I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 1050/2006 DEL CONSEJO

de 11 de julio de 2006

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de cloruro potásico originario de Belarús y Rusia

originario de Belarús y Rusia EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de *dumping* por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ([1]) («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 11, apartados 2 y 3,

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Medidas vigentes

(1) Mediante el Reglamento (CEE) nº 3068/92 ([2]) («el Reglamento original»), el Consejo estableció derechos *antidumping* definitivos sobre las importaciones de cloruro potásico («potasa» o «producto afectado») originario, entre otros países, de Belarús y Rusia («países afectados»).

(2) Mediante el Reglamento (CE) nº 969/2000 ([3]), y a raíz de una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, y una reconsideración provisional con arreglo al artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base («investigación anterior»), el Consejo decidió mantener las medidas mencionadas y modificó su forma. Las medidas consistieron en un importe fijo en euros por tonelada para las diversas categorías y grados de potasa.

(3) Mediante el Reglamento (CE) nº 992/2004 ([4]), el Consejo eximió de los derechos *antidumping* a las importaciones en los nuevos Estados miembros que habían ingresado en la Unión Europea el 1 de mayo de 2004 («EU-10»), efectuadas conforme a ofertas de compromiso especiales («compromisos por la ampliación»), y autorizó a la Comisión a aceptar esos compromisos por la ampliación. A partir de ahí, la Comisión, mediante el Reglamento (CE) nº 1002/2004 ([5]), aceptó compromisos por la ampliación de: i) un productor exportador de Belarús junto con empresas ubicadas en Austria, Lituania y Rusia; ii) un productor exportador de Rusia junto con empresas ubicadas en Rusia y Austria, y iii) un productor exportador de Rusia junto con una empresa ubicada, en el momento de la aceptación, en Chipre.

(4) Mediante el Reglamento (CE) nº 858/2005 ([6]), la Comisión aceptó nuevos compromisos de los productores exportadores mencionados hasta el 13 de abril de 2006.

(5) A raíz de dos investigaciones separadas dentro de la reconsideración provisional parcial, con arreglo al artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base, solicitadas por los productores exportadores rusos JSC Silvinit y JSC Uralkali, el Consejo modificó, mediante el Reglamento (CE) nº 1891/2005 ([7]), el Reglamento (CEE) nº 3068/92, sustituyendo los importes fijos de los derechos por derechos *ad valorem* individuales para todos los tipos de potasa fabricados por dichas empresas rusas. Mediante la Decisión 2005/802/CE de la Comisión ([8]) se aceptaron los compromisos de las dos empresas solicitantes.

(6) Tras la publicación de un anuncio de próxima expiración de las medidas *antidumping* vigentes ([9]), las medidas sobre las importaciones originarias de Ucrania expiraron el 12 de mayo de 2005, al no haberse presentado ninguna solicitud de reconsideración por expiración.

([1]) DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 2117/2005 (DO L 340 de 23.12.2005, p. 17).
([2]) DO L 308 de 24.10.1992, p. 41.
([3]) DO L 112 de 11.5.2000, p. 4. Corrección de errores publicada en el DO L 2 de 5.1.2001, p. 42.
([4]) DO L 182 de 19.5.2004, p. 23.
([5]) DO L 183 de 20.5.2004, p. 16. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) nº 588/2005 (DO L 98 de 16.4.2005, p. 11).
([6]) DO L 143 de 7.6.2005, p. 11.
([7]) DO L 302 de 19.11.2005, p. 14.
([8]) DO L 302 de 19.11.2005, p. 79.
([9]) DO C 249 de 8.10.2004, p. 3.

2. **Solicitudes de reconsideración**

2.1. *Solicitud de reconsideración por expiración*

(7) Tras la publicación del mencionado anuncio de próxima expiración, la Comisión recibió una solicitud de reconsideración de estas medidas en lo que se refiere a Rusia y Belarús de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base.

(8) La solicitud la presentó el 10 de febrero de 2005 la Asociación Europea de Productores de Potasa («el solicitante») en nombre de productores cuya producción colectiva constituye alrededor del 99 % de la producción comunitaria de potasa, es decir, una proporción importante de la producción comunitaria total.

(9) La solicitud se basaba en el hecho de que la expiración de las medidas traería consigo probablemente una continuación o reaparición del *dumping* y del perjuicio para la industria de la Comunidad. Efectivamente, el solicitante alegó que la potasa de los países afectados se vendía aún en la Comunidad a precios objeto de *dumping*. El solicitante alegaba asimismo que las importaciones del producto afectado de Belarús y Rusia habían aumentado y que los volúmenes y precios del producto importado seguían teniendo una incidencia negativa en la cuota de mercado, las cantidades vendidas y los precios aplicados por la industria de la Comunidad, lo que provocaba efectos desfavorables sustanciales en el rendimiento global y la situación financiera de esta. Por último, el solicitante alegó la probabilidad de que prosiguiera el *dumping* y presentó pruebas de que, de permitirse la expiración de las medidas, la frágil situación de la industria de la Comunidad se deterioraría aún más.

(10) Habiendo determinado, previa consulta al Comité Consultivo, que existían suficientes pruebas para iniciar una reconsideración por expiración, la Comisión abrió una investigación mediante la publicación de un anuncio de inicio [1] de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base.

2.2. *Solicitud de reconsideración provisional parcial*

(11) El único productor exportador de Belarús, Republican Unitary Enterprise Production Amalgamation Belaruskali («Belaruskali»), solicitó una reconsideración provisional parcial limitada al *dumping*.

(12) Belaruskali aportó pruebas de que, en lo que a ella respecta, las circunstancias por las cuales se habían impuesto las medidas habían cambiado y los cambios tenían carácter perenne.

(13) Belaruskali demostró que una comparación del valor normal en un tercer país de economía de mercado adecuado y sus precios de exportación a la UE durante un período amplio daría como resultado una reducción del *dumping* significativamente por debajo de las medidas vigentes. Por tanto, consideraba que, para contrarrestar el *dumping*, ya no sería necesario mantener las medidas al nivel existente, basado en el nivel de *dumping* anteriormente establecido.

(14) Habiendo determinado, previa consulta al Comité Consultivo, que existían suficientes pruebas para iniciar la reconsideración provisional parcial, la Comisión abrió una investigación mediante la publicación de un anuncio de inicio [2] de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base.

3. **Investigación**

3.1. *Período de investigación*

(15) La investigación sobre la posibilidad de que prosiguiera o reapareciera el *dumping*, realizada en el marco de la reconsideración por expiración con arreglo al artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, en lo que respecta a Belarús y Rusia, abarcó el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2004 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar la probabilidad de continuación o reaparición del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2001 y el final del período de investigación («período considerado»).

(16) El período de investigación de la reconsideración provisional parcial referente a Belarús con arreglo al artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base, es el mismo que el de la reconsideración por expiración.

3.2. *Partes afectadas por la investigación*

(17) La Comisión anunció oficialmente el inicio de ambas reconsideraciones a los productores comunitarios, los exportadores y productores de los países exportadores, los importadores, usuarios y sus asociaciones representativas notoriamente afectados y los representantes de los países exportadores. Asimismo, envió cuestionarios a todas esas partes y a las que se dieron a conocer en el plazo establecido en los anuncios de inicio. Además, se entró en contacto con los productores conocidos de Canadá, que se había elegido como posible país análogo, a los que se enviaron los correspondientes cuestionarios. La Comisión también dio a las partes directamente afectadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia.

(18) Los tres productores comunitarios contestaron al cuestionario. Catorce importadores no vinculados y usuarios contestaron a todas las preguntas del cuestionario y dieron a conocer sus opiniones por escrito.

[1] DO C 89 de 13.4.2005, p. 3.

[2] DO C 89 de 13.4.2005, p. 7.

(19) También contestaron al cuestionario tres productores exportadores de los países afectados, cinco importadores de la Comunidad y un operador comercial exportador de Rusia, vinculados a los productores exportadores.

(20) Un productor del país análogo contestó a todas las preguntas del cuestionario y otro facilitó información detallada sobre su coste de producción del producto similar.

3.3. *Partes interesadas e inspecciones in situ*

(21) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar si efectivamente existía la probabilidad de continuación o reaparición del *dumping* y el perjuicio y si el mantenimiento de las medidas redundaba en interés de la Comunidad o no. La Comisión también recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar el grado de *dumping* en el caso del único productor exportador de Belarús. Se investigó en los locales de las siguientes empresas:

a) Productores comunitarios:

— Cleveland Potash Limited, Saltburn, Reino Unido,

— Iberpotash, S.A., Suria (Barcelona), España,

— K+S Kali GmbH, Kassel, Alemania;

b) Productores exportadores de Rusia:

— JSC Silvinit («Silvinit»), Solikamsk, Región de Perm, Rusia,

— JSC Uralkali («Uralkali»), Berezniki, Región de Perm, Rusia;

c) Exportador vinculado a JSC Silvinit y Belaruskali:

— International Potash Company («IPC»), Moscú, Rusia;

d) Importador vinculado a JSC Silvinit y Belaruskali:

— Belurs GmbH («Belurs»), Viena, Austria;

e) Productores del país análogo:

— Agrium, Inc. («Agrium»), Calgary, Alberta, Canadá,

— PCS Potash Corp, Inc («PCS»), Saskatoon, Saskatchewan, Canadá;

f) Importadores no vinculados de la Comunidad:

— AUREPIO SP, Varsovia, Polonia;

g) Usuarios no vinculados de la Comunidad:

— Zaklady Chemiczne «Police» SA, Police, Polonia,

— Fosfan S.A., Szczecin, Polonia,

— Tessenderlo Chemie NV/SA, Bruselas, Bélgica,

— Yara SA, Bruselas, Bélgica.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

(22) El producto afectado es el mismo que en la investigación anterior, es decir, el cloruro potásico («potasa»). Se utiliza generalmente como fertilizante agrícola, bien directamente, bien mezclado con otros fertilizantes o transformado en un fertilizante complejo llamado NPK (nitrógeno, fósforo y potasa). El contenido de potasio es variable y se expresa mediante el porcentaje en peso de óxido de potasio (K_2O) en el producto anhidro seco.

(23) La potasa se comercializa generalmente en polvo («potasa estándar») o en formas «no estándar» que incluyen, entre otras, la forma granular («potasa granular»). El producto se clasifica en tres categorías básicas, basadas en el contenido de K_2O:

— contenido de potasio inferior o igual al 40 % de K_2O, clasificado en el código NC 3104 20 10,

— contenido de potasio superior al 40 % e inferior o igual al 62 % de K_2O, clasificado en el código NC 3104 20 50,

— contenido de potasio superior al 62 % de K_2O, clasificado en el código NC 3104 20 90,

y algunas mezclas especiales con alto contenido de potasa, a saber:

— contenido de potasio igual o superior al 35 % de K_2O pero no superior al 40 %, clasificado en los códigos NC ex 3105 20 10, ex 3105 20 90, ex 3105 60 90, ex 3105 90 91 y ex 3105 90 99,

— contenido de potasio igual o superior al 40 % de K_2O pero no superior al 62 %, clasificado en los códigos NC ex 3105 20 10, ex 3105 20 90, ex 3105 60 90, ex 3105 90 91 y ex 3105 90 99.

Como en las investigaciones anteriores, se estableció que todos los tipos y las calidades de potasa comparten las mismas características físicas y químicas básicas y tienen esencialmente el mismo uso. Por tanto, deben considerarse un solo producto.

