

I

(Actos adoptados en aplicación de los Tratados CE/Euratom cuya publicación es obligatoria)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO (CE) Nº 994/2007 DE LA COMISIÓN

de 28 de agosto de 2007

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de ferrosilicio originario de la República Popular China, Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 30 de noviembre de 2006, la Comisión comunicó, mediante un anuncio («el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de ferrosilicio («FeSi») originario de la República Popular China («PRC»), Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia («los países afectados»).
- (2) El procedimiento antidumping se inició a raíz de una denuncia presentada el 16 de octubre de 2006 por el Comité de liaison des industries Ferro-Alliages (Euroalliages) («el denunciante»), en nombre de varios productores que representaban una proporción importante, en este caso más del 90 %, de la producción comunitaria total de ferrosilicio. La denuncia incluía indicios razonables de la existencia del dumping de dicho producto y del importante perjuicio derivado sufrido por la industria de la Comunidad, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento antidumping.

1.2. Partes afectadas por el procedimiento

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento al denunciante, a los productores comunitarios, a los productores exportadores, a los importadores, a los proveedores y usuarios notoriamente afectados, a los representantes de los países afectados y al Consejo de Estabilización y Asociación UE-Antigua República Yugoslava de Macedonia. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) El denunciante, un productor que apoyó la denuncia, los productores exportadores, los importadores, los productores de materia prima, los usuarios y las asociaciones de usuarios dieron a conocer sus puntos de vista. Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y demostraron que existían razones específicas por las que debían ser oídas.
- (5) En el anuncio de inicio la Comisión indicó que, teniendo en cuenta el número aparentemente grande de importadores, la investigación podría efectuarse mediante muestreo. Sin embargo, dado que el número de importadores en la Comunidad que manifestaron su disposición a cooperar fue menor de lo previsto, se decidió que el muestreo no era necesario.
- (6) A fin de permitir a los productores exportadores de la República Popular China y Kazajstán que así lo desearan presentar una solicitud de concesión de trato de economía de mercado o de trato individual, la Comisión envió los formularios oportunos a los productores exportadores notoriamente afectados y a las autoridades de ambos países.
- (7) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio.
- (8) Se recibieron respuestas de los cinco productores comunitarios denunciantes, un productor comunitario que apoyó la denuncia y cooperó plenamente, siete importadores no vinculados, tres proveedores de materia prima, ocho usuarios y una asociación de usuarios.

⁽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 C 291 de 30.11.2006, p. 34.

(9) Por lo que se refiere a los países afectados por esta investigación, la Comisión recibió respuestas de tres exportadores de la República Popular China, dos exportadores de Egipto, un exportador de Kazajstán, un exportador de la Antigua República Yugoslava de Macedonia y dos exportadores de Rusia.

(10) El exportador kazajo no permitió posteriormente una verificación *in situ* acerca de su solicitud de trato de economía de mercado y de su respuesta al cuestionario. Debido a esta falta de cooperación en el sentido del artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base, sus datos no pudieron verificarse y no pudieron tenerse en cuenta. Se informó oportunamente a la empresa al respecto.

(11) La Comisión recabó y comprobó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Comunidad. Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* en los locales de las siguientes empresas:

a) Productores establecidos en la Comunidad:

- Ferroatlántica, Cee, Dumbria y Madrid, España,
- Ferropem, Laudun y Chambéry, Francia,
- Vargön Alloys, Vargön, Suecia,
- OFZ, Istebné, Eslovaquia,
- Huta Laziska, Laziska Gorne, Polonia,
- TDR Metalurgija, Ruse, Eslovenia.

b) Usuarios comunitarios:

- Thyssen Krupp Steel AG, Alemania.

c) Productores exportadores y empresas vinculadas en los países de exportación:

República Popular China

- Dragon Northwest Ferroalloy Co., Ltd., Liangchen Town,
- Lanzhou Good Land Ferroalloy Factory Co., Ltd, Xicha Town, y Rich Trading Co. Ltd (exportador vinculado), Lanzhou City,
- Erdos Xijin Kuangye Co., Ltd, Qipanjing Town, e Inner Mongolia Erdos International Trade Co., Ltd (exportador vinculado), Dangshen Town.

Egipto

- The Egyptian Ferroalloys Company, El Cairo,
- Egyptian Chemical Industries KIMA, El Cairo y Asuán.

Antigua República Yugoslava de Macedonia

- SILMAK DOOEL Export Import, Jegunovce.

Rusia

- Chemk Group (Chelyabinsk Electrometallurgical Integrated Plant y Kuznetsk Ferroalloy Works), Novokuznetsk,
- ICT Group of Companies (Bratsk Ferroalloy Plant y sus empresas comerciales vinculadas: TD North West Ferro Alloy Company y Bakersfield Marketing Ltd), Bratsk y San Petersburgo.

d) Importador vinculado de la Comunidad

- Interalloys RFA Limited, Limassol.

1.3. Período de investigación

(12) El período de investigación del dumping y el perjuicio fue el comprendido entre el 1 de octubre de 2005 y el 30 de septiembre de 2006. El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde enero de 2003 hasta el final del período de investigación («el período considerado»).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

(13) El ferrosilicio es una ferroaleación que contiene más de un 8 % y menos del 95 % en peso de silicio y un mínimo de 4 % de hierro. La producción de ferrosilicio se lleva a cabo en hornos de arco voltaico mediante la reducción de cuarzo, utilizando productos que contienen carbono. El producto es utilizado esencialmente por la industria siderúrgica como elemento para desoxidar y como componente de aleación. El FeSi se vende en forma de terrones, grano o polvo y existe en diversas calidades, según el contenido de silicio y el contenido de impurezas (por ejemplo, aluminio, etc.). El ferrosilicio con un contenido de silicio igual o superior al 70 % se consideró de pureza elevada, aquel cuyo contenido fuera superior al 55 % pero inferior al 70 %, de pureza media, y el ferrosilicio con un contenido de silicio inferior al 55 % como de baja pureza.

(14) El ferrosilicio exportado a la CE y originario de la República Popular China, Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia («el producto afectado») se declara normalmente en los códigos NC 7202 21 00, 7202 29 10 y 7202 29 90.

(15) En el curso de la investigación varios exportadores alegaron que las escorias, que a menudo contienen sensiblemente menos de un 45 % de silicio, deberían quedar excluidas del ámbito de la investigación, debido a una supuesta falta de las mismas características físicas básicas y de los mismos usos básicos.

(16) Sin embargo, esta cuestión necesita una ulterior clarificación. En este contexto, se invita a las partes interesadas a que presenten información respecto a si las características físicas y los usos básicos del ferrosilicio de baja pureza (es decir, la escoria) difieren sustancialmente de otros tipos de ferrosilicio y en qué medida la exclusión de la escoria podría aumentar significativamente el riesgo de elusión de las medidas. Sin embargo, sobre la base de la información recibida hasta ahora, se determina provisionalmente que el ferrosilicio de baja pureza debe considerarse producto afectado.

2.2. Producto similar

(17) En la medida en que se verificaron las ventas interiores, no se hallaron diferencias entre el producto afectado y el ferrosilicio producido y vendido en el mercado interior de los países afectados y en Noruega, país que se utilizó como país análogo para determinar el valor normal con respecto a las importaciones de la República Popular China y de Kazajstán. En efecto, el ferrosilicio tiene las mismas características y aplicaciones físicas y químicas básicas y los mismos usos que el que se exporta de los países afectados a la Comunidad. De igual modo, tampoco se encontraron diferencias entre el producto afectado y el ferrosilicio producido por la industria de la Comunidad y vendido en el mercado comunitario. Por tanto, se concluye provisionalmente que todos los tipos de ferrosilicio se consideran similares en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

3. DUMPING

3.1. Trato de economía de mercado

(18) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a las importaciones procedentes, entre otros países, de la República Popular China y de Kazajstán, el valor normal debe fijarse de conformidad con lo dispuesto en los apartados 1 a 6 de dicho artículo en el caso de aquellos productores exportadores con respecto a los cuales se haya comprobado que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, es decir, cuando se haya demostrado que en la fabricación y venta del producto similar

prevalecen condiciones de economía de mercado. De manera sucinta, y solo para facilitar la consulta, a continuación se resumen los criterios para la concesión del trato de economía de mercado:

1) las decisiones de las empresas y los costes se adoptan en función de las condiciones de mercado, y sin interferencias significativas del Estado;

2) los libros contables deben auditarse con independencia conforme a las Normas Internacionales de Contabilidad («NIC») y utilizarse a todos los efectos;

3) no se producen distorsiones significativas heredadas de un sistema económico anterior no sujeto a las leyes del mercado;

4) las leyes relativas a la quiebra y la propiedad garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad;

5) los cambios de divisa se efectúan al tipo del mercado.

(19) Tres productores exportadores chinos y un kazajo solicitaron la aplicación del estatuto de país de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base y respondieron al formulario de solicitud de dicho estatuto dentro de los plazos fijados.

(20) Un productor chino demostró durante una visita de inspección *in situ* que cumple los cinco criterios para el trato de economía de mercado. Por tanto, se aceptó su solicitud y el análisis de dumping y de perjuicio se basaron en sus datos.

(21) Por lo que respecta a los otros dos productores exportadores chinos, durante la visita de verificación se estableció que no se garantizaba el estatuto de economía de mercado.

