo del valor normal.

(37) A la vista de las significativas variaciones de precios, como resultado de la elevada inflación en Brasil, el valor normal se determinó sobre una base mensual, bien con referencia a las ventas interiores o, cuando era necesario, con referencia al valor calculado tal como se define a continuación.

(38) La Comisión estudió si las ventas interiores se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, comparando cada transacción en el mercado interior con el coste de producción por tonelada de cada fabricante durante el mismo período mensual.

Durante los meses en que las ventas eran consideradas lucrativas, los valores normales se determinaron, para cada mes, a partir de los precios interiores de conformidad con la letra a) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

En todos los demás casos, el valor normal se calculó con arreglo al inciso ii) de la letra b) del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

Dado el volumen de las ventas interiores, la Comisión pudo calcular el importe de los gastos de venta, administrativos y demás gastos generales con referencia a los gastos en los que incurría el fabricante en sus ventas en el mercado interior. Asimismo, se añadió un margen de beneficios del 6 % *(véase el considerando 23).*

b) *Precio de exportación*

(39) Dado que las ventas se efectuaban directamente a importadores independientes de la Comunidad, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto vendido para su exportación a la Comunidad.

6. **Kazajstán, Ucrania, Rusia**

a) *Valor normal*

(40) Basándose en la información de que dispone la Comisión, tan sólo existían instalaciones para la fabricación de ferrosilicio en Kazajstán, Ucrania y Rusia de los países de la antigua URSS. No obstante, no era posible distinguir a los productos por su origen dado que eran exportados a la Comunidad por un operador ruso que no hacía esta distinción.

Dado que los tres países son países que no tienen economía de mercado a que se refiere el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el valor normal se calculó a partir de la información obtenida de un país de economía de mercado que fabricaba el producto considerado.

Para ello, la Comisión escogió a Noruega. Esta elección no fue cuestionada por los fabricantes de los tres países aludidos. La industria noruega del ferrosilicio se caracteriza por unos elevados volúmenes de producción y unos bajos costes de producción: en comparación con todos los demás países productores conocidos, el fabricante noruego es un fabricante eficaz debido a la facilidad de acceso a la energía hidroeléctrica, que es el insumo más costoso para la producción de ferrosilicio. Así pues, Noruega se consideró una elección apropiada y razonable como mercado análogo.

(41) El valor normal para Noruega se calculó tal y como se explica en el considerando 23.

b) *Precio de exportación*

(42) Los fabricantes de Ucrania y Rusia no cooperaron, mientras que el cuestionario completado por el fabricante de Kazajstán se encontró que era inexacto por lo que a los precios de exportación se refiere, no pudiendo utilizarse la información que contenía.

La Comisión verificó más del 70 % de todas las importaciones realizadas a través de la organización comercial, Promsyrioimport, que representaba a comerciantes de Kazajstán, Ucrania y Rusia. Esta cantidad se consideró representativa de todas las transacciones de los fabricantes de Kazajstán, Ucrania y Rusia durante este período.

Por consiguiente, los precios de exportación se determinaron basándose en los precios al primer comprador independiente.

D. COMPARACIÓN

(43) Para cada uno de los países interesados, para la comparación del valor normal con los precios de exportación, transacción por transacción, la Comisión, de conformidad con los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, tuvo en cuenta, cuando estaba justificado, las diferencias que afectaban directamente la comparabilidad de precios, tal como determinados gastos de venta, es decir, condiciones de crédito, transporte, seguros y manipulación, gastos de empaquetado y accesorios.

Para Kazajstán, Ucrania y Rusia, se efectuaron ajustes para tener en cuenta las características físicas, en especial la selección, trituración y pesado. Se ajustó el valor normal para los tres países, dado que la alegación por diferencias resultó justificada, por un importe basado en una estimación razonable del valor.

(44) Todas las comparaciones se efectuaron al mismo nivel de comercialización.

E. MÁRGENES DE DUMPING

(45) Los márgenes de dumping eran iguales al importe en que el valor normal calculado superaba el precio de exportación a la Comunidad.

1. Noruega

(46) El margen medio ponderado de dumping para las empresas Elkem y Fesil, expresado como porcentaje de los precios cif en la frontera de la Comunidad, sin despachar de aduana, era del 6,8 %.