2. **Producto similar**

(24) La investigación confirmó que el producto afectado y la potasa producida y vendida por los productores comunitarios en el mercado comunitario, la producida y vendida en el mercado interior de los países afectados y la producida y vendida por los productores canadienses en el mercado canadiense tienen las mismas propiedades físicas y químicas básicas y los mismos usos. Por tanto, deben considerarse como producto similar en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

(25) Un exportador de Rusia solicitó que se excluyera la potasa estándar con un contenido de K_2O superior al 62 %, porque, según alegaba, solamente se utiliza en aplicaciones farmacéuticas, su precio es distinto y se vende envasada (al contrario que la potasa utilizada como fertilizante, que se vende a granel). No obstante, según se ha explicado, el producto afectado tiene las mismas características físicas básicas y la misma composición química básica que los demás tipos de potasa. Respecto a la diferencia de precio alegada, la investigación demostró que ese producto se suele vender a precios comparables a los de la potasa con un contenido de K_2O de entre el 60 % y el 62 %. Además, ni el hecho de que tenga un contenido ligeramente más alto de K_2O ni el envasado impiden que se utilice como fertilizante. En consecuencia, se rechazó esta alegación.

C. **DUMPING**

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

1.1. *Belarús*

1.1.1. País análogo

(26) Al considerarse Belarús país sin economía de mercado, la Comisión, con arreglo al artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, tuvo que determinar el valor normal a partir de datos obtenidos de productores de un tercer país con economía de mercado. En el anuncio de inicio se designó como país análogo adecuado a Canadá, que también se había considerado país análogo en todas las investigaciones anteriores de este procedimiento.

(27) Se dio a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar sus observaciones acerca de la elección del país análogo.

(28) Las autoridades bielorrusas alegaron que Rusia sería un país análogo más conveniente que Canadá porque, después de la investigación anterior, la Comunidad la había reconocido como país de economía de mercado. Alegaban además que el mercado interior canadiense no es más competitivo que el de Rusia y, por último, que uno de los principales productores canadienses está vinculado a algunos productores de la Comunidad a través de una tercera empresa y, por consiguiente, no sería adecuado calcular el valor normal para Belarús a partir de la información facilitada por las empresas canadienses.

(29) Además, las autoridades bielorrusas sugirieron la elección de Rusia como país análogo porque: i) los productores de potasa bielorrusos y rusos habían formado parte de una sola industria en la URSS; ii) la industria rusa del sector tiene un desarrollo más comparable al de Belarús, y iii) el volumen de producción ruso es más comparable al de Belarús que el de Canadá. Además, Rusia sería más adecuada como país análogo por ser el acceso a las materias primas y los costes de la mano de obra comparables a los de Belarús. Finalmente, se aducía a favor de la elección de Rusia que los productores exportadores rusos estaban participando en la reconsideración por expiración y el riesgo de que las empresas rusas no cooperaran era insignificante.

(30) Belaruskali alegó que la comparabilidad entre el acceso a las materias primas y el proceso de producción en Canadá y Belarús no se justificaba suficientemente. Además, alegó que el hecho de que Canadá fuera el mayor productor de potasa no tenía que ver directamente con la elección del país análogo y que sería más conveniente elegir a Rusia.

(31) La industria de la Comunidad alegó que las minas bielorrusas son comparables a las canadienses en lo que respecta a la estructura de costes y la eficacia y que el acceso a las materias primas es muy similar en ambos países. Además, alegó que los precios de la potasa en Canadá se rigen por fuerzas de mercado normales y no están distorsionados por el aislamiento del mercado u otros factores y, por otra parte, que hay claros indicios de que algunos factores del coste en Rusia no representan correctamente la situación real del coste y, en cualquier caso, deberían ajustarse. Por último, se alegó que existe una relación estrecha, como mínimo, entre uno de los productores rusos de potasa y el productor bielorruso a través de una empresa comercial común y, por consiguiente, a esa empresa le interesaría demostrar un valor normal bajo en el mercado ruso.

(32) En lo que respecta a las alegaciones referentes a la idoneidad de Canadá como país análogo, hay que recordar que los valores normales para Belarús se establecieron tomando Canadá como país análogo adecuado en las anteriores investigaciones del mismo procedimiento y que no hay prueba alguna de que esta opción ya no sea adecuada. Además, se recuerda que Canadá es el principal productor y exportador de potasa en el mundo, por delante de Belarús y Rusia. Respecto a la competencia en los mercados canadiense y ruso, se averiguó que, tanto en producción como en número de operadores, el mercado canadiense es como mínimo tan competitivo como el ruso. Además, la investigación demostró que en Canadá no se aplican derechos ni otras limitaciones a las importaciones de potasa. Respecto al proceso de fabricación y al acceso a las materias primas, debe recordarse que las investigaciones anteriores ya habían establecido que, en gran medida, son similares en Canadá y en Belarús, y no se ha presentado ninguna prueba de que esa situación haya cambiado.

(33) Respecto a la idoneidad de Rusia como país análogo, se concluyó que las partes no habían expuesto ningún argumento convincente de que fuera mejor utilizar la información del mercado ruso en lugar de la del canadiense para establecer el valor normal de la potasa en Belarús. A este respecto, hay que recordar que algunos elementos del coste en Rusia no se habían reflejado razonablemente en el coste de producción de los productores rusos y que hubo que ajustarlos en cantidades significativas, según se explica en el considerando 54. No obstante, se consideró que la relación de un productor ruso con el productor bielorruso no habría sido necesariamente óbice para la posible selección de Rusia como país análogo. La alegación de que la empresa rusa tendría interés en demostrar un valor normal bajo no tiene en cuenta el hecho de que los datos empleados, entre otros, en los países análogos se someten a un estricto escrutinio antes de poder ser utilizados.

(34) Las instituciones tomaron nota de las alegaciones presentadas por las autoridades bielorrusas con respecto a la relación entre, por lo menos, un productor del país análogo y los productores comunitarios. Por consiguiente, se examinó si existía esa relación entre las empresas que facilitaban la información en Canadá y los productores comunitarios. A este respecto, la investigación demostró que uno de los productores canadienses que facilitaba la información necesaria estaba indirectamente relacionado con algunos productores de la Comunidad. La información presentada por esta empresa se verificó en sus locales, donde se comprobó que era exacta y fiable y que, en consecuencia, constituía una base sólida para establecer el valor normal. Se llegó a la conclusión de que la relación de una empresa de Canadá con algunos productores comunitarios no era óbice para escoger ese país como país análogo. Además, se consideró que el hecho de que los productores bielorrusos y rusos hubieran formado parte de una única industria durante el período soviético no hacía de Rusia un país análogo más adecuado que Canadá, pues no se demostraba cómo este hecho habría ayudado a que lo fuera. Con respecto al volumen de producción de Canadá, debe recordarse que este país es el mayor productor de potasa del mundo, y que vende cantidades sustanciales de este producto tanto en el mercado interior como para la exportación. Sin embargo, los productores canadienses difieren entre sí en cuanto a producción y volumen de ventas. Esto contribuye a que la información disponible sobre el mercado canadiense sea equilibrada y objetiva. También habría que recordar que la envergadura del mercado no es decisiva para la selección del país análogo y que, en base a las economías de escala, el mercado más grande no podría sino redundar en beneficio del productor bielorruso. Por consiguiente, también se rechazó esta alegación. Por último, puesto que no se documentó la alegación relativa al nivel de desarrollo, también tuvo que ser rechazada.

(35) Por ello, la investigación confirmó que Canadá debía considerarse país análogo adecuado.

(36) Por consiguiente, los cálculos se basaron en la información verificada de los dos productores canadienses.

1.1.2. Valor normal

(37) Las ventas interiores del productor canadiense del producto similar (que contestó a todas las preguntas del cuestionario) se consideraron representativas, pues representaban un porcentaje importante en relación con el producto afectado exportado a la Comunidad por el productor exportador de Belarús.

(38) Se examinó igualmente si las ventas interiores de cada uno de los tipos de producto vendidos en el mercado interior en cantidades representativas podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, para lo cual se determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes. En los casos en que el volumen de ventas de un tipo de producto vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado representaba más del 80 % de su volumen total de ventas, y su precio medio ponderado era igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado nacional, expresado por la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en dicho mercado durante el período de investigación, con independencia de que fueran rentables o no. Se averiguó que así era en el caso de un tipo de producto de Agrium que se vendía en el mercado canadiense y Belaruskali exportaba a la Comunidad.

(39) Para tres tipos de producto que no se vendían en el mercado interior en cantidades representativas se utilizó el valor normal calculado de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. Se calculó sumando a los costes de producción de los tipos exportados un porcentaje razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos, así como un margen razonable de beneficio. A este respecto, y de conformidad con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, los importes correspondientes a gastos de venta, generales y administrativos, y a los beneficios, se basaron en datos reales de producción y ventas del producto similar en el mercado interior y en el curso de operaciones comerciales normales. La información sobre el coste de producción se basó en las respuestas recibidas de los dos productores canadienses que cooperaron en la investigación.

1.1.3. Precio de exportación

(40) Como las ventas de exportación del exportador que cooperó representaban la totalidad de las importaciones en la Comunidad del producto afectado originario de Belarús durante el período de investigación, la determinación del precio de exportación se basó en la información facilitada por el productor exportador de Belarús que cooperó. Se averiguó que las ventas de potasa de Belaruskali a la Comunidad durante el período de investigación se habían efectuado: 1) directamente a clientes independientes de la Comunidad; 2) a través de importadores vinculados en la Comunidad, o 3) a través de un operador comercial vinculado establecido en Rusia (IPC). Este último había vendido el producto a clientes no vinculados o a importadores vinculados de la Comunidad.

(41) Respecto a las ventas directas a clientes independientes de la Comunidad, los precios realmente pagados o pagaderos a Belaruskali o a IPC se tomaron como base para calcular el precio de exportación.

(42) Respecto a las ventas de Belaruskali o IPC a importadores vinculados de la Comunidad, el precio de exportación se calculó a partir del precio al que los productos importados se habían revendido por primera vez a un comprador independiente. Se introdujeron ajustes para tener en cuenta todos los costes habidos entre el momento de importación y el de la reventa por esos importadores, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos y los derechos, así como un margen razonable de beneficio. Se consideró razonable para este tipo de transacciones un margen de beneficio del 7,9 %, y se comprobó que concordaba con el beneficio de los importadores no vinculados.

1.1.4. Comparación

(43) Para asegurar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación se tuvieron en cuenta debidamente, mediante ajustes, las diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Sobre esta base, se efectuaron, en su caso, ajustes para tener en cuenta el transporte (incluidos los costes de manipulación), los costes de flete marítimo y de seguro, los costes de envasado y los costes de crédito. Los ajustes del precio de exportación correspondientes al transporte interior en el país exportador y a los costes de crédito se efectuaron a partir de los costes establecidos en el país análogo. También se introdujo un ajuste en el precio de exportación de las ventas de exportación a través del operador comercial vinculado de Rusia, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, inciso i), del Reglamento de base. El ajuste efectuado con arreglo a dicho artículo se hizo al 3 %, pues este se consideró un nivel razonable para reflejar las comisiones pagadas a los agentes independientes que participan en el comercio del producto afectado.

1.1.5. Margen de dumping

(44) De acuerdo con el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, el margen de *dumping* se determinó comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación, por tipo de producto. La comparación entre el valor normal y el precio de exportación de Belaruskali mostró un margen de *dumping* del 27,5 % durante el período de investigación.

(45) La comparación entre los datos sobre las exportaciones a la Comunidad facilitados por Belaruskali y el volumen total de importaciones según las estadísticas de importación de Eurostat indicó que el grado de cooperación era alto, por cuanto, como se ha mencionado, las exportaciones de Belaruskali representaban la totalidad de todas las importaciones comunitarias de Belarús durante el período de investigación.

1.2. *Rusia*

1.2.1. Valor normal

(46) Se estableció primero, con arreglo al artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base y para cada uno de los dos productores exportadores que cooperaron, si sus ventas totales del producto similar en el mercado interior eran representativas, es decir, si el volumen total de esas ventas representaba por lo menos un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Comunidad. Se averiguó que así era en ambos casos.