(22) La verificación estableció que un productor exportador chino no cumplía los criterios uno a tres. En primer lugar, no demostró estar libre de interferencia del Estado, entre otros motivos, porque el Partido Comunista, que no era accionista, interfería en decisiones básicas de la empresa y la responsabilidad organizativa de las decisiones sobre la distribución de beneficios seguía siendo confusa (criterio uno). En segundo lugar, no pudo probar que dispusiera de un juego de libros contables básicos elaborados y auditados conforme a las NIC, porque su técnica de amortización no se ajustaba ni a las NIC ni a los principios contables chinos, de forma que llevaba a la sobrevaloración de los costes. Además, como los susodichos incumplimientos de las NIC no se mencionaron en el informe de auditoría, la empresa no demostró que sus

libros contables fueran auditados conforme a dichas normas (criterio dos). Por último, no demostró que no padeciera distorsiones significativas heredadas del sistema económico anterior no sujeto a las leyes del mercado, especialmente porque obtuvo del Estado gratuitamente los derechos de utilización del suelo, y la evaluación de los activos durante el proceso de fundación de la empresa seguía siendo confusa (criterio tres).

- (23) Otro productor exportador chino fue incapaz de demostrar que tuviera un conjunto definido de documentos contables básicos elaborados y auditados conforme a las NIC: cambió su estimación en lo que respecta a la vida útil de sus activos entre dos ejercicios presupuestarios sin comunicarlo claramente, lo que llevó a una infravaloración de los costes, práctica que no se ajusta ni a las NIC ni a los principios contables chinos. Asimismo, no comunicó sus estados financieros ni los métodos de amortización utilizados por lo que respecta a ningún tipo de activos, ni la vida útil de los activos o los tipos de amortización utilizados. Por último, dado que este incumplimiento de las NIC no se mencionó en el informe de auditoría, no demostró que sus documentos contables se auditaran conforme a dichas normas (criterio dos).
- (24) En consecuencia, se concluyó que los dos productores exportadores chinos no cumplían los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (25) El exportador kazajo no permitió que una visita de inspección *in situ* verificara la exactitud de su petición de trato de economía de mercado. Por lo tanto, hubo que rechazar su solicitud de recibir dicho trato. A este respecto, cabe observar que aunque el productor exportador de Kazajstán pareciera cumplir los criterios de trato de economía de mercado en un procedimiento antidumping relativo a otros productos de aleación, a falta de cooperación y, en especial, teniendo en cuenta la falta de información relativa a las decisiones de la empresa por lo que respecta a precios, costes y entradas, incluidas las materias primas, la Comisión no está en condiciones de aplicar a este procedimiento la decisión adoptada en la otra investigación de conceder el trato de economía de mercado.
- (26) Se recibieron observaciones de las tres empresas a las que no se concedió trato de economía de mercado. Un productor exportador chino y el productor exportador kazajo no presentaron ninguna prueba nueva que pudiera modificar las conclusiones en cuanto al trato de economía de mercado. El otro productor exportador chino alegó que el efecto del cambio en la estimación sobre la vida útil de sus activos era irrelevante (en torno al 1 %) si se expresaba como porcentaje del volumen de negocios y, por lo tanto, no se había registrado en sus estados financieros ni en el informe de auditoría. No obstante, la investigación demostró que la materialidad del cambio era significativa si se comparaba con el beneficio de ex-

plotación o el beneficio neto de la empresa (más del 20 %). Además, la empresa facilitó información contradictoria en lo que respecta a los umbrales de materialidad supuestamente utilizados por las diferentes empresas de auditoría. Por ello, la petición se denegó provisionalmente.

3.2. Trato individual

- (27) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en caso de establecerse alguno, para los países incluidos en el ámbito de aplicación de dicho artículo, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar que cumplen todos los criterios que figuran en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (28) Por lo que respecta a la República Popular China, los dos productores exportadores que no cumplían los criterios para el trato de economía de mercado habían solicitado también el trato individual en caso de que no se les concediera el anterior.
- (29) Sobre la base de la información disponible se constató que uno de estos productores exportadores chinos no cumplía todos los requisitos para el trato individual según lo expuesto en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base, específicamente no demostró estar suficientemente libre de interferencia del Estado. Por lo tanto se concluyó que no debía concederse el trato individual a estos productores exportadores de la República Popular China.
- (30) El otro exportador chino que no cumplía los criterios necesarios para el trato de economía de mercado demostró, sin embargo, que cumplía todos los requisitos para el trato individual según lo expuesto en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (31) Por lo que respecta a Kazajstán, el productor exportador que había solicitado trato de economía de mercado pidió también que, en caso de no obtenerlo, se le concediera un trato individual. Sin embargo, esta empresa no permitió una verificación *in situ* de su petición de trato individual, por lo que hubo de rechazarse.

3.3. Valor normal

3.3.1. País análogo

- (32) De conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, en el caso de las economías en transición, el valor normal para los productores exportadores que no hayan obtenido trato de economía de mercado deberá fijarse basándose en el precio o en el valor calculado en un país tercero de economía de mercado («el país análogo»).

- (33) En el anuncio de inicio se propuso a Noruega como país análogo adecuado a efectos del establecimiento del valor normal para la República Popular China y Kazajstán. La Comisión invitó a todos los interesados a pronunciarse sobre esta propuesta.
- (34) Solo una parte interesada envió sus observaciones proponiendo como países análogos alternativos Brasil, Sudáfrica o bien, a condición de que no se introdujeran ajustes en el valor normal basados en el precio de la energía, Rusia. La Comisión se puso en contacto con empresas conocidas de Brasil y Sudáfrica. Sin embargo, no se recibió ninguna respuesta al cuestionario ni ninguna observación útil de productores de Brasil o Sudáfrica. Por lo que se refiere a Rusia, cabe señalar que en un caso resultó necesario un ajuste basado en el coste de la energía de conformidad con el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base. Por otra parte, conforme a la práctica seguida, no se toma como país análogo a un país que ha incurrido en prácticas de dumping. Por lo tanto, no se ha dado curso ulterior a las alternativas propuestas frente a Noruega.
- (35) En cualquier caso, Noruega es uno de los mayores productores de ferrosilicio a nivel mundial, con un mercado competitivo, y los tres principales productores noruegos cooperaron plenamente, aplican técnicas de producción muy avanzadas y pueden acceder fácilmente a materiales de entrada.
- (36) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluyó que Noruega constituía un país análogo apropiado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

3.3.2. Metodología para la determinación del valor normal

3.3.2.1. Representatividad global

- (37) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó primero en cada uno de los países afectados si las ventas interiores del producto similar a clientes independientes realizadas por cada productor exportador que cooperó (a excepción de los dos exportadores chinos y el exportador kazajo que no pudieron demostrar su cumplimiento de los criterios de trato de economía de mercado) eran representativas, es decir, si su volumen total de ventas era al menos igual al 5 % del volumen total de las correspondientes ventas de exportación a la Comunidad.

3.3.2.2. Comparabilidad del tipo de producto

- (38) La Comisión determinó posteriormente los tipos de producto vendidos en el mercado nacional por las empresas con ventas interiores globales representativas, idénticos o directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad. Los criterios aplicados fue-

ron los siguientes: contenido de silicio, tamaño granular, impurezas (aluminio, titanio, magnesio y tierra cruda), y envasado.

3.3.2.3. Representatividad específica del tipo de producto

- (39) Las ventas en el mercado interior de un tipo concreto de producto se consideraron suficientemente representativas cuando la cantidad de ese producto vendido en el mercado interior a clientes independientes durante el período de investigación fue igual o superior al 5 % de la cantidad total del tipo de producto comparable vendido para su exportación a la Comunidad.

3.3.2.4. Prueba sobre las ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales

- (40) La Comisión examinó posteriormente si se podía considerar que las ventas interiores de los productores exportadores que cooperaron de los países afectados y de los productores del país análogo se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (41) A tal fin, determinó, para cada tipo de producto exportado, la proporción de ventas interiores a clientes independientes realizadas con pérdidas en el mercado interior durante el período de investigación:
- por lo que respecta a los tipos de productos en relación con los cuales más del 80 % del volumen de ventas en el mercado interior se había realizado a precios no inferiores a los costes unitarios, y la media ponderada de los precios de venta había sido igual o superior a la media ponderada de los costes de producción, el valor normal por tipo de producto se calculó como la media ponderada de todos los precios de venta en el mercado interior del tipo de producto en cuestión;
 - por lo que respecta a los tipos de productos en relación con los cuales como mínimo un 10 %, pero no más de un 80 %, del volumen de ventas en el mercado interior se había realizado a precios no inferiores a los costes unitarios, el valor normal por tipo de producto se calculó como la media ponderada de los precios de venta interiores iguales o superiores a los costes unitarios del tipo de producto en cuestión;
 - por lo que respecta a los tipos de productos en relación con los cuales menos de un 10 % del volumen de ventas en el mercado interior se había realizado a precios no inferiores a los costes unitarios, se consideró que el tipo de producto afectado no se vendía en el curso de operaciones comerciales normales y, en consecuencia, tuvo que calcularse el valor normal.