(47) Como se comprobó que estas dos empresas eran responsables de todas las exportaciones de ferrosilicio de origen noruego a la Comunidad, se consideró apropiado aplicar este margen a toda Noruega.

2. Islandia

(48) El margen medio ponderado de dumping para la empresa afectada, expresado como porcentaje de los precios cif en la frontera de la Comunidad, sin despachar de aduana, era del 6,8 %.

(49) Como se comprobó que dicha empresa era responsable de todas las exportaciones de ferrosilicio de origen islandés a la Comunidad, se consideró apropiado aplicar este margen a toda Islandia.

3. Suecia

(50) El margen medio ponderado de dumping para la empresa afectada, expresado como porcentaje de los precios cif en la frontera comunitaria, sin despachar de aduana, era del 7,4 %.

(51) Como se comprobó que dicha empresa era responsable de todas las exportaciones de ferrosilicio de origen sueco a la Comunidad, se consideró apropiado aplicar este margem a toda Suecia.

4. Venezuela

(52) El margen medio ponderado de dumping para la empresa CVG Fesilven, expresado como porcentaje de los precios cif en la frontera comunitaria, sin despachar de aduana, era del 20,4 %.

(53) En el caso de las empresas que no cooperaron en la investigación o que no respondieron satisfactoriamente al cuestionario de la Comisión, ésta consideró que el dumping debía determinarse basándose en los datos disponibles de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Se consideró que el margen establecido para la empresa Fesilven sería el más apropiado.

5. Brasil

(54) Los márgenes medios ponderados de dumping para las empresas afectadas, expresados como porcentaje de los precios cif en la frontera de la Comunidad, sin despachar de aduana, eran los siguientes:

— Companhia Brasileira Carbureto de Cálcio : 9,2 %

— Ferbasa : 22,8 %

— Italmagnésio : 25,0 %

(55) En el caso de las empresas brasileñas que cooperaron en la investigación y que se averiguó que no habían exportado durante el período de investigación (Rima Electrometalurgia SA, Companhia Paulista de Ferroligas, Companhia Ferroligas Minas Gerais Minasligas), la Comisión considera que la mejor prueba disponible es el margen medio ponderado de dumping establecido para las empresas que exportaron, que era del 20,53 %.

(56) En el caso de las empresas que no cooperaron en la investigación o que no respondieron satisfactoriamente al cuestionario de la Comisión, ésta consideró que el dumping debería determinarse basándose en los datos disponibles de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. A este respecto, la Comisión consideró que los datos más razonables eran los establecidos en la investigación y con el fin de evitar que se eludiera el pago de derechos y para no primar la falta de cooperación, consideró que el margen más elevado establecido para los exportadores brasileños sería el más apropiado.

6. Kazajstán, Ucrania y Rusia

(57) Los márgenes medios ponderados de dumping para los países afectados, expresados como porcentaje de los precios cif en la frontera de la Comunidad, sin despachar de aduana, eran los siguientes :

— Kazajstán : 74,0 %

— Ucrania : 74,0 %

— Rusia : 74,0 %

7. Las restantes repúblicas de la antigua URSS

(58) Dado que, durante el período de investigación, no se importó en la Comunidad ningún producto de los considerados, originario de las restantes repúblicas de la antigua URSS, resultaba inapropiada cualquier reconsideración de medidas por lo que a estas Repúblicas se refiere. Por consiguiente, no deben mantenerse las medidas antidumping con respecto a estos países.

8. Antigua república yugoslava de Macedonia, Bosnia-Herzegovina y Eslovenia

(59) Para los fabricantes establecidos en estos países dado que su contribución al perjuicio fue mínima, no se calculó ningún margen de dumping *(véase el considerando 62)*.

9. Conclusión

(60) El Consejo confirma las anteriores conclusiones.

F. PERJUICIO

1. Acumulación

(61) Los efectos de las importaciones procedentes de los países objeto del procedimiento de reconsideración, deben analizarse, en general, de forma acumulativa, dado que las exportaciones originarias de cada uno de esos países comprendían cantidades importantes del producto considerado, competían con la producción comunitaria y entre sí y el comportamiento de los exportadores en el mercado era similar.

(62) No obstante, las importaciones de Bosnia-Herzegovina y Eslovenia y de la antigua república yugoslava de Macedonia eran mínimas. Si bien el mero hecho de que las importaciones procedentes de esos países, tras la imposición de derechos, fuera de escasa importancia, no es una circunstancia que justifique, *ipso facto*, en un proceso de reconsideración, la supresión de los derechos contra esos países o la no acumulación con otros importes, se concluyó que la fábrica situada en Bosnia-Herzegovina ha sido seriamente dañada y no funcionará durante mucho tiempo.