(47) A continuación, considerando los tipos de producto según los códigos TARIC en que se clasifica (grado estándar y los demás, incluido el granular), y el envasado o la forma en que se expiden (a granel, en sacos o en contenedores), se analizó si las ventas de cada tipo de producto en el mercado interior eran suficientemente representativas a los efectos del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Se consideró que las ventas interiores de un determinado tipo de producto eran suficientemente representativas cuando su volumen total durante el período de investigación era igual o superior al 5 % del volumen total de ventas del tipo de producto comparable exportado a la Comunidad. Así sucedía con tres de cada cuatro tipos de producto exportados a la Comunidad por Uralkali y dos de cada tres tipos de producto exportados a la Comunidad por Silvinit.

(48) Se examinó igualmente si las ventas interiores de cada uno de los tipos de producto, efectuadas en cantidades representativas, podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, para lo cual se determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes. En los casos en que el volumen de ventas de un tipo de producto vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste unitario ajustado representaba más del 80 % de su volumen total de ventas, y su precio medio ponderado era igual o superior al coste unitario ajustado, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior, expresado por la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en dicho mercado durante el período de investigación, con independencia de que fueran rentables o no. Se averiguó que así era en el caso de todos los tipos de producto de Silvinit y Uralkali, tanto los que se vendían en el mercado interior como los que se exportaban a la Comunidad.

(49) Cuando, para establecer el valor normal, no fue posible utilizar los precios en el mercado interior de un tipo de producto determinado vendido por un productor exportador, por no haberse vendido en ese mercado en cantidades representativas, hubo que aplicar otro método. A falta de otro método razonable, se utilizó el valor normal calculado.

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

(51) En lo que respecta a los costes de energía, por ejemplo los de la electricidad y el gas utilizados en los procesos de extracción minera y producción del producto afectado, la investigación estableció que constituyen una proporción significativa del coste total de producción de los productores de potasa, no solo en Rusia sino también en otros países productores. En el presente caso se consideró adecuado comparar también los costes unitarios de energía de los productores rusos con los de otros productores importantes de potasa cuyos métodos y volúmenes de producción y cuyas ventajas naturales fueran similares, para determinar si los precios pagados eran o no anormalmente bajos y si reflejaban razonablemente los costes normales. Al no haber otros productores de potasa en Rusia, esa información se solicitó a dos productores canadienses, que la facilitaron.

(52) Según esos datos, las necesidades de energía de los dos productores canadienses eran similares a las de los productores rusos, y la electricidad y el gas consumidos por esas empresas procedían de centrales hidroeléctricas y grandes yacimientos de gas nacionales, análogamente a la electricidad y el gas utilizados por las empresas rusas. Al comparar se observó que el coste unitario de la electricidad abonado por los productores canadienses era similar al pagado por los productores rusos.

(53) Respecto al suministro de gas, a partir de los datos que figuran en el informe anual de 2004 del proveedor ruso de gas OAO Gazprom (cuyo distribuidor regional era el proveedor de los productores exportadores afectados), se comprobó que el precio nacional del gas pagado por los dos productores rusos era una quinta parte, aproximadamente, del precio de exportación del gas natural desde Rusia. Según el mismo informe, OAO Gazprom y el Gobierno de la Federación de Rusia están llevando a cabo una labor ingente para abaratar los precios al por mayor regulados del gas. De acuerdo con el análisis presentado en el citado informe, existe el riesgo de que bajen los precios del gas natural en el mercado interior y se exige al grupo Gazprom que suministre gas natural a los consumidores rusos a precios regulados por el servicio arancelario federal. Actualmente, esos precios son notablemente más bajos que los precios internacionales del gas natural. Además, tal como se observó en la investigación de reconsideración anterior, concluida en noviembre de 2005 por el Reglamento (CE) nº 1891/2005, en el informe anual de 2003 consta que OAO Gazprom no obtuvo ningún beneficio en el mercado interior. Así pues, como los precios del gas abonados por las empresas no aumentaron, no había ningún indicio de que la situación hubiera cambiado en el período de investigación. Por tanto, todos los datos disponibles indican inequívocamente que los precios del gas cobrados a los clientes nacionales se basaron en precios regulados alejados de los niveles de amortización de costes. Además, la investigación demostró que el precio del gas pagado por los dos productores rusos era significativamente más bajo que el pagado por los dos productores canadienses.

(54) En vista de ello, se consideró que los precios aplicados por el proveedor de gas ruso regional a los productores de potasa rusos durante el período de investigación no podían reflejar razonablemente los costes de producción de gas si se comparaban con el precio del gas exportado de Rusia y el precio de un proveedor de gas canadiense a los principales usuarios industriales de Canadá. Por consiguiente, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, se efectuó un ajuste del coste de producción de cada empresa rusa. A falta de otra base razonable, dicho ajuste se efectuó a partir del precio del gas exportado, deducidos los costes de transporte, el impuesto sobre el valor añadido y el impuesto especial. Este ajuste se realizó de conformidad con la metodología utilizada en la investigación de reconsideración anterior, concluida en noviembre de 2005 por el Reglamento (CE) nº 1891/2005.

(55) Por lo que respecta al ajuste relativo a los precios del gas natural, las autoridades rusas alegaron que en los procedimientos *antidumping* deben tenerse debidamente en cuenta las ventajas naturales comparativas o competitivas. Alegaron además que la metodología empleada para determinar el beneficio al calcular el valor normal era ilegal e inaceptable. A este respecto debe recordarse que no se hizo ningún ajuste en relación con ninguna ventaja comparativa o competitiva mencionada. Sin embargo, sí se hizo un ajuste en relación con los costes del gas asociados a la producción de cloruro potásico, con arreglo al artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, según se explica en los considerandos 51 a 54, pues tales costes no quedaban razonablemente reflejados en los libros de las partes afectadas. El cálculo del valor normal se realizó de acuerdo con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, tal como se explica en el considerando 50. Por consiguiente, se rechazaron estos argumentos.

(56) Con respecto al coste de producción, la industria de la Comunidad indicó que la amortización basada convencionalmente en el valor de adquisición (histórico) de los bienes de capital no reflejaría razonablemente, como se establece en el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, los costes de producción del producto afectado. En consecuencia, se consideró necesario efectuar un ajuste al alza de los costes de los productores rusos.

(57) Las inspecciones *in situ* de las instalaciones de los productores rusos demostraron que el valor original de sus activos se había determinado a partir de las valoraciones realizadas durante el proceso de privatización que tuvo lugar en 1993. Posteriormente, entre 1993 y 1997, se revisaron dichas valoraciones al haberse aplicado los «coeficientes de revaluación» establecidos por el Gobierno ruso para luchar contra la hiperinflación. A finales de 1997, a raíz de un Decreto del Gobierno ruso, unos evaluadores independientes realizaron valoraciones de los activos. Se adoptaron tres criterios básicos para determinar su valor, uno de los cuales era el valor de sustitución del activo. Los resultados de estas valoraciones independientes quedan reflejados en el balance de apertura de las empresas en 1998.

(58) Por tanto, a falta de pruebas sustanciales de que la amortización no se reflejara correctamente en las cuentas de los productores exportadores, actualmente no se considera garantizado ningún ajuste de los costes de amortización considerados en los costes de producción utilizados para determinar el valor normal de las empresas.

1.2.2. Precio de exportación

(59) En lo que respecta a Silvinit, se averiguó que sus ventas de potasa a la Comunidad durante el período de investigación se habían efectuado: 1) directamente a clientes independientes de la Comunidad; 2) a través de importadores vinculados de la Comunidad, o 3) a través de un operador comercial no vinculado establecido en Suiza. En el caso de Uralkali, todas las ventas de potasa a la Comunidad se hicieron a través de operadores comerciales no vinculados establecidos en Chipre y en Suiza.

(60) En todos los casos en que las exportaciones de potasa se habían efectuado a clientes independientes de la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos. Respecto a las ventas del operador comercial vinculado a importadores vinculados de la Comunidad, el precio de exportación se calculó a partir del precio al que los productos importados se habían revendido por primera vez a un comprador independiente. De conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, se hicieron ajustes de todos los costes sufragados por esos importadores entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos y los derechos, más un margen de beneficio razonable. Se consideró razonable para este tipo de transacciones un margen de beneficio del 7,9 %, y se comprobó que concordaba con el beneficio de los importadores no vinculados.

1.2.3. Comparación

(61) Para asegurar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación se tuvieron en cuenta debidamente, mediante ajustes, las diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. A partir de ahí, se efectuaron, en su caso, ajustes para tener en cuenta los impuestos indirectos, el transporte (incluidos los gastos de manipulación) y los costes de flete marítimo, seguro, envasado y crédito. También se hicieron ajustes en los casos en que las ventas de exportación se habían realizado a través de una empresa vinculada establecida en un país fuera de la Comunidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, inciso i), del Reglamento de base. El ajuste efectuado conforme a dicho artículo se hizo al 3 %, pues este se consideró un nivel razonable para reflejar las comisiones pagadas a los agentes independientes que participan en el comercio del producto afectado.

1.2.4. Margen de dumping

(62) De acuerdo con el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, el margen de *dumping* se determinó comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación, por tipo de producto. La comparación demostró la existencia de un *dumping* significativo en las importaciones del producto afectado por lo que respecta a los exportadores que cooperaron: más del 8 % en el caso de Uralkali y más del 14 % en el de Silvinit.

(63) La comparación de los datos sobre las exportaciones a la Comunidad facilitados por los productores exportadores y el volumen total de importaciones según las estadísticas de importación de Eurostat indicó que el grado de cooperación era alto, por cuanto los productores exportadores que cooperaron representaban la totalidad de todas las importaciones comunitarias procedentes de Rusia durante el período de investigación.

2. **Probabilidad de continuación del dumping**

2.1. *Consideraciones generales*

(64) Los tres productores que cooperaron representan la totalidad de las importaciones procedentes de los países afectados. Por tanto, el estudio de la probabilidad de continuación del *dumping* en caso de derogarse las medidas se basó en gran medida en la información facilitada por estos tres productores exportadores.

2.1.1. Dumping actual

(65) Para determinar si existía una probabilidad de continuación del *dumping*, la Comisión investigó la existencia actual del mismo en las exportaciones de los países afectados a la Comunidad, ya que, de existir, y a falta de datos que indicaran lo contrario, era razonable considerar que sería probable la continuación en el futuro. Se recuerda a este respecto que, en el caso de la potasa originaria de los dos países afectados, el *dumping* seguía siendo significativo (véanse los considerandos 26 a 62).

2.1.2. Relación entre los precios de exportación a terceros países y el precio de venta en la Comunidad

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

2.2. *Belarús*

2.2.1. Producción, capacidad de producción e inversión en Belarús

(67) Belaruskali consiguió aumentar su producción un 25 % en el período considerado. Como indica el cuadro, los volúmenes de producción aumentaron principalmente en 2003 y el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Producción real en Belarús	100	102	114	125

(68) En el período considerado, Belaruskali aumentó su capacidad de producción un 3 %. Se preveía otro incremento de la capacidad de producción de doce puntos porcentuales hasta 2006. Además, Belaruskali, habiendo utilizado casi toda su capacidad de producción de potasa en el período de investigación, declaró un posterior aumento significativo de capacidad e inversión total en 2005 y 2006. La capacidad de producción y la inversión comunicadas, expresadas en euros en forma indizada, son las siguientes:

	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)	2005 (*)	2006 (*)
Capacidad de producción	100	100	100	103	114	115
Inversión	100	132	111	128	175	175

(*) Basado en la estimación de Belaruskali.

(69) A partir de ahí, puede concluirse que, en caso de derogarse las medidas, Belaruskali tiene una capacidad potencial de aumentar sus exportaciones al mercado comunitario, ya que declaró un posterior aumento de su capacidad de producción y una intensificación significativa de su actividad inversora.

2.2.2. Mercado interior de Belarús

(70) En el período considerado, las ventas de potasa en el mercado interior de Belarús se mantuvieron en un nivel bajo que representaba menos del 10 % de las ventas totales de Belaruskali. De hecho, el volumen de ventas en el mercado interior de Belarús disminuyó un 3 % entre 2001 y el período de investigación. El mercado interior se restringió ligeramente y no pudo absorber el aumento de producción. No es probable que esta situación cambie. Por tanto, la empresa debe exportar una parte esencial de su producción.