3.3.2.5. Valor normal basado en el precio interior real

- (42) En relación con los tipos de productos vendidos para su exportación a la Comunidad por las empresas objeto de la investigación, en los casos en que se cumplían los requisitos previstos anteriormente en los puntos 3.3.2.3 a 3.3.2.4 a) y b), el valor normal para los tipos de productos correspondientes se calculó basándose en los precios reales pagados o por pagar por clientes independientes en el mercado interior del país objeto de investigación, durante el período de investigación, tal como se establece en el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base.

3.3.2.6. Valor normal basado en el valor calculado

- (43) En relación con los tipos de productos a los que alude el punto 3.3.2.4, letra c), así como con los tipos de productos que el productor exportador no pudo vender en cantidades suficientemente representativas en el mercado interior de los países objeto de la investigación, según se menciona en el punto 3.3.2.3, fue preciso calcular el valor normal.
- (44) Para el cálculo del valor normal de conformidad con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, los gastos de venta, generales y administrativos soportados y los beneficios medios ponderados obtenidos en las ventas interiores del producto similar por los productores exportadores que cooperaron, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación, se agregaron a su propio coste medio de producción durante ese período.
- (45) Cuando un productor exportador no tuvo ventas interiores del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación, se calculó el valor normal. Así se hizo en el caso del productor exportador de la Antigua República Yugoslava de Macedonia. Se calculó un valor normal utilizando el coste de fabricación de dicho productor exportador afectado. Provisionalmente, se consideró oportuno agregar a este coste de fabricación la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos realizados por los productores egipcios, teniendo en cuenta sus estructuras comparables de producción y ventas, y un margen de beneficio del 5 % que se consideró un beneficio razonable para este tipo de mercancía, de conformidad con el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base.

3.3.2.7. Economías en transición

- (46) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, salvo por lo que se refiere a un productor exportador chino, al que se concedió trato de economía de mercado, el valor normal

para la República Popular China y Kazajstán se estableció basándose en información comprobada remitida por los productores del país análogo, es decir, basándose en los precios pagados o por pagar en el mercado interior de Noruega por tipos de productos comparables, cuando se determinó que se habían fijado en el curso de operaciones comerciales normales, o sobre valores normales calculados cuando no se pudo determinar que hubiese habido ventas interiores en el curso de operaciones comerciales normales para tipos de productos comparables.

- (47) Así pues, el valor normal se estableció como la media ponderada del precio de las ventas interiores a clientes no vinculados o el valor calculado por tipo de los tres productores noruegos que cooperaron.

3.3.3. Determinación del valor normal

3.3.3.1. República Popular China

- (48) Para los dos productores exportadores chinos que no obtuvieron trato de economía de mercado, se estableció el valor normal para la República Popular China según lo establecido anteriormente en los considerandos 46 a 47.
- (49) Para el productor exportador chino al que se concedió trato de economía de mercado se estableció el valor normal según lo establecido en el considerando 42, es decir, basándose en los precios reales pagados o pagaderos por clientes independientes en el mercado interior. Sin embargo, teniendo en cuenta que esta empresa adquiriría la electricidad a un proveedor vinculado, antes de establecer una determinación final se continuará la investigación sobre sus costes energéticos asociados con la producción del producto objeto de la investigación.

3.3.3.2. Egipto

- (50) En lo que atañe a los dos productores exportadores egipcios, se constató que para algunos tipos de producto no se habían producido ventas internas representativas en el curso de operaciones comerciales normales del producto similar. En consecuencia, en dicho caso hubo que calcular el valor normal de conformidad con lo dispuesto en los considerandos 43 y 44. En el caso de los tipos de producto para los que había ventas interiores representativas en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal se estableció de conformidad con las disposiciones del considerando 42, es decir, basándose en los precios reales pagados o por pagar por los clientes independientes en el mercado interior.

3.3.3.3. Kazajstán

- (51) Dado que Kazajstán no obtuvo trato de economía de mercado, el valor normal para ese país se estableció tal como se explica en los considerandos 46 y 47.

3.3.3.4. Antigua República Yugoslava de Macedonia

- (52) En lo que respecta al único productor exportador macedonio, se determinó que no se habían producido ventas interiores representativas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales. En consecuencia, hubo que calcular el valor normal de conformidad con lo dispuesto en el considerando 45.

3.3.3.5. Rusia

- (53) Por lo que se refiere a los dos productores exportadores rusos, se constató que para algunos tipos de producto no se habían producido ventas internas representativas en el curso de operaciones comerciales normales del producto similar. En consecuencia, en dichos casos hubo que calcular el valor normal de conformidad con lo dispuesto en los considerandos 43 y 44. En el caso de los tipos de producto para los que había ventas interiores representativas en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal se estableció de conformidad con las disposiciones del considerando 42, es decir, basándose en los precios reales pagados o pagaderos por los clientes independientes en el mercado interior.
- (54) En el caso de un productor exportador ruso, se comprobó que los costes energéticos asociados con la producción del producto afectado no se reflejaban razonablemente en los documentos, porque este pagó como media ponderada significativamente menos (50 %) por la energía que su competidor, a pesar de que ambos están situados en Siberia. Aunque el proveedor en cuestión produzca energía hidroeléctrica, esto por sí mismo no puede explicar los bajos precios de la electricidad. De hecho, incluso comparándolo con otros proveedores de electricidad generada por estaciones de energía hidroeléctrica, por ejemplo en Noruega, los precios son muy bajos. Por otra parte, a este respecto, todos los datos disponibles indican provisionalmente que los precios nacionales de electricidad en Rusia eran precios regulados. Se constató que las autoridades rusas fijan tarifas máximas para la energía en diversas regiones de Siberia, lo que parece ser la principal razón de la enorme discrepancia de precios⁽¹⁾. Como ya observó la OCDE en 2002, los reglamentos sobre el precio de la energía se utilizan en Rusia como subvenciones cruzadas entre las regiones, cobrando menos por la energía a las regiones más pobres frente a las más ricas⁽²⁾. Por lo tanto, de conformidad con el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, se ajustaron provisionalmente sus costes de energía sobre la base de los costes del otro exportador ruso, que incluye a dos productores, situados en otras dos regiones siberianas diferentes. Efectivamente, en el caso antidumping de 2003 sobre el silicio se procedió a un ajuste similar de conformidad con el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, por lo que se refiere a la energía proporcionada específicamente por el mismo proveedor energético⁽³⁾.

3.4. Precio de exportación

3.4.1. República Popular China

- (55) Los tres productores exportadores chinos efectuaron ventas de exportación a la Comunidad directamente a clientes independientes. Por tanto, los precios de exportación se establecieron sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

- (56) Por lo que se refiere a los demás exportadores chinos, la Comisión estableció primero el nivel de cooperación. Se comparó el volumen total de las exportaciones que figuraban en las respuestas al cuestionario de los tres productores exportadores que cooperaron con el total de importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular China, calculado según se especifica en el considerando 66. Se halló un porcentaje del 18 %. Por ello, se consideró que el nivel de cooperación era bajo. Por consiguiente, los precios de exportación se establecieron provisionalmente sobre la base de las transacciones con el margen más alto de dumping y perjuicio realizadas por uno de los dos productores exportadores chinos que cooperaron a los que se les concedió trato de economía de mercado o trato individual de conformidad con el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base, y los precios de exportación del tercer productor exportador chino que cooperó que no obtuvo trato de economía de mercado ni trato individual.

3.4.2. Egipto

- (57) Los dos productores exportadores egipcios hicieron ventas de exportación a la Comunidad directamente a clientes independientes. Por tanto, los precios de exportación se establecieron provisionalmente sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.4.3. Kazajstán

- (58) Debido a la falta de cooperación, es decir, a la negativa del productor exportador a someterse a una verificación *in situ* de los datos presentados, hubo que establecer los precios de exportación de conformidad con el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base. Este exportador había sido informado de las consecuencias de la falta de cooperación. Provisionalmente se determinó que el precio adecuado para Kazajstán era un precio medio ponderado de importación sobre la base de los datos de importaciones procedentes de Eurostat.

3.4.4. Antigua República Yugoslava de Macedonia

- (59) El productor exportador efectuó ventas de exportación a la Comunidad directamente a clientes independientes. Por tanto, los precios de exportación se establecieron provisionalmente sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

⁽¹⁾ Orden del Servicio federal ruso de aranceles de 7 de septiembre de 2004, n.º 69-3/4, sobre la limitación de niveles arancelarios de la energía eléctrica y térmica para los años 2005 y 2006.

⁽²⁾ Encuestas económicas de la OCDE, Federación Rusa, volumen 2002/5, p. 122.

⁽³⁾ Reglamento (CE) n.º 2229/2003 del Consejo (DO L 339 de 24.12.2003, p. 3), considerando 27.

3.4.5. Rusia

- (60) Los dos productores exportadores rusos efectuaron sus importaciones a través de partes vinculadas. Por tanto, el precio de exportación se calculó sobre la base de los precios a los que los productos importados se revendieron en primer lugar a compradores independientes. De conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, se introdujeron ajustes para todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y para los beneficios obtenidos.