La actual capacidad de la antigua república yugoslava de Macedonia y de Eslovenia es tal que es improbable que sus exportaciones a la Comunidad alcancen un volumen significante en un futuro próximo. Por ello, cabe esperar que las cantidades importadas procedentes de estos países, tras la supresión de las medidas, sigan siendo mínimas. Así, pues, no puede atribuirse a esas importaciones una contribución a un nuevo perjuicio o a una amenaza de perjuicio.

(63) El Consejo confirma estas conclusiones.

2. Volumen, cuota de mercado y precios de las importaciones objeto de dumping

Volumen de las importaciones

(64) El volumen de ferrosilicio importado procedente de los países objeto del procedimiento de reconsideración, expresado como porcentaje del consumo, aumentó del 56 % en 1988 al 60 % en 1911 y al 69 % a principios de 1992 :

— las importaciones originarias de Kazajstán, Rusia y Ucrania aumentaron considerablemente de 30 000 toneladas en 1988 (6 % de cuota de mercado), 72 000 toneladas en 1991 (14 % de cuota de mercado) a 90 000 toneladas en 1992 (16 % de cuota de mercado);

— el volumen de las importaciones originarias de Noruega (aproximadamente 200 000 toneladas anuales), de Islandia (aproximadamente 20 000 toneladas anuales), de Suecia (aproximadamente 12 000 toneladas anuales) permaneció relativamente estable entre 1988 y 1992, con cuotas de mercado de alrededor del 40 % para Noruega, 4 % para Islandia y más del 2 % para Suecia en 1992;

— las importaciones originarias de Brasil aumentaron de 9 000 toneladas en 1988 (casi el 2 % de la cuota de mercado), 16 600 toneladas en 1991 (3,2 % de la cuota de mercado) a aproximadamente 28 000 toneladas en 1992 (5,5 % de la cuota de mercado calculada sobre una base anual); durante el mismo período, las importaciones procedentes de Venezuela aumentaron de 1 000 toneladas en 1988, 8 600 toneladas en 1991 a aproximadamente 9 000 toneladas en 1992 (casi el 2 % de la cuota de mercado);

— las importaciones originarias de Bosnia-Herzegovina y de Eslovenia y de la antigua república yugoslava de Macedonia, únicos países de la antigua Yugoslavia que producen ferrosilicio, disminuyeron radicalmente de 18 000 toneladas en 1988 (casi un 4 % de la cuota de mercado) a 3 000 toneladas para Eslovenia, 2 000 toneladas para la antigua república yugoslava de Macedonia y menos de 1 000 toneladas para Bosnia-Herzegovina en 1992 (menos de 1,2 % de la cuota de mercado para los tres países juntos).

Precio de las importaciones objeto de dumping

(65) Los precios cif en la frontera de la Comunidad, después del despacho de aduana, al primer comprador independiente en la Comunidad para el producto importado procedente de los países objeto del procedimiento de reconsideración, eran inferiores a los precios medios en fábrica de los fabricantes comunitarios, que ya eran precios excesivamente bajos.

La comparación, efectuada al mismo nivel de comercialización, indicaba los siguientes márgenes medios de subcotización de precios:

— 9,9 % para Noruega,

— 9,9 % para Islandia,

— 7,8 % para Suecia,

— 20,1 % para Brasil,

— 20 % para Venezuela,

— 58,2 % para Ucrania, Rusia y Kazajstán.

(66) El Consejo confirma estas conclusiones.

3. Situación del sector económico comunitario

Producción, capacidad y tasa de utilización

(67) La producción comunitaria de ferrosilicio descendió de casi 190 000 toneladas en 1989 a 132 000 toneladas en 1991 y a 102 000 toneladas en 1992. Aunque la capacidad de producción descendió de casi 255 000 toneladas en 1989 a aproximadamente 200 000 toneladas en 1992, la tasa de utilización descendió, no obstante, del 75 % en 1989 al 48 % en 1992.