2.2.3. Ventas de exportación bielorrusas a otros países

(71) La información facilitada por el único productor exportador de Belarús demostró que las ventas a países no pertenecientes a la UE se hicieron en cantidades significativas, que representaban el 82 % de las exportaciones totales (los principales mercados de exportación fueron la República Popular China, Brasil y la India). Además, los volúmenes de exportación a terceros países aumentaron un 25 % entre 2001 y el período de investigación. Por tanto, la investigación confirmó que la mayoría de la producción de potasa de Belarús se dirigía a los mercados de exportación en cantidades cada vez mayores.

(72) Se observó que, por término medio, los precios de los tipos de potasa vendidos a la Comunidad por Belaruskali eran ligeramente más altos que los de los tipos correspondientes vendidos a los mercados de los terceros países. Según se especifica en el considerando 44, las ventas de exportación de Belarús a la Comunidad se efectuaron a precios de *dumping*, lo que indica que las exportaciones a los mercados de terceros países eran también objeto de *dumping*, en un grado ligeramente mayor que las exportaciones a la Comunidad. Además, el mercado comunitario es más atractivo para las exportaciones de potasa de la empresa afectada a precios objeto de *dumping*, ya que su precio es ligeramente más alto, su proximidad es mayor, los riesgos de pago son reducidos, dada la solvencia de los clientes, y las condiciones de pago son favorables.

2.3. *Rusia*

2.3.1. Producción, capacidad de producción e inversiones en Rusia

(73) Los productores rusos consiguieron aumentar su producción un 29 % en el período considerado. Como indica el cuadro, los volúmenes de producción aumentaron principalmente en el período de investigación.

	2001	2002	2003	Período de investigación
Producción real en Rusia	100	104	112	129

(74) Si bien la capacidad de producción de las dos empresas rusas se había mantenido estable en el período considerado, dichas empresas indicaron un aumento del 6 % hasta 2006. Además, según la información que presentaron los productores rusos, aún disponían de capacidad para aumentar la producción de potasa.

	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)	2005 (*)	2006 (*)
Capacidad de producción en Rusia	100	100	100	100	102	106

(*) Cifras basadas en estimaciones de los productores rusos.

(75) Además, su inversión experimentó un crecimiento significativo en 2005 y 2006. La inversión comunicada, expresada en euros en forma indizada, es la siguiente:

	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)	2005 (*)	2006 (*)
Inversión en Rusia	100	64	71	84	103	261

(*) Cifras basadas en estimaciones de las empresas rusas.

(76) De acuerdo con esto, puede concluirse que los productores exportadores de Rusia disponen de capacidad para aumentar sus exportaciones al mercado comunitario en caso de derogarse las medidas. Además, ambas empresas declararon un crecimiento significativo de sus inversiones, lo que sugería un posible aumento posterior de su capacidad de producción.

2.3.2. Mercado interior de Rusia

(77) En el período considerado, las ventas de potasa en Rusia se mantuvieron en un nivel bajo que representaba, por término medio, menos del 15 % de las ventas totales de las dos empresas. El volumen de ventas en el mercado interior de Rusia aumentó un 5 % entre 2001 y el período de investigación. El crecimiento del mercado interior no podía absorber el aumento de la producción (29 %) y, por tanto, las dos empresas tienen que exportar una parte esencial de su producción.

2.3.3. Ventas de exportación rusas a otros países

(78) La información facilitada por los productores exportadores demostró que las ventas a países no pertenecientes a la UE se habían efectuado en cantidades significativas, que representaban el 95 % de las exportaciones totales (los principales mercados de exportación fueron la República Popular China y Brasil). Además, las exportaciones rusas a terceros países aumentaron un 46 % entre 2001 y el período de investigación. Por tanto, la investigación confirmó que la mayoría de la producción de potasa de Rusia se dirigía a los mercados de exportación en cantidades cada vez mayores.

(79) Se observó que los precios de los tipos de potasa vendidos a la Comunidad por las empresas en cuestión eran más bajos que los de los tipos correspondientes vendidos a los mercados de terceros países. No obstante, el mercado comunitario sigue siendo atractivo para las exportaciones de potasa de las empresas afectadas a precios objeto de *dumping* merced a su proximidad, a los escasos riesgos de pago, dada la solvencia de los clientes, y a las condiciones favorables de pago.

2.4. *Conclusión sobre la probabilidad de la continuación del dumping*

(80) El hecho de que los precios predominantes, en general, de los productores comunitarios en la Comunidad sean más altos que el precio medio de exportación de los productores exportadores bielorrusos y rusos a los mercados de terceros países, debe considerarse un incentivo para aumentar las exportaciones a la Comunidad a precios objeto de *dumping*.

(81) Ya que los productores exportadores, tanto de Belarús como de Rusia, tienen una capacidad de producción que no utilizan y todas las empresas afectadas aumentaron significativamente su inversión y su capacidad de producción totales, puede concluirse que, en caso de derogarse las medidas, la producción adicional se exportaría a la Comunidad o las exportaciones actuales a países no comunitarios se reorientarían hacia el mercado comunitario en cantidades significativas.

(82) Además, la investigación demostró que el mercado de la potasa fuera de la Comunidad se caracterizó, durante el período de investigación, por una cierta volatilidad, con considerables fluctuaciones de los precios de exportación. Parece ser que esta volatilidad es el resultado de una situación excepcional causada por un fuerte incremento de la demanda en algunos mercados emergentes, como los de Asia y América del Sur. En estas circunstancias, es probable que cantidades significativas de potasa de Belarús y Rusia se reorienten al mercado comunitario, que es bastante estable, si el crecimiento de estos mercados de exportación se satura y, en consecuencia, el aumento de la demanda se detiene o se invierte. A este respecto, hay que considerar también que los mercados ultramarinos acarrean costes mucho más altos de transporte que el mercado comunitario, el cual, al estar más próximo, resulta más rentable de alcanzar en barco o en tren.

(83) En lo que respecta a los precios, la investigación demostró que las importaciones en la comunidad procedentes de Belarús y Rusia aún se efectúan a precios objeto de *dumping*. Por tanto, a falta de indicios de lo contrario, debe suponerse probable la continuación del *dumping* en el futuro.

(84) Por estas razones se concluye que existe la probabilidad de que continúen las importaciones objeto de *dumping* desde los países afectados y de que aumenten considerablemente si se derogan las medidas.

D. PROBABILIDAD DE LA CONTINUACIÓN O REAPARICIÓN DEL PERJUICIO

1. Definición de la industria de la Comunidad

(85) La investigación confirmó que los tres productores comunitarios denunciantes representan el 99 % de la producción comunitaria de potasa. Por tanto, constituyen la industria de la Comunidad en el sentido del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

(86) Como dos productores comunitarios son empresas vinculadas (Cleveland Potash Ltd. e Iberpotash S.A., ambas pertenecientes al grupo ICL, Israel Chemicals Ltd, Tel Aviv), la industria de la Comunidad se compone solo de dos grupos independientes de fabricantes, el grupo ICL y K+S Kali GmbH.

(87) Como la industria de la Comunidad está formada solo por dos grupos de fabricantes, la información sobre ella solo puede darse en forma indizada por razones de confidencialidad. A efectos del análisis del perjuicio, solo se consideró la potasa producida por la industria de la Comunidad y se excluyeron las reventas de potasa comprada (principalmente la producida por el grupo ICL en Israel).

(88) El análisis de los indicadores de perjuicio se llevó a cabo a partir de los datos de Eurostat y de la información presentada en las respuestas al cuestionario por los productores exportadores que cooperaron y por la industria de la Comunidad.

2. Análisis de la situación de la industria de la Comunidad y del mercado comunitario de la potasa

2.1. *Consumo comunitario*

(89) El consumo total de potasa en la Comunidad se calculó sumando a las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario las importaciones en la Comunidad de potasa originaria de los países afectados y de los demás terceros países.

(90) Sobre esta base, el consumo comunitario aumentó de 7 231 000 toneladas en 2001 a cerca de 8 030 000 toneladas en el período de investigación, lo que representa un aumento del 11 % aproximadamente.

Consumo comunitario en miles de toneladas	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)
EU-10	1 053	1 055	1 154	1 381
Índice	*100*	*100*	*110*	*131*
EU-15	6 177	6 206	6 568	6 649
Índice	*100*	*100*	*106*	*108*
EU-25	7 231	7 262	7 722	8 030
Índice	*100*	*100*	*107*	*111*

(91) Durante el período considerado, virtualmente todas las importaciones procedentes de Belarús y Rusia en la EU-15 se hicieron en régimen de perfeccionamiento activo, mientras que ese régimen no se utilizó para las importaciones en la EU-10. Las importaciones en régimen de perfeccionamiento activo compiten con el producto similar fabricado por la industria de la Comunidad, ya que el producto es transformado en la Comunidadpor los fabricantes de

fertilizantes que compran parte de las materias primas utilizadas en la producción de fertilizantes complejos, también destinados a la exportación, a la industria de la Comunidad. Así pues, al establecer el consumo comunitario y analizar las importaciones de los países afectados se tuvieron en cuenta las importaciones en régimen de perfeccionamiento activo, en consonancia con la práctica persistente de las instituciones europeas.

2.2. *Importaciones procedentes de los países afectados*

2.2.1. Volumen de las importaciones

(92) En el período de investigación, los productores exportadores de los países afectados vendieron potasa en la EU-10 conforme a los compromisos especiales por la ampliación mencionados en el considerando 3. Las cantidades vendidas con arreglo a dichos compromisos se tuvieron en cuenta para reflejar la presencia de los países afectados en el mercado de la UE.

(93) En el período considerado, el volumen de las importaciones de potasa de Rusia en la EU-25 aumentó un 19 %. El de las originarias de Belarús aumentó un 44 % en el mismo período. Las importaciones globales de los países afectados, calculadas con respecto a la EU-25, aumentaron un 37 % durante el período considerado. Después de una pequeña disminución en 2002, debida a una reducción de las ventas de Belarús, principalmente a España, las ventas de los países afectados aumentaron notablemente en 2003 y 2004, aproximadamente un 20 %.

Cantidad importada	2001	2002	2003	2004 (período de investigación)
Belarús EU-15	100	58	104	154
Belarús EU-10	100	105	127	140
Belarús EU-25	100	94	122	144
Rusia EU-15	100	88	95	105
Rusia EU-10	100	112	98	131
Rusia EU-25	100	101	97	119
Países afectados EU-25	100	96	115	137

2.2.2. Cuota de mercado

(94) La cuota de mercado de las importaciones de los países afectados en el mercado comunitario aumentó un 23 % en el período considerado. No obstante, el aumento no fue constante: la cuota de mercado se mantuvo casi estable hasta 2003 y aumentó repentinamente en 2004.

Cuota de mercado de los países afectados	2001	2002	2003	Período de investigación
Belarús EU-15	100	57	98	143
Belarús EU-10	100	105	116	107
Belarús EU-25	100	94	114	129
Rusia EU-15	100	88	90	97
Rusia EU-10	100	100	90	107
Rusia EU-25	100	112	89	100
Países afectados EU-25	100	95	108	123

2.2.3. Evolución y comportamiento de los precios

2.2.3.1. *Evolución de los precios de las importaciones afectadas*

(95) Los precios de las importaciones sujetas a la investigación en el período considerado siguieron una tendencia a la baja, como se indica en el cuadro. Hubo una subida moderada de precios en el período de investigación a raíz de un aumento de la demanda en otros terceros países, principalmente China. No obstante, esa subida fue notoriamente menor que las bajadas de precios de los años anteriores.

Precios medios de la potasa en EUR/tonelada (EU-25)	2001	2002	2003	Período de investigación
Belarús (índice)	*100*	*95*	*82*	*95*
Rusia (índice)	*100*	*97*	*78*	*84*
Total (índice)	*100*	*95*	*82*	*93*

(96) La disminución media del precio de la potasa de los países afectados se situó en un 7 % en el período considerado.