3.5. Comparación

- (61) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación se realizó utilizando los precios de fábrica.
- (62) Para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. A todos los productores exportadores investigados se les aplicaron ajustes, cuando eran procedentes y estaban justificados, por las diferencias en los costes de transporte, flete y seguro marítimo, mantenimiento, descarga y costes accesorios, costes de crédito, costes de garantías y certificados de garantía y comisiones.
- (63) En el caso de un productor exportador ruso y de uno egipcio se solicitaron ajustes del nivel de comercio. Estas peticiones tuvieron que rechazarse porque las empresas no demostraron que tales ajustes estuvieran justificados, es decir, no demostraron que hubiera diferencias constantes y distintas en funciones y precios para los diversos niveles de comercio del mercado interior de los países exportadores respectivos según lo estipulado por el artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base.

3.6. Márgenes de dumping

3.6.1. Metodología general

- (64) De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 2, apartados 11 y 12, los márgenes de dumping se determinaron mediante una comparación del valor normal medio ponderado por tipo de producto y la media ponderada del precio de exportación por tipo de producto, determinado tal como se ha mencionado anteriormente.
- (65) El margen de dumping de los productores exportadores que no respondieron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de ningún otro modo se determinó sobre la base de los datos disponibles, conforme al artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base.
- (66) Para fijar el margen de dumping de los productores exportadores que no habían cooperado, se determinó, en primer lugar, el grado que había alcanzado la falta de cooperación. A tal fin, los datos sobre el volumen de exportaciones a la Comunidad facilitados por los productores exportadores que cooperaron se compararon con las estadísticas equivalentes sobre importaciones de Eurostat.

- (67) En los casos en que la falta de cooperación había sido importante, es decir, superior al 20 %, se consideró oportuno fijar el margen de dumping de los productores exportadores que no habían cooperado a un nivel superior al margen de dumping máximo establecido en relación con los productores exportadores que sí lo habían hecho. Efectivamente, existen razones para creer que el alto nivel de falta de cooperación se debe a que los productores exportadores del país afectado que no cooperaron han incurrido generalmente en actividades de dumping más graves que cualquier productor exportador que sí cooperó del mismo país. En los casos mencionados (es decir, la República Popular China y Rusia), el margen de dumping se fijó a un nivel correspondiente a la media ponderada del margen de dumping del tipo de producto más representativo con el mayor margen de dumping y de perjuicio a partir de una evaluación por productor exportador que había cooperado.

- (68) En los casos en que se observó un grado de cooperación elevado (es decir, cuando los exportadores que no cooperaron representan menos del 20 %), se consideró oportuno fijar el margen de dumping en relación con los productores exportadores que no hubiesen cooperado a un nivel equivalente al mayor margen de dumping y de perjuicio constatado en relación con un productor exportador del país afectado que cooperó, puesto que no existía motivo alguno para pensar que un productor exportador que no hubiese cooperado habría practicado el dumping en menor grado.

3.6.2. Márgenes de dumping

3.6.2.1. República Popular China

a) *Para los productores que cooperaron a los que se les concedió trato de economía de mercado y trato individual*

- (69) Por lo que se refiere a la empresas a la que se concedió el trato de economía de mercado o trato individual, se comparó la media ponderada del valor normal de cada tipo del producto afectado exportado a la Comunidad con la media ponderada del precio de exportación del tipo del producto afectado correspondiente, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (70) Sobre esta base, los márgenes de dumping medios ponderados provisionales expresados como porcentaje del precio cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Erdos Xijin Kuang Co., Ltd	2,8 %
Lanzhou Good Land Ferroalloy Factory Co., Ltd	57,2 %

b) *Para los demás productores exportadores*

(71) El margen de dumping de ámbito nacional se calculó sobre la base de una comparación entre el precio de exportación según lo establecido en el considerando 56 y el valor normal según lo establecido en los considerandos 46 y 47.

(72) Partiendo de esta base, el nivel de dumping a escala nacional se estableció provisionalmente en el 60,7 % del precio cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana.

3.6.2.2. Egipto

(73) La cooperación de los productores exportadores de Egipto fue significativa (en torno al 95 %). Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad libres de derechos, son los siguientes:

- The Egyptian Ferroalloys Company, El Cairo, 20,4 %,
- Egyptian Chemical Industries KIMA, El Cairo, 24,8 %,
- todos los demás, 20,4 %.

3.6.2.3. Kazajstán

(74) A falta de cooperación, solo se estableció un margen de dumping de ámbito nacional. El margen de dumping provisional, expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad libre de derechos, es el siguiente:

- Kazajstán, 37,1 %.

3.6.2.4. Antigua República Yugoslava de Macedonia

(75) Teniendo en cuenta que el productor exportador que cooperó es prácticamente el único productor de ferrosilicio en la Antigua República Yugoslava de Macedonia, la cooperación fue alta. Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad libres de derechos, son los siguientes:

- SILMAK DOOEL Export Import, Jegunovce, 5,4 %,
- Todos los demás 5,4 %.

3.6.2.5. Rusia

(76) La cooperación de los productores exportadores de Rusia fue significativa (en torno al 68 %). Los márgenes de

dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad libres de derechos, son los siguientes:

- Chemk Group (Chelyabinsk Electrometallurgical Integrated Plant and Kuznetsk Ferroalloy Works), Chelyabinsk y Novokuznetsk, 22,8 %,
- ICT Group (Bratsk Ferroalloy Plant, Bratsk), 22,2 %,
- Todos los demás, 25,5 %.

4. PERJUICIO

4.1. Producción comunitaria

(77) En la investigación se determinó que siete productores de la Comunidad fabrican el producto similar. La denuncia fue presentada en nombre de cinco de estos productores. Tras el inicio, un sexto productor decidió apoyar el procedimiento, cooperando plenamente en la investigación. El productor restante no tomó ninguna posición y no suministró ningún dato.

4.2. Definición de la industria de la Comunidad

(78) Los seis productores comunitarios que cooperaron representaban el 95 % de la producción comunitaria de ferrosilicio durante el período de investigación. Por tanto, se considera que constituyen la industria de la Comunidad en el sentido del artículo 4, apartado 1, y el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base.

(79) Algunas partes interesadas sostuvieron que los cinco productores que apoyaban la denuncia no estaban en absoluto en situaciones económicas similares y que por lo menos dos de ellos no sufrirían ningún perjuicio. Por lo tanto estos dos productores comunitarios deberían ser excluidos de la presente investigación, lo que llevaría a una falta de representatividad.

(80) A este respecto, se observa que, de conformidad con el artículo 4 del Reglamento de base, el término «industria de la Comunidad» hace referencia a los productores comunitarios cuya producción colectiva representa una proporción importante de la producción comunitaria total. El mismo artículo establece las circunstancias en que ciertos productores comunitarios pueden ser excluidos de la definición de industria de la Comunidad. Estas circunstancias no incluyen los resultados de los productores comunitarios. Por otra parte, la exclusión de productores basada en los resultados va contra el principio mismo de hacer una evaluación objetiva de la situación de la industria de la Comunidad. Por ello, la alegación anterior fue rechazada.

4.3. Consumo comunitario

- (81) Se estableció un consumo comunitario sobre la base de los volúmenes de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, más el volumen de ventas estimado del productor que no cooperó en la Comunidad, más importaciones de los países afectados y de otros terceros países, basado en datos de Eurostat. El consumo comunitario de ferrosilicio permaneció bastante estable durante el período considerado, con excepción de 2003 y 2004, en que aumentó un 6 % debido a la gran demanda excepcional de la industria del acero.

	2003	2004	2005	PI
Consumo comunitario (toneladas)	871 794	922 978	881 930	883 311
Índice	100	106	101	101

4.4. Importaciones en la Comunidad procedentes de los países afectados

4.4.1. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones objeto de dumping

- (82) La Comisión estudió si los efectos de las importaciones de ferrosilicio originario de la República Popular China, Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia deben evaluarse acumulativamente de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (83) En lo que respecta a los países afectados, todos los márgenes de dumping constatados de cada uno de ellos son superiores al margen mínimo, los volúmenes de las importaciones procedentes de ellos son significativos y se consideró apropiada la evaluación acumulativa teniendo en cuenta las condiciones de competencia entre las importaciones procedentes de los países afectados y el producto comunitario similar. Las condiciones de competencia similares quedaron claras por el hecho de que el producto afectado importado de los países afectados y el producto similar producido y vendido por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario eran similares y se distribuían por los mismos canales comerciales. Además, todos los volúmenes de importación fueron importantes y dieron lugar a cuotas de mercado considerables.
- (84) Teniendo en cuenta lo antes expuesto, se concluyó que se reunían las condiciones que justificaban la evaluación acumulativa de las importaciones de ferrosilicio originario de la República Popular China, Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia.

4.4.2. Volumen y cuota de mercado acumulados

- (85) Los volúmenes de importaciones de la República Popular China, Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia, según se desprende de los datos de Eurostat, aumentaron significativamente de 134 081 toneladas en 2003 a 452 108 toneladas durante el período de investigación. Su cuota de mercado combinada aumentó continuamente de 15,4 % a 51,2 % durante el mismo período. Esto debe considerarse en el contexto de un consumo casi estable —con excepción de 2004—, según se ha explicado anteriormente.