Volumen de ventas y cuota de mercado

(68) La cantidad de ferrosilicio vendido en la Comunidad por los fabricantes comunitarios descendió de 163 000 toneladas en 1989 a 135 000 toneladas en 1990, a 122 000 toneladas en 1991 y a aproximadamente 100 000 toneladas en 1992.

Entre 1989 y 1992, la cuota de mercado del sector económico comunitario disminuyó del siguiente modo: 30 % en 1989, 25 % en 1990, 23 % en 1991 y 13 % en 1992 (4 meses), mientras que el consumo anual en la Comunidad aumentó entre 1988 y 1989 de 490 000 toneladas a 535 000 toneladas, habiendo permanecido a ese nivel desde entonces.

Evolución de los precios

(69) Debido al bajo de nivel de los precios de importación durante el período de investigación, los fabricantes comunitarios tuvieron que vender el producto en la Comunidad a precios que, en la mayor parte de los casos, no cubrían sus costes de producción. El bajo nivel de precios no sólo impidió que los fabricantes comunitarios aumentaran sus precios para reflejar el aumento de los costes de producción, sino que además les obligó a rebajarlos, a pesar de lo cual siguieron perdiendo cuotas de mercado.

Beneficios

(70) Debido a la disminución de los precios y al descenso de la utilización de las capacidades, lo que tuvo efectos negativos sobre la cobertura de los costes fijos de este sector económico que requiere grandes cantidades de capital, el sector económico comunitario en su conjunto registró unos pobres resultados financieros desde 1987 (con excepción de 1989, año en que se consiguió un pequeño beneficio). Desde 1990, la situación ha seguido deteriorándose y, en particular, durante el período de investigación, registrando los fabricantes comunitarios importantes pérdidas. Una media ponderada de los resultados del sector económico comunitario muestra una pérdida de alrededor del 34 % de volumen de negocios durante este período.

Empleo e inversión

(71) Hay que señalar que el sector industrial del ferrosilicio no emplea mucha mano de obra. No obstante, el nivel de empleo ha estado experimentando una pequeña pero constante reducción.

Han disminuido las inversiones y, en Italia, tres empresas dejaron de fabricar ferrosilicio.

Conclusión

(72) Dadas las pérdidas financieras y la reducción de sus cuotas de mercado, la posición del sector económico comunitario se ha debilitado de forma considerable. La Comisión concluye, pues, que el sector industrial ha sufrido un perjuicio importante en el sentido del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

(73) El Consejo confirma estas conclusiones.

4. Relación de causalidad entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio

(74) La Comisión estudió si el perjuicio importante sufrido por el sector económico comunitario era debido a los efectos del dumping y concluyó que el aumento de las importaciones de los países objeto del procedimiento de reconsideración coincidía con una pérdida significativa de cuota de mercado y una reducción de la rentabilidad por parte del sector económico comunitario. El mercado comunitario del ferrosilicio es transparente y sensible a los precios ; la subcotización de precios practicada en él por los fabricantes de los países que fueron objeto de reconsideración tuvo un efecto depresivo inmediato en los precios de dicho sector económico comunitario. Los fabricantes comunitarios tuvieron que ajustar sus precios para adaptarse a la tendencia a la baja de los mismos.

(75) El Consejo confirma estas conclusiones.

5. Otros factores

(76) La Comisión consideró igualmente si otros factores a parte de las importaciones de ferrosilicio objeto de dumping podían haber causado perjuicio al sector económico comunitario.

(77) Ya se ha comprobado que muchas de las dificultades con las que tropieza el sector económico comunitario del ferrosilicio han sido causadas por las importaciones en dumping procedentes de otros terceros países (como Suráfrica y China). Sin embargo, esto no resta importancia a la conclusión según la cual las considerables cantidades y los bajos precios de las importaciones en dumping procedentes de los países que fueron objeto de reconsideración influyeron también considerablemente en el perjuicio causado al sector económico comunitario.

(78) La Comisión no encontró otros factores que pudieran explicar la precaria situación económica del sector económico comunitario. Por supuesto, no existían ni importaciones importantes, aparte de las mencionadas, ni se registró ninguna contracción de la demanda entre 1990 y 1992.