2.2.3.2. *Comportamiento de los precios*

(97) Para establecer la subcotización de los precios se compararon los de las exportaciones de potasa originaria de Belarús y Rusia destinadas a clientes independientes y los facturados por la industria de la Comunidad para sus ventas en el mercado comunitario. De esta manera se estableció que el margen de subcotización de la potasa de origen bielorruso era del 18 % y el de la potasa originaria de Rusia oscilaba entre el 17 % y el 23 %.

2.3. *Situación económica de la industria de la Comunidad*

2.3.1. Producción

(98) En el período considerado, la producción total de potasa en la Comunidad aumentó ligeramente, excepto en 2002, año en que disminuyó levemente debido a una escasez de

mineral extraído de las minas en el caso de un productor comunitario. Las cifras de la producción comunitaria total de potasa fueron las siguientes:

Producción	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*95*	*102*	*104*

2.3.2. Capacidad de producción

(99) La capacidad de producción de la industria de la Comunidad se mantuvo estable en el período considerado. Las cifras de la capacidad de producción total de potasa fueron las siguientes:

Capacidad	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*100*	*100*	*100*

2.3.3. Utilización de la capacidad

(100) La utilización de la capacidad de la industria de la Comunidad disminuyó en 2002 pero empezó a aumentar en 2003. En el período considerado, la utilización de la capacidad de la industria de potasa de la Comunidad aumentó un 3 %.

Utilización de la capacidad	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*96*	*102*	*103*

2.3.4. Volumen de ventas en la UE

(101) El volumen total de ventas de la industria de la Comunidad a los clientes no vinculados de la UE aumentó un 1 % en el período considerado, como se indica a continuación:

Volumen de ventas en la UE	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*98*	*102*	*101*

2.3.5. Cuota de mercado

(102) La cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó continuamente en el período considerado, como se indica a continuación:

Cuota de mercado en la UE	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*97*	*95*	*91*

2.3.6. Crecimiento

(103) El mercado comunitario de la potasa creció un 11 % en el período considerado, pero la industria de la Comunidad no pudo aprovechar esta circunstancia. Solo pudo aumentar su volumen de ventas en la UE un 1 %, valor claramente por debajo del crecimiento del mercado.

2.3.7. Evolución de los precios

(104) La investigación demostró que el precio de venta medio de los productores comunitarios aumentó un 6 % en el período considerado. Se mantuvo bastante estable entre 2001 y 2003, pero aumentó un 6 % entre 2003 y el período de investigación. El aumento del precio coincide con un aumento significativo de la demanda en otros terceros países, principalmente en la República Popular China. Esto demuestra que la demanda predominante en otros mercados influye en los precios del mercado comunitario de la potasa. El precio medio de venta de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario de la potasa evolucionó del siguiente modo:

Precio medio de venta en EUR/tonelada	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*99*	*100*	*106*

2.3.8. Rentabilidad

(105) En el período considerado aumentó la rentabilidad de las ventas internas de la industria de la Comunidad, expresadas como porcentaje de las ventas netas. La industria de la Comunidad sufrió pérdidas en 2001 y 2002, pero recuperó la rentabilidad en 2003 y 2004. La rentabilidad de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario de la potasa evolucionó del siguiente modo:

Margen de beneficio	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*– 100*	*– 497*	*51*	*412*

2.3.9. Empleo, productividad y remuneraciones

(106) El empleo en la industria de la Comunidad se mantuvo esencialmente estable:

Personal empleado en la producción de potasa	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*100*	*101*	*100*

2.3.10. Existencias

(107) En el período considerado, las existencias de cierre de los productores comunitarios de potasa disminuyeron de forma constante un 27 %. Las existencias de cierre de la industria de la Comunidad fueron, por término medio y a medio plazo, de unas 500 000 toneladas. Al final del período de investigación se situaron por debajo de la media debido a que las ventas fueron cada vez mayores, en particular por el aumento de las exportaciones, y también por razones logísticas. Las existencias de cierre de la industria de la Comunidad evolucionaron del siguiente modo:

Existencias de cierre	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*93*	*84*	*73*

2.3.11. Inversiones

(108) Al principio, las inversiones totales de la industria de la Comunidad aumentaron notablemente entre 2001 y 2002, pero posteriormente disminuyeron hasta un 22 % por debajo de las cifras de 2001, debido principalmente a una reducción prevista de las inversiones de sustitución de un productor comunitario. Las inversiones de la industria de la Comunidad evolucionaron del siguiente modo:

Inversiones	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*147*	*98*	*78*

2.3.12. Rendimiento de las inversiones

(109) Como el valor contable neto de los activos utilizados para la producción del producto similar cambió muy poco en el período considerado, el rendimiento de las inversiones se desarrolló paralelamente a la rentabilidad.

Rendimiento de las inversiones	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*– 100*	*– 477*	*48*	*412*

2.3.13. Flujo de caja y capacidad de reunir capital

(110) Entre 2001 y 2002, el flujo de caja total de la industria de la Comunidad disminuyó considerablemente, pero aumentó en 2003 y el período de investigación. En el período considerado aumentó un 64 %.

Flujo de caja	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*56*	*127*	*164*

(111) Todos los productores comunitarios forman parte de grandes grupos de sociedades que cotizan en bolsa, lo que les permite reunir capital dentro del grupo.

2.3.14. Magnitud del dumping y recuperación después del dumping

(112) Habida cuenta del volumen y los precios de las importaciones de los dos países, la repercusión de la magnitud del margen de *dumping* real durante el período de investigación en la industria de la Comunidad no puede considerarse desdeñable. No obstante, debe observarse que el margen de Belarús es menor que el hallado en la investigación anterior. Cabe observar también que el volumen de importaciones objeto de *dumping* de Belarús y Rusia aumentó desde dicha investigación.

2.3.15. Conclusión sobre la situación de la industria de la Comunidad

(113) La industria de la Comunidad está aún en proceso de recuperación del *dumping* anterior. En el período considerado, la recuperación se materializó, hasta cierto punto, en el aumento de los precios de venta y en una evolución positiva de indicadores como la producción, la utilización de la capacidad, los volúmenes de ventas y las existencias. Esta evolución positiva dio lugar a una situación rentable para la industria de la Comunidad durante el período de investigación. No obstante, la cuota de mercado presentó una tendencia negativa y, como se ha dicho, la industria de la Comunidad tuvo que reducir las inversiones. Además, el beneficio obtenido está aún sustancialmente por debajo del que se consideró que la industria de la Comunidad podía esperar de no existir importaciones objeto de *dumping*, es decir, el 9 %. Por tanto, cabe concluir que la industria de la Comunidad se ha recuperado parcialmente del *dumping* perjudicial, pero está aún en una situación frágil.

(114) Al darse a conocer las conclusiones, un exportador y una parte interesada alegaron que en la evolución negativa de algunos indicadores del perjuicio había influido el hecho de que un productor de la Comunidad ubicado en Francia hubiera dejado de producir potasa durante el período de análisis. A este respecto, debe señalarse que la información relativa a dicho productor de la Comunidad no llegó a incluirse en los indicadores del perjuicio, puesto que este productor francés había dejado de producir potasa en 2001 y su inclusión en el análisis del perjuicio correspondiente a ese año no habría hecho sino distorsionar la comparabilidad de los datos.

2.4. *Volúmenes y precios de importación de otros terceros países*

(115) En el período considerado, el volumen de importación de potasa de otros terceros países pasó de aproximadamente 1 016 000 toneladas en 2001 a 1 255 000 en el período de investigación. Esto corresponde a un aumento del 24 %. La mayor parte de este aumento puede atribuirse a las importaciones provenientes de Israel y Jordania. Hay que apuntar que las importaciones de Israel las efectuaban mayoritariamente las empresas vinculadas con la industria de la Comunidad.

Importaciones de otros terceros países en miles de toneladas	2001	2002	2003	Período de investigación	Cambio 2001-período de investigación
Israel	552	745	740	643	+ 17 %
Jordania	140	180	210	278	+ 99 %
Canadá	225	184	174	203	– 10 %
Otros países	91	96	95	128	– 55 %
Total	1 016	1 209	1 223	1 255	+ 24 %

(116) La cuota de mercado de las importaciones de otros terceros países aumentó ligeramente, del 14 % en 2001 al 15 % en 2004. Las importaciones de esos países iban destinadas mayoritariamente a la EU-15.

(117) Según Eurostat, el precio medio de venta de estas importaciones disminuyó de 134,94 EUR por tonelada en 2001 a 127,24 en el período de investigación, pero superó los precios de la industria de la Comunidad y se mantuvo siempre claramente por encima de los precios de la potasa originaria de Rusia y Belarús. La evolución fue la siguiente:

Precios medios de importación de otros terceros países (EUR/tonelada)	2001	2002	2003	Período de investigación	Cambio 2001-período de investigación
Israel	119,80	126,25	127,17	125,16	+ 4 %
Jordania	170,55	145,41	123,69	117,02	– 31 %
Canadá	139,83	137,12	120,46	127,51	– 9 %
Otros países	159,95	142,94	158,24	157,76	– 1 %
Total	134,94	132,10	128,03	127,24	– 6 %

(118) De ello se deduce que, sobre todo si se tienen en cuenta los precios más altos y la cuota de mercado bastante estable, las importaciones de los terceros países no afectaron a la situación actual de la industria de la Comunidad.

2.5. *Actividad exportadora de la industria de la Comunidad*

(119) La tendencia de las exportaciones de potasa de la industria de la Comunidad a terceros países fue positiva. El aumento global de las exportaciones ascendió al 23 % en el período considerado. Por tanto, las exportaciones no tuvieron efectos negativos en la situación de la industria de la Comunidad. La evolución durante el período considerado fue la siguiente:

Volúmenes de ventas de exportación de la industria de la Comunidad	2001	2002	2003	Período de investigación
Índice	*100*	*107*	*127*	*123*

3. Conclusión sobre la continuación o la reaparición del perjuicio

3.1. *Situación actual de la industria de la Comunidad*

(120) Según se ha indicado en el considerando 90, el consumo comunitario de potasa aumentó aproximadamente un 11 % en el período considerado y alcanzó un máximo en 2004.

(121) Mientras la cuota de mercado de la industria de la Comunidad disminuyó un 9 %, la de los países afectados aumentó un 23 % en el período considerado.

(122) La cuota de mercado de otros terceros países aumentó un punto porcentual y alcanzó el 15 % a precios que no subcotizaban los precios de venta de la industria de la Comunidad. Por tanto, se considera que las importaciones de otros terceros países no tuvieron ninguna repercusión significativa en la situación económica de la industria de la Comunidad durante el período de investigación.

(123) Al mismo tiempo, la evolución de la situación económica de la industria de la Comunidad fue mixta, ya que varios indicadores del perjuicio, como la cuota de mercado y las inversiones, evolucionaron negativamente, mientras que otros, como la producción, el volumen de ventas, los precios de venta y la rentabilidad, mejoraron.

(124) La investigación demostró la existencia de precios de importación anormalmente bajos que seguían siendo objeto de *dumping* e influían negativamente en los volúmenes de ventas, la cuota de mercado y, por consiguiente, la rentabilidad de la industria de la Comunidad. El efecto negativo en el volumen de ventas lo demuestra el hecho de que el aumento del volumen de ventas de la industria de la Comunidad fue muy bajo (1 %) comparado con el del consumo del mercado comunitario en el período considerado (+ 11 %). Solo en los últimos seis meses del período de investigación mejoró algo la situación de los precios de importación, ya que subieron debido a los compromisos vigentes.

(125) Por tanto, en conjunto, la Comunidad seguiría siendo vulnerable a la continuación del *dumping* perjudicial si se dejara que expiraran las medidas.

(126) A partir de estos datos se dedujo que no podía establecerse ninguna conclusión clara acerca de la continuación del perjuicio. Por tanto, se estudió si había probabilidades de que el perjuicio reapareciera.