	2003	2004	2005	PI
Volumen de las importaciones (en toneladas)	134 081	198 164	319 265	452 108
Índice	100	148	238	337
Cuota de mercado	15,4 %	21,5 %	36,2 %	51,2 %
Precio de venta por unidad (EUR/tonelada)	557	580	569	574
Índice	100	104	102	103

4.4.3. Precios

4.4.3.1. Evolución de los precios

- (86) Entre 2003 y el período de investigación, el precio medio de las importaciones del producto en cuestión originario de los países afectados aumentó un 3 %. En concreto, los precios aumentaron un 4 % en 2004 (año marcado por un aumento significativo en la demanda de acero en todo el mundo), disminuyeron un 2 % el siguiente año 2005 y posteriormente aumentaron alrededor de un 1 % durante el período de investigación.

4.4.3.2. Subcotización

- (87) Para determinar la subcotización de los precios, la Comisión analizó datos relativos al período de investigación. Se pidió a la industria de la Comunidad y a los productores exportadores afectados que proporcionaran información sobre precios de venta de ferrosilicio clasificado por modelos según los criterios indicados en el considerando 38.
- (88) Los precios de venta pertinentes de la industria de la Comunidad eran los aplicados a los clientes independientes, ajustados, cuando procedía, a precio de fábrica, es decir, excluidos los fletes en la Comunidad y una vez deducidos descuentos y reducciones. Estos precios se compararon con los precios de las importaciones de los productores afectados que cooperaron. Por lo que respecta a Kazajstán, dada la ausencia de cooperación, el precio medio ponderado de exportación se obtuvo de los datos de Eurostat. Por lo que respecta a la República Popular China, Egipto, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia, la comparación se estableció con los precios de exportación practicados por los productores exportadores que cooperaron, netos de descuentos, debidamente ajustados, en caso necesario, a precios cif en frontera de la Comunidad y debidamente ajustados para los derechos convencionales, costes de descarga y de despacho de aduana.
- (89) La comparación mostró que durante el período de investigación el producto afectado vendido en el mercado comunitario subcotizó los precios de la industria de la Comunidad entre el 4 y el 11 %, dependiendo del productor exportador afectado, con excepción de un productor exportador ruso, uno egipcio y el de la Antigua República Yugoslava de Macedonia, para los cuales no se comprobó que hubiera subcotización. Sin embargo, para cada tipo particular se constató que, en varios casos, los precios practicados por los productores exportadores afectados eran significativamente más bajos que los márgenes de subcotización medios antes citados o, en el caso de los productores exportadores para los que no se comprobó subcotización general, los márgenes de subcotización se establecieron para ciertos tipos de producto. Por otra parte, teniendo en cuenta las pérdidas significativas sufridas por la industria de la Comunidad, los márgenes de subcotización no muestran el efecto completo en los precios de las importaciones objeto de dumping, pues se produjo una considerable bajada de los precios. Por último, el volumen de subcotización detectado no debía considerarse insignificante teniendo en cuenta la naturaleza del producto, que es una mercancía, sensible incluso a variaciones de precios menores.

4.5. Situación de la industria de la Comunidad

- (90) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Comunidad incluyó una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.

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

- (91) La producción disminuyó un 40 % entre 2003 y el período de investigación. La evolución de los volúmenes de producción fue la siguiente:

	2003	2004	2005	PI
Producción (toneladas)	272 364	267 149	211 906	163 908
Índice	100	98	78	60

- (92) La capacidad de producción se estableció sobre la base de la capacidad nominal teórica de las unidades de producción de la industria de la Comunidad. A este respecto, la capacidad de producción permaneció estable durante el período considerado. A consecuencia de la disminución de los volúmenes de producción, la utilización de la capacidad disminuyó en la misma proporción que la producción durante el período considerado.
- (93) Sin embargo, para tener en cuenta el hecho de que dos productores de la Comunidad cambiaron parte de su producción de ferrosilicio a otras ferroaleaciones durante el período considerado, la capacidad de producción se ajustó en consecuencia.

	2003	2004	2005	PI
Capacidad de producción	348 261	348 261	325 601	325 601
Índice	100	100	93	93
Utilización de la capacidad	78 %	77 %	65 %	50 %
Índice	100	99	83	64

4.5.2. Existencias

- (94) Las existencias bajaron un 46 % durante el período considerado, reflejando la disminución de la producción de la industria de la Comunidad.

	2003	2004	2005	PI
Existencias (toneladas)	29 432	30 741	21 525	15 630
Índice	100	104	73	53

4.5.3. Volumen de ventas, cuotas de mercado y precios unitarios medios en la Comunidad

- (95) Las ventas de ferrosilicio por la industria de la Comunidad a clientes independientes en el mercado comunitario no dejaron de disminuir, de 250 316 toneladas en 2003 a 156 633 toneladas en el período de investigación, lo que constituye un descenso del 38 %. Es decir, que la industria de la Comunidad sufrió una pérdida de cuota de mercado de once puntos porcentuales. La cuota de mercado descendió de un 28,7 % en 2003 a un 17,7 % en el período de investigación.

	2003	2004	2005	PI
Volumen de ventas en la CE (en toneladas)	250 316	244 561	197 782	156 920
Índice	100	98	79	63
Cuota de mercado	28,7 %	26,5 %	22,4 %	17,7 %
Índice	100	92	78	62

- (96) Los precios medios de venta a clientes no vinculados en el mercado comunitario permanecieron bastante estables entre 2004 y el período de investigación, tras un aumento del 10 % entre 2003 y 2004. Específicamente, entre 2004 y 2005 se produjo una leve disminución de los precios, después de lo cual los precios alcanzaron de nuevo el nivel de 2004. El incremento de los precios reflejó cierto aumento de los costes y un cambio a ciertos productos de más valor a expensas de la caída de las cuotas de mercado. Sin embargo, los actuales niveles de precios no son sostenibles pues, para mantenerse en el mercado, la industria comunitaria se ve obligada a vender a precios inferiores a los costes.

	2003	2004	2005	PI
Precio medio ponderado (EUR/t)	623	685	670	686
Índice	100	110	107	110

4.5.4. Rentabilidad y flujo de caja

- (97) Durante el período considerado, la rentabilidad de la industria de la Comunidad disminuyó de un beneficio bajo de 2,3 % en 2003 a – 12,9 % en el período de investigación. En 2004, año excepcionalmente próspero para las actividades empresariales del acero y su industria vinculada, se observó un ligero incremento. Sin embargo, tras este período, se produjo un descenso significativo en términos de rentabilidad. La razón principal para esta tendencia fue la acusada reducción de la producción de la industria de la Comunidad (– 40 %) y la correspondiente disminución de la utilización de la capacidad (– 18 puntos porcentuales), que llevaron al aumento relativamente alto de los costes fijos unitarios por unidad producida y que impidieron que la industria comunitaria se beneficiara de las economías de escala que hubiera supuesto la utilización de una mayor capacidad. En menor grado, la rentabilidad se vio afectada negativamente por el hecho de que, a partir de 2004, la industria de la Comunidad no fue capaz de aumentar sus precios de venta al nivel necesario para cubrir los incrementos de los precios de la energía y de ciertas materias primas que se produjeron desde dicho año.

	2003	2004	2005	PI
Margen de beneficios antes de impuestos	2,3 %	2,7 %	– 9,2 %	– 12,9 %

- (98) El flujo de caja también se deterioró durante el período considerado, reflejando la susodicha tendencia negativa en la rentabilidad.

	2003	2004	2005	PI
Flujo de caja (EUR)	7 834 497	10 029 457	– 10 103 355	– 12 081 451
Índice	100	128	– 129	– 154

4.5.5. Inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital

- (99) Las inversiones mostraron una tendencia positiva en el período estudiado. Las inversiones se refieren principalmente a la modernización del equipo de producción para ajustarse a los requisitos ambientales.

	2003	2004	2005	PI
Inversiones (EUR)	1 917 786	3 145 409	9 788 877	5 827 463
Índice	100	164	510	304

- (100) El rendimiento de las inversiones derivado de la producción y ventas del producto similar fue negativo y disminuyó mucho en el período estudiado, como reflejo de la mencionada tendencia negativa de la rentabilidad.

	2003	2004	2005	PI
Rendimiento de la inversión	18,9 %	19,8 %	– 46,5 %	– 47,3 %
Índice	100	105	– 246	– 250

- (101) No hubo signos de que la industria comunitaria, compuesta esencialmente por medianas empresas que también fabrican otros productos, tuviera problemas en reunir capital para sus actividades, por lo que se llegó a la conclusión de que tal era la situación en el período estudiado.

4.5.6. Empleo, productividad y salarios

- (102) La evolución del empleo, la productividad y los salarios fue la siguiente:

	2003	2004	2005	PI
Número de empleados	1 579	1 155	1 141	1 153
Índice	100	73	72	73
Productividad (toneladas por trabajador)	172	231	186	142
Índice	100	134	108	82
Costes laborales por empleado (EUR)	14 568	19 602	18 107	17 464
Índice	100	135	124	120

- (103) El número de empleados disminuyó un 27 % durante el período considerado. A consecuencia de la disminución de los volúmenes de producción, la productividad mostró una tendencia negativa desde 2004. El coste medio por empleado aumentó un 20 % durante el período considerado.

4.5.7. Crecimiento

- (104) Mientras que el consumo comunitario aumentó solo un 1 % durante el período considerado, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad disminuyó un 37 % y, paralelamente, los volúmenes de importación de los países afectados aumentaron un 35,8 %. Esto significó la pérdida de cuota de mercado por la industria comunitaria, mientras que los países exportadores aumentaron la suya.