6. Conclusión

(79) En esas circunstancias, y aún teniendo en cuenta que las importaciones procedentes de Suráfrica, China, Polonia y Egipto también han contribuido a la mala situación del sector económico comunitario, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los efectos de las importaciones de ferrosilicio objeto de dumping originarias de Brasil, Venezuela, Noruega, Islandia, Suecia, Ucrania, Kazajstán y Rusia, tomadas aisladamente, han de considerarse causantes de un perjuicio importante al sector económico comunitario. Por ello, la supresión de las medidas contra esos fabricantes aumentaría el actual perjuicio. En estas condiciones, las actuales circunstancias no justifican la derogación de las medidas. Por el contrario, la situación requiere la adaptación de las actuales medidas a la nueva situación.

En efecto, si las medidas en vigor permanecieran en su estado actual, caducaran o fueran derogadas, se produciría con toda certeza un mayor descenso de los precios de las importaciones, un mayor descenso de los precios en todo el mercado comunitario y una mayor pérdida de cuotas de mercado y rentabilidad para el sector económico comunitario.

(80) El Consejo confirma estas conclusiones.

G. INTERÉS COMUNITARIO

(81) Al valorar el interés comunitario, la Comisión tuvo en cuenta algunos elementos básicos. Impedir el falseamiento de la competencia resultante de prácticas comerciales desleales y restablecer una competencia abierta y leal en el mercado comunitario, verdadera finalidad de las medidas antidumping, son esencialmente conformes al intéres general de la Comunidad. Además, si no se pudieran mantener las medidas en vigor, se agravaría la ya precaria situación del sector económico comunitario, especialmente obvia por su falta de rentabilidad y la reducción de sus cuotas de mercado, lo que comprometería su viabilidad. Si este sector industrial se viera obligado a dejar de producir, la Comunidad dependería completamente de terceros países para su abastecimiento.

Sin medidas antidumping, es muy probable que desaparecieran algunos fabricantes comunitarios en un futuro próximo, dado el nivel de las pérdidas sufridas por algunos de ellos durante un largo período. A este respecto, debe observarse que algunos fabricantes italianos cesaron en sus actividades a principios de 1991. Un mayor deterioro pondría en peligro los puestos de trabajo y la inversión en este sector.

(82) La Comisión reconoce que el establecimiento de derechos antidumping podría afectar a los niveles de precios de los exportadores interesados en al Comunidad, lo que podría influir en la competitividad relativa de sus productos. Sin embargo, la ventaja competitiva así perdida proviene de prácticas comerciales desleales, que deben suprimirse con las medidas antidumping.

(83) También se ha argumentado que las medidas antidumping reducirían el número de competidores en el mercado. Sin embargo, la Comisión considera que el número de competidores en el mercado comunitario no se vería reducido con la adopción de medidas antidumping. Por el contrario, la supresión de las ventajas desleales obtenidas mediante las prácticas de dumping tiene por objeto detener el descenso del sector económico comunitario, contribuyendo de este modo a mantener una amplia gama de fabricantes de ferrosilicio.

(84) En cuanto al interés del sector de transformación, es decir los fabricantes de aceros especiales, que son usuarios finales del producto en la Comunidad, sus ventajas a corto plazo en materia de precios deben compararse con el efecto a largo plazo de la falta de mantenimiento de una competencia leal. En efecto, el no mantenimiento de las medidas en vigor pondría en serio peligro la viabilidad del sector económico comunitario cuya desaparición, de hecho, reduciría la oferta y la competencia en detrimento de los consumidores. Además, hay que tener en cuenta que el precio del ferrosilicio representa, como media, sólo el 0,2 % del coste de una tonelada de acero. Así pues, cualquier incremento en el coste del ferrosilicio causado por las medidas antidumping tendría unas repercusiones insignificantes en los consumidores finales.

(85) Por ello, la Comisión considera que, en interés de la Comunidad, deben mantenerse en vigor las medidas antidumping con el fin de evitar que las importaciones en dumping sigan causando un nuevo perjuicio.

(86) El Consejo confirma estas conclusiones.

H. COMPROMISOS

(87) Dos empresas propusieron una revisión de sus compromisos en materia de precios.

(88) Todos los precios indicados en los compromisos anteriores fueron sistemáticamente rebajados y la Comisión considera que los compromisos no pueden seguir considerándose una medida apropiada.

(89) El Consejo confirma este enfoque.

I. IMPORTE DEL DERECHO

(90) Con el fin de adaptar las medidas a los cambios en las circunstancias y evitar un ulterior perjuicio, se considera que deben establecerse unas medidas antidumping que permitan al sector económico comunitario realizar un beneficio razonable en el futuro y contener la caída de sus ventas.