3.2. *Probabilidad de reaparición del perjuicio*

(127) Ya se ha dicho anteriormente (considerando 84) que las importaciones objeto de *dumping* de los países afectados aumentarían significativamente en caso de derogarse las medidas. Efectivamente, el mercado comunitario resulta atractivo debido a su proximidad geográfica en comparación con los otros principales mercados de exportación (Brasil, China y la India) y sus condiciones de pago más favorables. Además, los mercados interiores de los productores exportadores solo absorben una parte limitada de su producción.

(128) En el período considerado, la capacidad de producción de Belarús y Rusia se mantuvo bastante estable, en un total de veinte millones de toneladas de potasa, que representan aproximadamente el 33 % de la capacidad mundial y el 250 % del consumo comunitario. Están previstas otras inversiones importantes para incrementar la capacidad de producción. Por otro lado, Rusia aún dispone de capacidad de producción por explotar.

(129) Además, la recuperación parcial de la industria de la Comunidad descrita en el considerando 113 se debe, en gran medida, a la existencia de las medidas *antidumping*. Si estas se derogaran, estaría en peligro esa recuperación. La derogación de las medidas haría que se vendieran cada vez más cantidades de potasa de los países afectados en el mercado comunitario de la potasa. Ese aumento de las ventas solo puede conseguirse subcotizando los precios existentes. Tal subcotización de precios causará inevitablemente una erosión de los precios de venta y una disminución de la rentabilidad de la industria de la Comunidad, lo que dará lugar al perjuicio.

3.3. *Conclusión sobre la reaparición del perjuicio*

(130) Según se ha indicado, la industria de la Comunidad sigue siendo vulnerable y frágil. En el considerando 81 se llegaba a la conclusión de que, si las medidas expiraran, es probable que la producción adicional de Belarús y Rusia se exportara a la Comunidad. Es probable que estas exportaciones se efectúen a precios objeto de *dumping*, lo que daría lugar a un deterioro de las ventas de la industria de la Comunidad, de sus cuotas de mercado y de sus precios de venta, con el consiguiente deterioro de su situación financiera. Por ende, se deduce que la expiración de las medidas daría lugar, con toda probabilidad, a un empeoramiento de la situación aún frágil de la industria de la Comunidad y a la reaparición del perjuicio. Por consiguiente, se propone que se mantengan las actuales medidas *antidumping*.

E. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Introducción

(131) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si una prolongación de las medidas *antidumping* vigentes iría contra el interés general de la Comunidad. La determinación del interés comunitario se basó en una estimación de los diversos intereses, es decir, los de la industria de la Comunidad, los de los importadores y los de los usuarios del producto considerado. Para evaluar la probable incidencia de una continuación de las medidas, la Comisión solicitó información a todas las partes interesadas mencionadas anteriormente.

(132) Debe recordarse que, en la investigación anterior, se había considerado que la adopción de medidas y el mantenimiento de las mismas no iban contra el interés de la Comunidad.

(133) Dado el gran número de importadores, se decidió aplicar un muestreo. Los cuestionarios se enviaron a veintiún importadores o usuarios y se recibieron respuestas de todos ellos. La muestra tomada incluía cinco importadores comunitarios. De conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, la muestra abarcó más del 80 % de las importaciones totales y constituyó el mayor volumen representativo de las importaciones que podía investigarse razonablemente en el tiempo disponible. Cada uno de los cinco importadores incluidos en la muestra contestó al cuestionario en su totalidad.

(134) En conjunto se enviaron veintitrés cuestionarios a usuarios, siete de los cuales respondieron. También se enviaron cuestionarios a las organizaciones de importadores y usuarios. Contestaron la Asociación Europea de Importadores de Fertilizantes (EFIA, European Fertilizer Import Association) y varias asociaciones de usuarios de diversos Estados miembros.

(135) Sobre esta base se examinó si, pese a las conclusiones sobre la probabilidad de continuación del *dumping* y reaparición del perjuicio, existían razones apremiantes para que a la Comunidad no le interesara mantener las medidas en este caso concreto.

2. Interés de la industria de la Comunidad

(136) En el curso de la investigación se estableció que la industria de la Comunidad es viable y competitiva, pero sigue estando en una situación frágil. Ello se debe en parte a la reducción de su cuota de mercado en la Comunidad y a que los beneficios, que son insatisfactorios, aún no han recuperado un nivel normal y estable que apoye la elevada inversión necesaria para que la industria logre de nuevo una perspectiva sólida a largo plazo.

(137) La Asociación de Sindicatos Mineros de la Comunidad y la Unión General de Trabajadores del Reino Unido alegaron que la industria de la Comunidad proveía un número importante de puestos de trabajo en la Comunidad que se pondrían en peligro si expirasen las medidas.

(138) Teniendo en cuenta las dificultades económicas por las que pasó la industria de la Comunidad y la situación aún volátil del mercado observada en el período considerado, se considera que, si se dejara que expiraran las medidas, se pondría en peligro la situación de la industria de la Comunidad. Sería muy probable que la situación de la industria de la Comunidad se deteriorase de nuevo, cuando su situación actual es moderadamente rentable. Esto traería consigo una reducción drástica de las inversiones y del número de puestos de trabajo.

(139) En cambio, si se mantienen las medidas, la industria de la Comunidad podrá seguir recuperándose y, en concreto, adquirir una perspectiva que permita las inversiones necesarias para asegurar su viabilidad y competitividad a largo plazo. Por tanto, el mantenimiento de las medidas va en interés de la industria de la Comunidad.

3. **Interés de los importadores (operadores comerciales)**

(140) Los importadores de potasa que cooperaron se mostraron generalmente en contra de la prolongación de las medidas *antidumping*. Alegaban que repercutiría negativamente al cortar los vínculos con sus proveedores tradicionales, en especial si los compromisos no se mantenían. Alegaban asimismo que, de mantenerse los derechos, los productores comunitarios podrían adquirir una posición dominante en el mercado comunitario y, con ello, se reduciría la libre competencia en la Comunidad a un mínimo que haría aumentar los precios. Un importador, sin embargo, alegó que la situación actual, con las medidas vigentes, garantiza un desarrollo correcto del mercado. Por consiguiente, pidió que se mantengan las actuales medidas *antidumping*.

(141) Mientras que en la EU-15 la mayoría de la potasa de los países afectados se importó en régimen de perfeccionamiento activo, los compromisos por la ampliación permitieron importaciones libres de derechos de los países afectados, en determinadas condiciones. Por otro lado, las importaciones de otros terceros países se mantuvieron bastante estables, en una cuota de mercado del 15 %. Había así una competencia sustancial en el mercado comunitario y no hay ninguna razón para prever un cambio. Por tanto, debe rechazarse el argumento sobre la supuesta posición dominante de la industria de la Comunidad.

(142) Tras darse a conocer las conclusiones, varias partes interesadas insistieron en que la continuación de las medidas crearía una situación anticompetitiva, en la que la industria de la Comunidad gozaría de una posición dominante. A este respecto debe señalarse que durante la investigación no se halló ningún indicio de que la existencia de las medidas, aparte de reducir los efectos del *dumping* perjudicial, haya modificado significativamente la situación competitiva en favor de la industria de la Comunidad. Por el contrario, las importaciones de los países afectados incluso han aumentado, y las de otros terceros países siguen representando una cuota sustancial del mercado comunitario. Por tanto, no hay ningún elemento que indique que la continuación de las medidas pueda causar un deterioro de la situación competitiva del mercado comunitario.

(143) En lo que respecta a la dificultad de acceso de los operadores comerciales a la potasa importada, la alegación no se justificó. Hubo, pues, que rechazarla.

(144) Debe observarse, asimismo, que los importadores (operadores comerciales) de potasa suelen importar también otros productos. Aunque algunos centran su actividad en la potasa, para otros solo representa el 10 % de su negocio. Además, los importadores que se centran actualmente en la potasa han indicado que podrían reorientarse a otros productos que demanda su clientela, principalmente otros fertilizantes. Sin embargo, tras darse a conocer las conclusiones, un importador y una asociación de importadores alegaron que algunos importadores dependen mucho de las importaciones de potasa de Belarús y apenas podrían recurrir a otras fuentes de suministro si se mantuvieran las medidas. No obstante, se comprobó que sí que tienen la posibilidad de recurrir a otras fuentes de suministro, por ejemplo la industria de la Comunidad u otros países distintos de Belarús. Aunque este cambio de fuente puede repercutir en los resultados económicos y financieros de estos importadores, se considera que su rentabilidad no se vería afectada de forma tan sustancial como para minar su viabilidad a largo plazo. A la vista de todos los argumentos expuestos por los importadores, se llega a la conclusión de que los efectos de las medidas *antidumping* sobre su situación financiera son relativamente limitados. Efectivamente, a partir de las respuestas al cuestionario verificadas, se averiguó que la rentabilidad de los importadores no se había visto hasta entonces afectada negativamente por las medidas *antidumping* existentes. No hay razones para creer que esta situación cambie sustancialmente si las medidas se mantienen.

(145) Por tanto, se concluye que la continuación de las medidas no tendría una repercusión sustancial en la situación de los importadores (operadores comerciales).

4. **Interés de los usuarios**

4.1. *Agricultores*

(146) Pese a haberse enviado un cuestionario a la organización que representa a los usuarios directos de la potasa como fertilizante (agricultores), estos no cooperaron. No obstante, una asociación de agricultores de un Estado miembro alegó que los derechos *antidumping* perjudicarían a los agricultores en un mercado competitivo en el cual los precios de importación de los insumos, como los fertilizantes, están regulados, mientras que los precios de los productos alimenticios importados no lo están.

(147) Este argumento debe desestimarse porque las medidas *antidumping* no se refieren a las cuestiones globales de la política agrícola. El objetivo de las investigaciones *antidumping* es solo restablecer una situación de comercio justo posteriormente a un *dumping* perjudicial. Sin más argumentos sustanciales ni indicios de que las medidas *antidumping* existentes hubieran repercutido negativamente en los agricultores, cabe concluir que la prolongación de los derechos *antidumping* no tendrá una repercusión negativa importante en los agricultores.

4.2. *Fabricantes de fertilizantes*

(148) Todos los usuarios que presentaron respuestas al cuestionario eran fabricantes de fertilizantes que compraban potasa de la industria de la Comunidad y la importaban también de los países afectados o de terceros países. Para ellos la potasa es una materia prima en la producción de fertilizantes, que suelen componerse de tres nutrientes: nitrógeno, fosfato y potasa (fertilizantes NPK o fertilizantes compuestos). Esto significa que la potasa es un elemento del coste de sus productos finales, que representa entre el 15 % y el 30 % del coste de producción. En el período considerado, los costes de producción de los fertilizantes que contenían potasa disminuyeron significativamente en 2002 y 2003 y aumentaron moderadamente en el período de investigación, aun sin alcanzar los valores de 2001. Por tanto, cabe concluir que las medidas *antidumping* aplicadas a la potasa no tuvieron una repercusión significativa en la estructura de costes de los fabricantes de fertilizantes.

(149) La mayoría de esos usuarios presentaron las mismas alegaciones que los importadores contra la prolongación de las medidas. No obstante, un importante productor de fertilizantes señaló que, en el futuro, le interesaba seguir disponiendo de productores de potasa tanto dentro como fuera de la Comunidad.

(150) Como los productores de fertilizantes competidores de los terceros países no pagan derechos *antidumping* por sus compras de potasa, los fabricantes comunitarios también alegaron que no pueden competir con los precios del producto final ofrecido por sus competidores extranjeros. Sin embargo, a este respecto debe señalarse que los fabricantes comunitarios de fertilizantes tienen la posibilidad de importar en régimen de perfeccionamiento activo, es decir, sin pagar derechos *antidumping*. Además, se recuerda que existen otras fuentes de suministro, tanto en los terceros países no sujetos a medidas *antidumping* como en la Comunidad. Por otra parte, la investigación no demostró que esos usuarios no pudieran competir en el mercado comunitario con los fertilizantes compuestos importados.