4.5.8. Magnitud del margen real de dumping y recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores

- (105) Los márgenes de dumping para la República Popular China, Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia se especifican más arriba en la sección sobre el dumping. Dichos márgenes se hallan claramente por encima de los niveles mínimos. Además, teniendo en cuenta los volúmenes y los precios de las importaciones objeto de dumping, el impacto de los márgenes reales de dumping no puede considerarse insignificante.
- (106) No hay ninguna indicación de que la industria de la Comunidad se esté recuperando de los efectos del anterior dumping o de los efectos de la subvención. Cabe destacar que las importaciones de ferrosilicio no estaban sujetas a medidas desde 2001.

4.5.9. Conclusión sobre el perjuicio

- (107) Del análisis de los indicadores de perjuicio se desprende que la situación de la industria comunitaria empeoró considerablemente después de 2003 y alcanzó su punto más bajo en el período de investigación, en el que la industria registró pérdidas del 12,9 %.

- (108) En el contexto de un consumo bastante estable durante el período considerado, la producción comunitaria disminuyó un 40 % y la utilización de la capacidad 28 puntos porcentuales en el mismo período. Las ventas en el mercado comunitario disminuyeron un 37 % en volumen y un 31 % en valor. Esto llevó a una disminución de la cuota de mercado que pasó de 28,7 % en 2003 a 17,7 % en el período de investigación. Los precios unitarios medios aumentaron un 10 % durante el período considerado, pero permanecieron estables entre 2004 y el período de investigación. Sin embargo, teniendo en cuenta la drástica reducción de la producción, provocada por la caída en los volúmenes de ventas, la industria de la Comunidad perdió economías de escala a medida que sus costes fijos unitarios por unidad producida aumentaban significativamente. Por otra parte, a partir de 2004 la industria de la Comunidad no estaba en condiciones de fijar sus precios al nivel necesario para compensar ciertos aumentos en sus costes de insumos. Ambos factores dieron lugar a una disminución significativa de la rentabilidad durante el período de investigación.
- (109) Las inversiones mostraron una tendencia positiva debido a los requisitos medioambientales que la industria de la Comunidad debe cumplir. Las existencias también mostraron una tendencia positiva (disminución de su valor en un 47 % durante el período considerado), pero esto se debió principalmente al acusado descenso del nivel de producción. Los demás indicadores de perjuicio confirman la situación negativa de la industria de la Comunidad. El rendimiento de la inversión y los flujos de caja fueron negativos, y la productividad disminuyó.
- (110) Habida cuenta de lo anterior, se concluye que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante en el sentido del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

5.1. Introducción

- (111) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping de ferrosilicio originario de los países afectados habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad en un grado que pudiera clasificarse como perjuicio importante. Al margen de las importaciones objeto de dumping, se examinaron también otros factores conocidos que pudieran estar causando un perjuicio a la industria de la Comunidad, a fin de evitar que este posible perjuicio se atribuyera a las importaciones mencionadas.

5.2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (112) Entre 2003 y el período de investigación, el volumen de importaciones objeto de dumping aumentó significativamente en un 237 % y su correspondiente cuota de mercado del mercado comunitario aumentó en 35,8 puntos porcentuales. El precio medio de estas importaciones aumentó un 3 % entre 2003 y el período de investigación, siendo sin embargo significativamente más bajo que el de la industria de la Comunidad durante el mismo período. Asimismo, durante el período de investigación, el precio medio de las importaciones objeto de dumping subcotizó los precios de la industria de la Comunidad entre un 3,7 % y un 11 %, dependiendo del productor exportador, con la excepción de tres productores exportadores que cooperaron en los que no se constató subcotización. Por otra parte, los precios de la industria de la Comunidad habían descendido.
- (113) El importante aumento del volumen de importaciones de los países afectados a precios de dumping muy bajos y su aumento de cuota de mercado durante el período considerado coincidió con el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad durante ese mismo período, especialmente en términos de rentabilidad, volúmenes de ventas, cuota de mercado, producción, utilización de la capacidad, flujo de caja, rendimiento de las inversiones y empleo. Por otra parte, la industria de la Comunidad no pudo aumentar sus precios de venta hasta el nivel necesario para cubrir sus costes totales, pues sus precios de venta fueron subcotizados durante el período de investigación por las importaciones objeto de dumping.
- (114) Por lo tanto, se llega a la conclusión provisional de que las importaciones objeto de dumping tuvieron un efecto negativo significativo en la situación de la industria de la Comunidad.

5.3. Efecto de otros factores

5.3.1. Importaciones de otros terceros países

- (115) El análisis de las importaciones de todos los terceros países, con excepción de los países afectados, se basó en datos de Eurostat. En el caso de Noruega fue posible cotejar estos datos con la información proporcionada por los productores del país análogo, la cual confirmó la fiabilidad de los datos de Eurostat.
- (116) Las importaciones globales de los demás terceros países disminuyeron alrededor de un 45 % durante el período considerado, pasando de unas 477 400 toneladas en 2003 a alrededor de 264 600 en el período de investigación. La cuota de mercado correspondiente disminuyó del 54,8 % al 30 %. Durante el mismo período, los precios de estas importaciones aumentaron un 7 % (de 609 EUR/tonelada en 2003 a 653 EUR/tonelada en el período de investigación). El precio medio de estas importaciones fue superior al de las importaciones procedentes de los países afectados durante el período considerado y ligeramente inferior al de la industria de la Comunidad (2,3 % a 5,7 %) durante el mismo período. Las principales fuentes de importaciones de otros terceros países durante el período de investigación fueron Noruega, Islandia y Venezuela.

	2003	2004	2005	PI
Importaciones de terceros países con excepción de los países afectados (en toneladas)	477 397	470 253	354 883	264 570
Índice	100	99	74	55
Cuota de mercado	54,8 %	50,9 %	40,2 %	30 %
Precio de venta por unidad (EUR/tonelada)	609	646	659	653
Índice	100	106	108	107

5.3.1.1. Noruega

- (117) Las importaciones procedentes de Noruega siguieron hasta cierto punto una evolución similar a la de la industria de la Comunidad. Durante el período de investigación, el precio medio de las importaciones de Noruega ascendió a 686 EUR por tonelada. Esto significa que los productos noruegos eran considerablemente más caros que las importaciones de los países afectados y tenían el mismo nivel de precios que los productos vendidos por la industria de la Comunidad. Por lo tanto, se concluye que las importaciones procedentes de Noruega no contribuyeron al perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

	2003	2004	2005	PI
Importaciones procedentes de Noruega (cantidad en toneladas)	186 429	274 130	185 334	90 381
Índice	100	147	99	48
Precio de venta unitario de Noruega (EUR/tonelada)	669	668	650	686
Índice	100	100	97	103
Cuota de mercado	21 %	30 %	21 %	10 %

5.3.1.2. Islandia

- (118) Las importaciones procedentes de Islandia aumentaron un 16 % y la cuota de mercado de estas importaciones aumentó 1,2 puntos porcentuales durante el período considerado (9,3 % en el período de investigación). Esta evolución puede explicarse en cierta medida por el hecho de que un importante productor noruego transfirió parte de su producción a Islandia, en donde las condiciones para la producción de ferrosilicio eran más favorables. Aunque el precio de importación medio de Islandia fue inferior al de la industria de la Comunidad durante el período de investigación, se situaba muy por encima del precio de importación medio de los países afectados (un 12 % más alto). Por lo tanto, si bien no puede excluirse que las importaciones procedentes de Islandia tuvieran cierto efecto en la situación negativa de la industria de la Comunidad, no se puede considerar que este efecto tenga ningún significado importante cuando se compara con el volumen y los precios de las importaciones objeto de dumping.

	2003	2004	2005	PI
Importaciones procedentes de Islandia (cantidad en toneladas)	70 506	86 120	70 607	81 881
Índice	100	122	100	116
Precio de venta unitario de Islandia (EUR/tonelada)	645	612	675	643
Índice	100	95	105	100
Cuota de mercado	8,1 %	9,3 %	8,0 %	9,3 %

5.3.1.3. Brasil

- (119) El tercer país más importante entre los terceros países no afectados por esta investigación en términos de cantidades durante el período de investigación fue Brasil. Las importaciones procedentes de Brasil disminuyeron un 11 % en términos de cantidad, mientras que la cuota de mercado disminuyó un 0,4 % durante el período considerado. Durante todo el período considerado, el precio de importación medio de Brasil se mantuvo significativamente superior al del de la industria de la Comunidad. Por lo tanto, se concluye que las importaciones procedentes de Brasil no contribuyeron al perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

	2003	2004	2005	PI
Importaciones procedentes de Brasil (cantidad en toneladas)	29 902	25 028	24 117	26 491
Índice	100	84	81	89
Precio de venta unitario de Brasil (EUR/tonelada)	686	732	756	732
Índice	100	107	110	107
Cuota de mercado	3,4 %	2,7 %	2,7 %	3,0 %

5.3.1.4. Venezuela

- (120) Las importaciones procedentes de Venezuela aumentaron un 140 % y la cuota de mercado de estas importaciones aumentó 1,3 puntos porcentuales durante el período considerado, alcanzando una cuota de mercado del 2,2 % durante el período de investigación. Aparecieron en niveles significativos solo durante el período de investigación, puesto que en los demás años del período considerado su cuota de mercado se mantuvo por debajo de un 1 %. En conjunto, sin embargo, Venezuela fue un actor muy pequeño en el mercado comunitario. Aunque el precio de importación medio de Venezuela fue inferior al de la industria de la Comunidad durante el período de investigación, se situaba muy por encima del precio de importación medio de los países afectados (un 9 % más alto). Por lo tanto, si bien no puede excluirse que estas importaciones tuvieran cierto efecto en la situación negativa de la industria de la Comunidad, no se puede considerar que este efecto tenga ningún significado importante cuando se compara con el volumen y los precios de las importaciones objeto de dumping.