(91) A este respecto, la Comisión ha calculado el coste medio ponderado de producción de los fabricantes de la Comunidad, incluyendo un margen de beneficios del 6 %, basado en los resultados conseguidos en el pasado y considerado razonable para garantizar que las inversiones de este sector industrial sean productivas a largo plazo. Dado que la diferencia entre estos costes y los precios medios de importación cif en la frontera de la Comunidad, sin despachar de aduana, es mayor que los márgenes de dumping para todas las empresas o países involucrados, los derechos deben calcularse basándose en los márgenes de dumping establecidos.

(92) Así, pues, deben imponerse los siguientes derechos antidumping :

— Noruega : 6,8 %

— Islandia : 6,8 %

— Suecia : 7,4 %

— Venezuela : 20,4 %

— Brasil : 25,0 %

  — Companhia Brasileira Carbureto di Cálcio : 9,2 %

  — Ferbasa : 22,8 %

  — Rima Electrometalurgia : 20,5 %

  — Companhia Paulista de Ferroligas : 20,5 %

  — Companhia Ferroligas Minas Gerais Minasligas : 20,5 %

— Rusia : 74,0 %

— Ucrania : 74,0 %

— Kazajstán : 74,0 %.

(93) En el caso de empresas que no cooperaron en la investigación, la Comisión consideró que los derechos debían calcularse basándose en los datos disponibles de conformidad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. Para no beneficiar a las empresas que no cooperaron, se consideró que los datos más razonables eran los establecidos durante la investigación y que no había razón para pensar que unos derechos inferiores a los derechos más altos considerados necesarios serían suficientes para eliminar el perjuicio causado por estas importaciones. Así, pues, se considera apropiado el establecimiento de los derechos más elevados calculados para el ferrosilicio originario de cada uno de los países investigados.

(94) La Comisión, como siempre, está dispuesta a efectuar una reconsideración en el caso de la llegada de nuevas empresas que no hayan exportado durante el período de investigación y que no estén relacionadas con empresas que exportaron durante ese período, que tengan la intención de comenzar sus exportaciones a la Comunidad.

(95) El Consejo confirma lo anterior.

J. DEROGACIÓN DE REGLAMENTOS Y DECISIONES

(96) Conviene derogar, por consiguiente, los Reglamentos (CEE) nºs 2409/87, 341/90, 1115/91 y la Decisión 91/240/CEE,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de ferrosilicio con un contenido de silicio comprendido entre el 20 % y el 96 % en peso, correspondiente a los códigos NC 7202 21 10, 7202 21 90 y ex 7202 29 00 (código Taric 7202 29 00* 11), originario de Noruega, Suecia, Islandia, Brasil, Venezuela, Kazajstán, Rusia y Ucrania.

2. El tipo de derecho, calculado basándose en el precio del producto franco frontera comunitaria, no despachado de aduana, será:

— 6,8 % para el ferrosilicio originario de Noruega,

— 6,8 % para el ferrosilicio originario de Islandia,

— 7,4 % para el ferrosilicio originario de Suecia,

— 20,4 % para el ferrosilicio originario de Venezuela,

— 25,0 % para el ferrosilicio originario de Brasil (código Taric adicional 8731), con excepción del fabricado por las siguientes empresas, a las que se aplicarán los siguientes tipos:

  — 9,2 % Cia Brasileira Carbureto de Cálcio, Río de Janeiro (código Taric adicional 8729);

  — 22,8 % Cia de Ferro Ligas de Bahia (Ferbasa), Pojuca, Bahía (código Taric adicional 8730);

  — 20,5 % Cia Rima Electrometalurgia SA, Belo Horizonte (código Taric adicional 8734);

  — 20,5 % Cia Paulista de Ferroligas, São Paulo (código Taric adicional 8734);

  — 20,5 % Cia Ferroligas Minas Gerais, Minasligas, Contagem, MG (código Taric adicional 8734);

— 74,0% para el ferrosilicio originario de Rusia, Kazajstán y Ucrania.

3. Se aplicarán las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

4. Quedan derogados los Reglamentos (CEE) nºs 2409/87, 341/90 y 1115/91 y la Decisión 91/240/CEE.

Artículo 2

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

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

Hecho en Bruselas, el 2 de diciembre de 1993.

Por el Consejo

El Presidente

M. DE GALAN