(151) En base a lo anterior, se concluye que las medidas no han tenido una repercusión negativa significativa en la situación de los usuarios. De hecho, durante el período considerado, la repercusión de las medidas en la rentabilidad de los fabricantes de fertilizantes fue mínima y no se ha presentado ningún elemento que indique que la situación vaya a cambiar si se mantienen las medidas. Por tanto, se concluye que los intereses de los usuarios no pueden impedir la continuación de las medidas.

5. **Consecuencias para la competencia en el mercado comunitario**

(152) Las medidas, en su forma actual, han tenido un claro efecto estabilizador en la industria de la Comunidad, que ha podido superar el período deficitario y recuperar una situación moderadamente rentable. Esto no habría sido posible sin las medidas. No obstante, esto no pudo evitar una mayor concentración del mercado, como demuestra la absorción de dos productores comunitarios por el grupo israelí ICL. Además, en 2001 se produjo el cierre de la industria francesa de la potasa por agotamiento de las minas. Los importadores y los usuarios alegaron que ello dio lugar prácticamente a un duopolio en el mercado de la UE, con una cuota de mercado combinada superior al 70 % y, en la EU-15, superior incluso al 80 %. Se argumentaba, pues, que las medidas existentes habían afectado al mercado de manera que se impedía la competencia.

(153) Este argumento debe rechazarse ya que las medidas existentes han permitido a la industria de la Comunidad mantener sus operaciones y recuperarse parcialmente de los efectos del *dumping* perjudicial. De no existir las medidas, es probable que la competencia se hubiera reducido aún más, puesto que se habría forzado a los productores comunitarios a dejar la producción de potasa. Por tanto, la continuación de las medidas impide una nueva merma de la competencia permitiendo a la industria de la Comunidad sobrevivir y seguir siendo competitiva.

(154) Además, también se recuerda que la presencia de otros competidores de terceros países y de los países afectados en el mercado comunitario ha garantizado en este la competencia, y no hay ninguna razón para suponer que la situación vaya a cambiar si se mantienen las medidas.

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

(155) Habiendo analizado los diversos intereses se concluye, por una parte, que es probable que una continuación de las medidas *antidumping* dé lugar a una evolución estable y previsible del mercado comunitario de la potasa, gracias a lo cual la industria de la Comunidad podrá recuperarse y seguir siendo competitiva en condiciones justas de competencia. Por otra parte, si la industria de la Comunidad quedara sin una protección adecuada contra las importaciones objeto de *dumping*, perdería probablemente la pequeña rentabilidad adquirida en los últimos años y su situación se deterioraría gravemente. De hecho, de expirar las medidas, la industria de la Comunidad se vería obligada con toda probabilidad a abandonar poco a poco el mercado, y gran parte de este caería en manos de los exportadores bielorrusos y rusos, con la consiguiente limitación de las fuentes de potasa para los importadores, agricultores y usuarios de la Comunidad. Por tanto, los beneficios que la continuación de las medidas contra el *dumping* perjudicial tendrán para la industria de la Comunidad superan con mucho las ventajas que obtendrían los importadores respecto a los precios si se dejara que expiraran.

(156) Se considera que la desventaja que el mantenimiento de las medidas supone para los usuarios y usuarios finales es muy limitada si se compara con la perspectiva de conseguir una industria de la Comunidad estable y viable. De hecho, la prolongación de las medidas no cambia ninguna de las condiciones actuales del mercado, con las cuales los usuarios no se ven sustancialmente afectados. Los probables efectos negativos para la situación de la industria de la Comunidad superan las posibles cargas que tendrán que soportar los usuarios y usuarios finales, cuya situación no será diferente de la actual. Por tanto, se concluye que no existen razones apremiantes para no mantener las medidas *antidumping* actuales.

F. **CARÁCTER DURADERO DEL CAMBIO DE CIRCUNSTANCIAS**

(157) En el marco de la reconsideración provisional de las importaciones de potasa originaria de Belarús también se examinó si las circunstancias que cambiaron con respecto a la investigación original sobre el *dumping* podían considerarse razonablemente de carácter duradero de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base.

(158) Comparando los valores normales y los precios de exportación determinados en la investigación anterior y la presente se estableció que, teniendo en cuenta tipos comparables de producto, el valor normal aumentó considerablemente y el precio medio de exportación aumentó incluso más, lo que resulta en un menor grado de *dumping*. Los precios de exportación bielorrusos a otros mercados coinciden generalmente con precios de exportación al mercado de la UE. No se encontró ninguna prueba de que las exportaciones de Belarús no siguieran efectuándose a precios objeto de *dumping*, aunque a un nivel más bajo que antes. Por todo ello se puede concluir con razonable seguridad que la disminución del *dumping* es duradera.

(159) Teniendo en cuenta todos esos factores, se considera adecuado modificar las medidas vigentes respecto a Belarús reduciendo los márgenes de *dumping* al valor establecido en la presente investigación.

(160) De conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, el derecho *antidumping* no debe sobrepasar el margen de *dumping* determinado, pero debe ser inferior a dicho margen si ese derecho inferior es suficiente para eliminar el perjuicio a la industria de la Comunidad. Dado que los derechos vigentes para Belarús se calcularon tomando como base el margen de *dumping*, y que el nuevo margen de *dumping* es inferior al calculado previamente, el derecho debe ajustarse según el margen de *dumping* más bajo comprobado en la presente investigación, a saber, el 27,5 %.

G. **COMPROMISO**

(161) Tras darse a conocer las conclusiones definitivas, el productor exportador de Belarús ofreció un compromiso de precio.

(162) La práctica normal de la Comisión es no aceptar compromisos de empresas que no cumplan los criterios para un trato de economía de mercado o un trato individual, ya que se consideran no factibles. No obstante, sí que pueden aceptarse en circunstancias particulares. Tales circunstancias exigirían, en especial, que las autoridades estatales del país exportador garantizaran la observancia de las condiciones del compromiso.

(163) Un factor crucial en la aceptación de cualquier compromiso es que este debe satisfacer la relación de confianza entre la Comunidad y las partes del mismo. A este respecto, debe recordarse que el Consejo ha impuesto algunas medidas restrictivas contra el Presidente Lukashenko y determinados funcionarios de Belarús, mediante la Posición común 2006/276/CFSP [1] y el Reglamento (CE) nº 765/2006 del Consejo [2]. También debe recordarse que Belaruskali es una empresa enteramente estatal y que, por tanto, las autoridades actuales tienen una influencia directa y decisiva en sus operaciones. Así pues, puesto que la Comisión no pudo convencerse de la existencia de una relación de confianza entre la Comunidad y todas las partes del compromiso, se concluyó que el compromiso ofrecido por Belaruskali no era factible. Por consiguiente, se rechazó la oferta.

---

[1] DO L 101 de 11.4.2006, p. 5.

[2] DO L 134 de 20.5.2006, p. 1.

H. **DERECHOS PROPUESTOS**

(164) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas a la continuación del *dumping*, la probabilidad de reaparición del perjuicio y el interés comunitario, deben imponerse medidas sobre las importaciones de Belarús y Rusia para evitar la reaparición del perjuicio causado a la industria de la Comunidad por las importaciones objeto de *dumping*.

1. **Rusia**

(165) Teniendo en cuenta lo expuesto, y según establece el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, deben mantenerse las medidas sobre las importaciones de cloruro potásico originario de Rusia impuestas por el Reglamento (CEE) nº 3068/92, modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 1891/2005.

(166) Los compromisos ofrecidos por los dos productores rusos se aceptaron en el marco de las reconsideraciones provisionales parciales concluidas por el Reglamento (CE) nº 1891/2005.

2. **Belarús**

(167) A la vista de las conclusiones expuestas anteriormente y con arreglo al artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base, deben modificarse las medidas sobre las importaciones de cloruro potásico originario de Belarús. Las medidas actuales aplicadas a Belarús consisten en importes fijos que van de 19,51 EUR/tonelada a 48,19 EUR/tonelada, en función del tipo de producto. Sin embargo, durante el actual período de investigación se descubrió que todas las exportaciones de Belaruskali a la Comunidad se limitaban a tipos de producto clasificados en dos códigos NC. Por consiguiente, habida cuenta de la información sobre los demás tipos de producto, y dado que los tipos de potasa afectados parecen ser los más comercializados, se considera que el planteamiento más razonable para aplicar los derechos modificados es sustituir todos los importes fijos por un derecho *ad valorem* o un precio de importación mínimo, sobre la base de las condiciones predominantes en el mercado de la potasa durante el período de investigación.

(168) Como el nivel de *dumping* hallado es más bajo que el margen de perjuicio establecido en la investigación anterior, el tipo del derecho *ad valorem* debe ser equivalente al nivel de *dumping*, esto es, el 27,5 %.

(169) A la vista de las especiales condiciones imperantes en el mercado de la potasa, a saber, el aumento de los precios de exportación del producto afectado entre 2003 y elperíodo de investigación, que de hecho ha continuado en 2005 y 2006, se consideró apropiado imponer medidas consistentes en un precio mínimo de importación: i) basado en las conclusiones relativas al período de investigación, que elimine los efectos del *dumping* perjudicial detectado en relación con los tipos de producto clasificados en los códigos NC 3104 20 50 (códigos TARIC 3104 20 50 10 y 3104 20 50 90) y 3104 20 90 (código TARIC 3104 20 90 00) e importados en la Comunidad durante el período de investigación, que fueron los más voluminosos y que es probable que también se importen en la Comunidad durante el período cubierto por las medidas prolongadas, y ii) dado el riesgo de elusión de la medida relacionado con las circunstancias particulares descritas en el considerando 163, hasta un tope cuantitativo más allá del cual debe aplicarse un derecho *ad valorem* del 27,5 %. El mismo derecho *ad valorem* debe aplicarse a las importaciones que no sobrepasen el tope cuantitativo cuando no se respete el precio mínimo de importación o cuando las importaciones del producto sujeto a medidas presentadas para despacho a libre práctica se clasifiquen en códigos NC a los que no se aplique ningún precio mínimo de importación (a saber, los códigos 3104 20 10, ex 3105 20 10 [códigos TARIC 3105 20 10 10 y 3105 20 10 20], ex 3105 20 90 [códigos TARIC 3105 20 90 10 y 3105 20 90 20], ex 3105 60 90 [códigos TARIC 3105 60 90 10 y 3105 60 90 20], ex 3105 90 91 [códigos TARIC 3105 90 91 10 y 3105 90 91 20] y ex 3105 90 99 [códigos TARIC 3105 90 99 10 y 3105 90 99 20]). Por consiguiente, debe establecerse un tope cuantitativo tomando como referencia la reciente cuantía de las exportaciones del exportador bielorruso a la Comunidad a lo largo de 2005, pues es esta una cantidad exportada que el exportador puede alcanzar sin recurrir a la elusión del precio mínimo de importación. Sobre esta base, el tope cuantitativo para el precio mínimo de importación debe establecerse en 700 000 toneladas al año de mercancías despachadas a libre práctica.

(170) Para tener en cuenta el hecho de que los productos se entregan tanto en términos (según las definiciones de Incoterms 2000) DAF como CIF (puerto comunitario), y que los costes de transporte, manipulación y carga incluidos en los precios facturados presentan diferencias significativas dependiendo de que el transporte se realice por tierra a una frontera terrestre de la Comunidad (DAF) o por mar, a través de puertos marítimos de terceros países, hasta un puerto comunitario (CIF [puerto comunitario]), deben diferenciarse los precios mínimos de importación correspondientes a estas dos formas de entrega.

(171) El Consejo reconoce que la introducción de un tope cuantitativo exige un sistema de gestión que no puede ponerse en práctica antes de que entre en vigor el presente Reglamento. Dada la complejidad de esta cuestión, el Consejo considera apropiado que la Comisión establezca mediante un reglamento las modalidades de aplicación del sistema de gestión del tope cuantitativo tan pronto como sea técnicamente posible.