	2003	2004	2005	PI
Importaciones procedentes de Venezuela (cantidad en toneladas)	8 255	0	4 489	19 787
Índice	100	0	54	240
Precio de venta unitario de Venezuela (EUR/tonelada)	706	0	712	626
Índice	100	0	101	89
Cuota de mercado	0,9 %	0 %	0,5 %	2,2 %

(121) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se concluyó que las importaciones de otros terceros países no contribuyeron de forma importante al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

5.3.2. Competencia de los demás productores comunitarios

(122) Según se indica en el considerando 77, otro productor comunitario no cooperó en la investigación. Tomando como base la información obtenida en el curso de la investigación de productores que cooperaron, se calcula que su volumen de ventas y cuota de mercado en el mercado comunitario permanecieron estables durante el período considerado y se mantuvieron en niveles insignificantes. Así pues, los demás productores no aumentaron su volumen de ventas y su cuota de mercado a expensas de la industria de la Comunidad. No se disponía de ninguna información sobre los precios de estos otros productores comunitarios.

(123) Habida cuenta de todo lo anterior, y dado que no hay información que afirme lo contrario, se concluye que el otro productor comunitario no ha contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

5.3.3. Evolución de la demanda

(124) Por lo que respecta a la evolución de la demanda, el consumo aparente de ferrosilicio en el mercado comunitario, salvo en 2004, se mantuvo bastante estable durante el período considerado. Por tanto, el importante perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad no puede atribuirse a una contracción de la demanda en el mercado comunitario.

5.3.4. Comportamiento de las exportaciones de la industria de la Comunidad

(125) Por lo que se refiere a las exportaciones de la industria comunitaria fuera de la Comunidad, la investigación mostró que durante el período considerado se había producido un aumento global del 69 % en términos de volumen. Durante el mismo período, el precio de venta unitario fue por término medio un 22 % más alto que en el mercado comunitario. Sin embargo, la parte de las exportaciones como porcentaje del volumen total de ventas de la industria de la Comunidad permaneció a un nivel bastante bajo (alrededor del 3,1 % en relación con

la producción) durante todo el período considerado. Se concluye, por lo tanto, que la actividad de exportación no puede haber contribuido en modo alguno al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

5.3.5. Fluctuación de los tipos de cambio

(126) Algunas partes interesadas alegaron que la depreciación del dólar estadounidense respecto al euro había favorecido las importaciones de ferrosilicio en la Comunidad Europea. Entre 2003 y 2004, el dólar estadounidense perdió efectivamente el 9,7 % de su valor frente al euro. Sin embargo, desde 2004 en adelante hasta el fin del período de investigación, el dólar solo descendió frente al euro un 2,7 %. Ni la evolución de los precios de la industria de la Comunidad ni los volúmenes de importación de los países afectados o de otros terceros países reflejan la depreciación bastante reducida del dólar estadounidense frente al euro.

(127) Por tanto, hay que considerar irrelevante la depreciación del dólar frente al euro, y no puede considerarse como una causa importante de la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Comunidad. En consecuencia, se concluyó provisionalmente que la apreciación del euro respecto al dólar no fue un factor que causara un perjuicio importante a la industria de la Comunidad, por lo que se rechazó la demanda.

(128) Por otra parte, se recuerda que la investigación debe determinar si las importaciones objeto de dumping (en términos de precios y de volumen) han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad o si ese perjuicio importante se debió a otros factores. A este respecto, por lo que se refiere a los precios, en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base se establece que es preciso demostrar que los niveles de precios de las importaciones objeto de dumping son la causa del perjuicio. Es decir, se alude tan solo a una diferencia en los niveles de precios, pero no se exige analizar los factores que afectan al nivel de esos precios.

(129) El artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, en el que se hace referencia a otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, confirma también lo anterior. En efecto, en la lista de otros factores conocidos que figura en el mencionado artículo no se

hace referencia a ningún factor que afecte al nivel de las importaciones objeto de dumping. En resumen, si las exportaciones se realizan a precios objeto de dumping, aunque se beneficiaran de una evolución favorable de los tipos de cambio, cuesta entender de qué manera esa evolución de los tipos de cambio podría ser otro factor causante de perjuicio.

- (130) Por lo tanto, el análisis de los factores que afectan al nivel de los precios de las importaciones objeto de dumping, ya sean fluctuaciones de los tipos de cambio o de otro tipo, no puede ser concluyente y rebasaría las exigencias del Reglamento de base. De igual modo, sobre esta base se rechazaron provisionalmente las alegaciones referentes a las fluctuaciones del tipo de cambio.

5.3.6. Otros factores

- (131) Varios usuarios e importadores sostuvieron que la industria de la Comunidad está sufriendo perjuicio debido a los altos costes de producción, especialmente a causa del incremento de los costes de la electricidad que afecta especialmente a Europa.
- (132) Si bien es cierto que los costes de la electricidad constituyen un porcentaje importante de los costes de producción del producto afectado, la investigación reveló también que los costes de la energía aumentaron en todo el mundo, incluso en los países afectados, y a veces en un grado mucho más alto que en Europa.
- (133) En este contexto, la cuestión energética no puede romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.
- (134) Una parte interesada sostuvo que la industria de la Comunidad está sufriendo un perjuicio autoinfligido por cambiar de la producción de ferrosilicio a otras aleaciones, en especial ferromanganeso y silicomanganeso.
- (135) La investigación reveló que dicho cambio es posible a condición de que los hornos estén técnicamente equipados para tal modificación en la producción. La industria de la Comunidad solo tiene unos cuantos hornos de este tipo, lo que limita sus posibilidades de cambiar la producción de acuerdo con las tendencias actuales del mercado. De hecho, solo tres productores de la industria de la Comunidad cuentan ya con tales hornos, pero incluso para ellos un cambio en la producción implica altos costes debido a que el equipo debe permanecer inactivo durante 14 días para la limpieza y adaptación al nuevo proceso de producción. Un factor adicional que obstaculi-

za el cambio en la producción es la dificultad para adquirir las materias primas necesarias para la producción de aleaciones de manganeso, pues los pocos proveedores a nivel mundial de tales materiales están situados fuera de la Comunidad y trabajan con contratos a largo plazo. A pesar de estas limitaciones, en 2004 tuvo lugar un cambio en la producción, ya que se produjo una falta de aleaciones de manganeso en el mercado de la CE y, al mismo tiempo, el suministro de ferrosilicio era suficiente.

- (136) En conclusión, la decisión que tomaron algunos productores de la industria de la Comunidad de reducir la producción no se adoptó de forma voluntaria, según lo alegado por la parte interesada, sino que se debió a las importaciones objeto de dumping que impedían que la industria de la Comunidad pudiera lograr ventas rentables con el producto similar. Por lo tanto, hubo que rechazar la alegación relativa al perjuicio autoinfligido.

5.4. Conclusiones sobre la causalidad

- (137) El análisis antes expuesto demostró que durante el período considerado se produjo un aumento sustancial del volumen y la cuota de mercado de las importaciones originarias de los países afectados. Asimismo, durante el período de investigación, las importaciones objeto de dumping subcotizaron los precios de venta de la industria de la Comunidad.
- (138) El aumento de la cuota de mercado de las importaciones a bajo precio de los países afectados coincidió con un descenso significativo del volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Comunidad. Al mismo tiempo, la industria de la Comunidad no pudo aumentar sus precios de venta hasta el nivel necesario para cubrir sus costes totales, pues sus precios de venta fueron subcotizados durante el período de investigación por las importaciones objeto de dumping. Esto dio lugar, entre otros efectos, a pérdidas sustanciales para la industria de la Comunidad.
- (139) Por otra parte, el examen de los demás factores que podían haber perjudicado a la industria de la Comunidad reveló que ninguno de ellos podía haber tenido un impacto negativo significativo en su situación.
- (140) Basándose en este análisis, que distingue y separa debidamente los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Comunidad de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se concluye provisionalmente que las importaciones procedentes de los países afectados causaron un perjuicio importante a la Comunidad en el sentido del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

6. INTERÉS COMUNITARIO

6.1. Observación preliminar

- (141) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si, a pesar de la conclusión sobre el dumping perjudicial, existían razones de peso para concluir que la adopción de medidas en este caso concreto no redundaría en interés de la Comunidad. La determinación del interés comunitario se basó en una estimación de los diversos intereses implicados, es decir, los de la industria de la Comunidad, los importadores, los proveedores de la materia prima y los usuarios del producto considerado.