(172) El Consejo reconoce también que, puesto que el Reglamento que modifica la forma y el nivel actuales de la medida no entrará en vigor hasta la segunda mitad de 2006, y dado que un aumento significativo de las exportaciones del producto afectado a corto plazo plantea dificultades de carácter logístico, el riesgo de elusión a que se refiere el considerando 169 es, a corto plazo, limitado. Por tanto, teniendo en cuenta las dificultades técnicas mencionadas en el considerando 171, y puesto que el riesgo de elusión es limitado, se considera adecuado no imponer en esta fase un tope cuantitativo. Así pues, el precio mínimo de importación y el derecho *ad valorem* explicados en el considerando 169 deben aplicarse a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

(173) Sin embargo, si la cantidad despachada a libre práctica, según la establezca la Comisión basándose en datos recogidos con arreglo al artículo 14, apartado 6, del Reglamento de base, en cualquier año natural, o en lo que queda de 2006 *pro rata temporis*, excede notablemente de las 700 000 toneladas que reflejan las cantidades tradicionales, según se ha establecido en el considerando 169, y por las razones contempladas en dicho considerando en relación con las circunstancias particulares descritas en el considerando 163, la Comisión debe presentar al Consejo una propuesta de imposición del derecho *ad valorem* a todos los productos que entren en la definición de producto de la presente investigación.

(174) Para asegurar el respeto efectivo del precio mínimo de importación, debe advertirse a los importadores que el derecho *ad valorem* se aplicará retrospectivamente a las transacciones pertinentes cuando se descubra, a raíz de una verificación posterior a la importación, que: i) el precio neto franco en frontera comunitaria (es decir, deducidos los derechos de aduana y los costes posteriores a la importación, como los de manipulación, carga y transporte) realmente pagado por el primer cliente independiente de la Comunidad (precio posterior a la importación) está por debajo del precio neto franco en frontera comunitaria, antes de impuestos, resultante de la declaración aduanera, y ii) el precio posterior a la importación es inferior al precio mínimo de importación. Las autoridades aduaneras deben informar de inmediato a la Comisión cuando se hallen indicios de declaración falsa.

(175) En este contexto se hace referencia al Reglamento (CEE) nº 2913/92 del Consejo, de 12 de octubre de 1992, por el que se aprueba el Código aduanero comunitario [1], y, entre otros, a su artículo 78, según el cual las autoridades aduaneras pueden proceder al control de los documentos y datos comerciales relativos a las operaciones de importación o exportación de las mercancías de que se trate o a las operaciones comerciales ulteriores relativas a las mismas mercancías. Estos controles pueden realizarse en los locales del declarante, de cualquier persona directa o indirectamente interesada por motivos profesionales en dichas operaciones y de cualquier otra persona que, como profesional, posea dichos documentos y datos.

[1] DO L 302 de 19.10.1992, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 648/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 117 de 4.5.2005, p. 13).

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se establece un derecho *antidumping* definitivo sobre las importaciones de cloruro potásico clasificado en los códigos NC 3104 20 10, 3104 20 50 y 3104 20 90, y de mezclas especiales (es decir, cloruro potásico que contenga elementos fertilizantes adicionales, con un contenido de potasio expresado en K_2O, en peso, igual o superior al 35 % pero no superior al 62 % en el producto anhidro seco) clasificadas en los códigos NC ex 3105 20 10 (códigos TARIC 3105 20 10 10 y 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (códigos TARIC 3105 20 90 10 y 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (códigos TARIC 3105 60 90 10 y 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (códigos TARIC 3105 90 91 10 y 3105 90 91 20) y ex 3105 90 99 (códigos TARIC 3105 90 99 10 y 3105 90 99 20), originarios de Belarús y Rusia.

Artículo 2

1. El tipo del derecho *antidumping* aplicable al precio neto franco en frontera comunitaria, antes de impuestos, del producto descrito en el artículo 1 y originario de Belarús será del 27,5 %. Se aplicará en las condiciones que se exponen a continuación:

a) el derecho se cobrará sobre los productos clasificados en los códigos NC 3104 20 50 y 3104 20 90 (código TARIC adicional A999), salvo cuando:

— el precio neto franco en frontera comunitaria, antes de impuestos, del producto sea igual o superior al precio mínimo de importación apropiado establecido en el anexo I,

y

— la cantidad total importada de los productos especificados en el anexo I y despachados a libre práctica no haya alcanzado de forma acumulativa las 700 000 toneladas por año natural.

La Comisión establecerá lo antes posible, mediante un reglamento, las modalidades de aplicación del sistema de gestión de este tope cuantitativo;

b) el derecho se cobrará sobre los productos clasificados en los códigos NC 3104 20 10, ex 3105 20 10 (códigos TARIC 3105 20 10 10 y 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (códigos TARIC 3105 20 90 10 y 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (códigos TARIC 3105 60 90 10 y 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (códigos TARIC 3105 90 91 10 y 3105 90 91 20) y ex 3105 90 99 (códigos TARIC 3105 90 99 10 y 3105 90 99 20).

2. No obstante lo dispuesto en el artículo 2, apartado 1, hasta que entre en vigor el reglamento de la Comisión citado en el apartado 1, el derecho se aplicará como sigue:

a) el derecho se cobrará sobre los productos clasificados en los códigos NC 3104 20 50 y 3104 20 90 (código TARIC adicional A999), salvo cuando el precio neto franco en frontera comunitaria, antes de impuestos, del producto sea igual o superior al precio mínimo de importación apropiado establecido en el anexo I;

b) el derecho se cobrará sobre los productos clasificados en los códigos NC 3104 20 10, ex 3105 20 10 (códigos TARIC 3105 20 10 10 y 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (códigos TARIC 3105 20 90 10 y 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (códigos TARIC 3105 60 90 10 y 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (códigos TARIC 3105 90 91 10 y 3105 90 91 20) y ex 3105 90 99 (códigos TARIC 3105 90 99 10 y 3105 90 99 20).

3. Salvo disposición en contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 3

1. El tipo del derecho *antidumping* definitivo aplicable al precio neto franco en frontera comunitaria, antes de impuestos, del producto descrito en el artículo 1 originario de la Federación de Rusia y fabricado por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

País	Empresa	Tipo del derecho	Código TARIC adicional
Rusia	JSC Silvinit, Solikamsk	23,0 %	A665
	JSC Uralkali, Berezniki	12,3 %	A666

2. El tipo del derecho *antidumping* definitivo aplicable al precio neto franco en frontera comunitaria, antes de impuestos, del producto descrito en el artículo 1 originario de la Federación de Rusia y fabricado por todas las demás empresas distintas de las mencionadas en el apartado 1 (código TARIC adicional A999) será igual al importe fijo en euros por tonelada de KCl que se muestra a continuación por categoría y grado (debe entenderse por potasa estándar la potasa en polvo):

Cloruro potásico sin elementos fertilizantes adicionales

Categoría	Con un contenido de potasio expresado en K_2O, en peso, no superior al 40 % en el producto anhidro seco		Con un contenido de potasio expresado en K_2O, en peso, superior al 40 %, pero no superior al 62 %, en el producto anhidro seco		Con un contenido de potasio expresado en K_2O, en peso, superior al 62 % en el producto anhidro seco
Grado	Estándar	No estándar (incluido el granular)	Estándar	No estándar (incluido el granular)	
Código TARIC	3104 20 10 10	3104 20 10 90	3104 20 50 10	3104 20 50 90	3104 20 90 00
Importe fijo (EUR/tonelada)	19,61	26,01	29,65	39,33	40,63

Cloruro potásico con elementos fertilizantes adicionales en mezclas especiales

	Con un contenido de potasio expresado en K_2O, en peso, igual o superior al 35 %, pero no superior al 40 %, en el producto anhidro seco	Con un contenido de potasio expresado en K_2O, en peso, superior al 40 %, pero igual o inferior al 62 %, en el producto anhidro seco
Código TARIC	3105 20 10 10, 3105 20 90 10, 3105 60 90 10, 3105 90 91 10, 3105 90 99 10	3105 20 10 20, 3105 20 90 20, 3105 60 90 20, 3105 90 91 20, 3105 90 99 20
Importe fijo (EUR/tonelada)	26,01	39,33

3. No obstante lo dispuesto en el artículo 1, el derecho *antidumping* definitivo no se aplicará a las importaciones despachadas a libre práctica de conformidad con el artículo 4.

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

Artículo 4

1. Las importaciones declaradas para despacho a libre práctica estarán exentas de los derechos *antidumping* impuestos por el artículo 1, siempre y cuando sean producidas por empresas cuyos compromisos haya aceptado la Comisión y cuyos nombres figuren en la lista de la Decisión 2005/802/CE, regularmente modificada, y hayan sido importadas de conformidad con las disposiciones de la citada Decisión de la Comisión.

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

a) las mercancías declaradas y presentadas en aduana se correspondan de manera precisa con el producto descrito en el artículo 1;

b) al presentar la declaración para el despacho a libre práctica, se exhiba ante las autoridades aduaneras de los Estados miembros una factura comercial que contenga, como mínimo, los elementos enumerados en el anexo II,

y

c) las mercancías declaradas y presentadas en aduana se correspondan de manera precisa con la descripción que *figure* en la factura comercial.

Artículo 5

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 11 de julio de 2006.

Por el Consejo
El Presidente
E. HEINÄLUOMA

ANEXO I

Código TARIC	Precio mínimo de importación en EUR por tonelada, CIF (puerto comunitario) (*), neto, franco en frontera comunitaria, antes de impuestos, para las mercancías entregadas por transporte marítimo a través de puertos de terceros países	Precio mínimo de importación en EUR por tonelada, DAF (*), neto, franco en frontera comunitaria, antes de impuestos, para las mercancías entregadas por transporte terrestre
3104 20 50 10	114.3 (código TARIC adicional A747)	102.4 (código TARIC adicional A748)
3104 20 50 90	125.8 (código TARIC adicional A749)	113.0 (código TARIC adicional A750)
3104 20 90 00	124.1 (código TARIC adicional A751)	110.3 (código TARIC adicional A752)

(*) Según se define en Incoterms 2000.

ANEXO II

En la factura comercial que acompañe a las ventas de cloruro potásico de la empresa a la Comunidad, que sean objeto de un compromiso, constarán los siguientes datos:

1. El encabezamiento «FACTURA COMERCIAL ADJUNTA A LAS MERCANCÍAS OBJETO DE UN COMPROMISO».

2. El nombre de la empresa mencionada en el artículo 1 de la Decisión 2005/802/CE de la Comisión que extiende la factura comercial.

3. El número de la factura comercial.

4. La fecha de expedición de la factura comercial.

5. El código TARIC adicional bajo el cual pueden ser despachadas de aduana en la frontera comunitaria las mercancías que figuran en la factura.

6. Una descripción exacta de las mercancías, que incluya:

   — el número de código del producto (NCP) utilizado a los efectos de la investigación y del compromiso (por ejemplo, NCP 1, NCP 2, etc.),

   — una descripción en lenguaje llano de las mercancías correspondientes al NCP de que se trate,

   — el número de código del producto de la empresa (CPE) (si procede),

   — el código NC,

   — la cantidad (en toneladas).

7. Una descripción de las condiciones de venta, que incluya:

   — el precio por tonelada,

   — las condiciones de pago aplicables,

   — las condiciones de entrega aplicables, y

   — todos los descuentos y reducciones.

8. El nombre de la empresa que actúa como importadora en la Comunidad a la que la empresa expida directamente la factura comercial adjunta a las mercancías objeto de un compromiso.

9. El nombre del responsable de la empresa que haya expedido la factura, así como la siguiente declaración firmada:

   «El abajo firmante certifica que la venta para su exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías objeto de la presente factura se lleva a cabo en el marco y de acuerdo con el compromiso ofrecido por . . . . . [nombre de la empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante la Decisión 2005/802/CE. Declara asimismo que la información que consta en la presente factura es completa y correcta».