6.2. Investigación

- (142) Para evaluar el efecto probable de la imposición o no imposición de medidas, la Comisión recabó información de todas las partes interesadas. La Comisión envió cuestionarios a los siete productores comunitarios, a tres proveedores de materias primas, a 72 importadores y a 31 usuarios del producto afectado. Contestaron seis productores comunitarios, tres proveedores de materias primas, siete importadores y ocho usuarios.

6.3. Interés de la industria de la Comunidad

6.3.1. Naturaleza y estructura de la industria de la Comunidad

- (143) La industria de la Comunidad está compuesta esencialmente de empresas medianas establecidas en seis Estados miembros (España, Francia, Suecia, Eslovenia, Eslovaquia y Polonia). La industria de la Comunidad empleó a alrededor de 1 153 personas en el período de investigación y compró sus materias primas a proveedores comunitarios, lo cual tuvo un efecto en los niveles de empleo de los proveedores de materia prima.

6.3.2. Efectos de la imposición o no de medidas en la industria de la Comunidad

- (144) El perjuicio constatado ha tomado la forma de una disminución significativa del volumen de ventas y de un insuficiente aumento en el precio de venta, que a su vez dio lugar a pérdidas de la industria de la Comunidad. Se espera que, tras la imposición de derechos antidumping, el volumen de ferrosilicio vendido por la industria de la Comunidad aumente. Los precios en el mercado comunitario aumentarán también en cierta medida. Esto permitiría que la industria de la Comunidad alcanzara un nivel aceptable de rentabilidad. Sin embargo, es improbable que los precios de la industria de la Comunidad aumenten más de una cantidad moderada, en caso de que lo hagan, debido a las condiciones de competencia entre productores comunitarios y a la presencia de otras importaciones a bajo precio no sujetas a medidas antidumping.

- (145) Se considera que la imposición de medidas restablecerá la competencia equitativa en el mercado. Debe señalarse que las pérdidas de la industria de la Comunidad son en gran parte resultado de su dificultad para competir con las importaciones objeto de dumping y a bajo precio procedentes de los países afectados. Si se toman medidas, la industria de la Comunidad podrá recuperar al menos parte de su cuota de mercado perdida, con el consiguiente efecto positivo en su rentabilidad.

- (146) Tal como se ha mencionado antes, la industria de la Comunidad sufrió un importante perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados. Si no se imponen medidas, podría producirse un mayor deterioro de la situación de dicha industria. Esto implicaría más pérdida de empleo y frustraría las inversiones hechas estos últimos años. El efecto deflacionista sobre el precio de las importaciones objeto de dumping continuaría frustrando todos los esfuerzos emprendidos por parte de la industria de la Comunidad, en especial para recuperar un nivel rentable. Si no se toman medidas, la presencia a largo plazo de la industria podría verse comprometida y es casi seguro que por lo menos algunos productores comunitarios podrían tener que cerrar a consecuencia de la competencia de las importaciones objeto de dumping.

- (147) En conclusión, se espera que las medidas sean eficaces para dar a la industria de la Comunidad la posibilidad de recuperarse del dumping comprobado en esta investigación.

6.4. Interés del otro productor de la Comunidad

- (148) Solo hay otro productor en la Comunidad además de la industria de la Comunidad. A falta de cooperación de este productor, y por lo tanto de datos exactos referentes a su actividad, se calcula, basándose en la información de productores comunitarios que cooperaron, que la producción de este fabricante representa entre un 6 y un 8 % de la de la Comunidad. En caso de que se impongan las medidas antidumping, puede esperarse que este productor comunitario experimente el mismo tipo de evolución positiva, según lo establecido en el considerando 144, que la industria de la Comunidad.

- (149) En conclusión, es indudable que el otro productor comunitario se beneficiaría de la imposición de medidas antidumping.

6.5. Interés de los proveedores de materias primas

- (150) Se recibieron tres respuestas al cuestionario de proveedores de materias primas que suministraban o distribuían electricidad, cuarcita y coques a la industria de la Comunidad.

(151) Si se imponen las medidas y la industria de la Comunidad recupera la cuota de mercado perdida, los proveedores de materias primas también podrán aumentar las ventas de sus productos. Teniendo en cuenta que las materias primas afectadas representan una parte importante del volumen de negocios de estas empresas, es probable que la situación financiera de los proveedores mejore.

(152) Si no se imponen las medidas, seguirán disminuyendo las ventas de la industria de la Comunidad y, por tanto, también su demanda de materias primas, lo cual afectará negativamente a la rentabilidad del proveedor de estas.

6.6. Interés de los importadores

(153) Se recibieron siete respuestas al cuestionario de los importadores. Los ocho usuarios que cooperaron representaban alrededor del 12,7 % del consumo comunitario total de ferrosilicio durante el período de investigación. Todos eran contrarios a la imposición de medidas.

(154) El margen de beneficio de los importadores por las ventas del producto afectado se cifra en un valor medio ponderado de 6 %. Es decir, que podrían soportar una parte de los posibles incrementos de precios y transferir otra parte de ella a sus clientes. Teniendo en cuenta el nivel medio ponderado de los derechos que deben aplicarse a las empresas que actúan en condiciones de economía de mercado y la existencia de fuentes alternativas libres de derechos, los posibles incrementos de los precios serán, en cualquier caso, limitados.

(155) Esta opinión era sostenida por un importador que cooperó, el cual confirmó que Ucrania, país que antes era un gran exportador del producto afectado, tiene capacidad disponible que podría restablecerse en condiciones de mercado más favorables.

(156) El mismo importador confirmó que su proveedor más importante, establecido en Europa pero fuera de la Comunidad, cesó su producción en agosto de 2005 pero la inició de nuevo a principios de 2007 con un índice del 80 % de utilización de la capacidad. Se espera que este productor pueda recuperar su plena capacidad, lo que supondrá 100 000 toneladas más del producto afectado que estarán disponibles.

(157) Teniendo en cuenta que las importaciones del producto afectado de los países objeto de investigación representan un promedio del 12 % de su volumen total de negocios, la situación financiera de los importadores no se verá seriamente afectada por el establecimiento de un derecho.

(158) En vista de ello, se concluye provisionalmente que, si se imponen medidas antidumping, estas no repercutirán significativamente en los importadores.

6.7. Interés de los usuarios

(159) Se recibieron ocho respuestas al cuestionario, de sendos usuarios, y una de una asociación de usuarios. Se hizo una visita de inspección a la empresa que había comprado la mayor cantidad de ferrosilicio durante el período de investigación. Los ocho usuarios que cooperaron representaban alrededor del 24 % del consumo comunitario total de ferrosilicio durante el período de investigación. Todos los usuarios que cooperaron se manifestaron en contra del establecimiento de derechos antidumping por miedo a perder una fuente barata de suministro y, con ello, a ver menguada su competitividad en el mercado respecto a los competidores de terceros países.

(160) Los usuarios de ferrosilicio se concentran fundamentalmente en las empresas siderúrgicas y las fundiciones. Una tonelada métrica de acero contiene aproximadamente 3-4 kilogramos de ferrosilicio, mientras que una tonelada de acero inoxidable contiene aproximadamente 20 kilogramos de dicho producto. Basándose en las respuestas del cuestionario, una visita de inspección a un usuario y la información presentada durante las audiencias, se estableció que el porcentaje más alto de ferrosilicio en los costes totales de producción de los fabricantes de acero se situaba en un 0,7 %. Sin embargo, la media es más baja y, a título de ejemplo, se cifra en el 0,6 % en el caso de los perfiles de acero, el 0,59 % en las planchas de acero, el 0,4 % en el alambroón, el 0,24 % en las chapas finas laminadas en frío, y el 0,14 % en el acero laminado en frío y en los productos de acero galvanizados y recubiertos de color, las barras comerciales y los desbastes de fundición.

(161) Algunos usuarios confirmaron incluso que cualquier medida antidumping tendrá poca influencia, puesto que hay disponibles otros proveedores sin medidas.

(162) Otros confirmaron que, por lo que respecta a su producción, el ferrosilicio puede ser reemplazado, al menos en parte, por otras ferroaleaciones, tales como silicomanganeso y metal de silicio.

(163) Como el margen de beneficio de los usuarios del producto afectado representa una media ponderada del 10,4 %, se calcula que el efecto de un aumento incluso significativo del 30 % en el precio de todo el ferrosilicio se limitaría a reducir la rentabilidad de los productores de acero en un 0,2 %. Teniendo en cuenta que las medidas

estarían por término medio en un índice más bajo, el efecto de cualquier posible medida en la rentabilidad de la industria del acero sería extremadamente limitado y los usuarios no tendrían ningún tipo de dificultad en soportar los costes de las medidas. Por otra parte, los productores de acero tendrán, en cualquier caso, la posibilidad de trasladar el efecto de cualquier incremento de los precios para el producto afectado, que estará limitado por la importancia relativamente menor del ferrosilicio en el coste global de la producción de acero. El número de empleados en estas empresas directamente relacionadas con productos que utilizaban ferrosilicio era de alrededor de 45 000 personas.

- (164) Se alegó que la industria de la Comunidad no está en condiciones de satisfacer la totalidad de la demanda comunitaria de ferrosilicio. A este respecto hay que recordar que las medidas no tienen como finalidad impedir las importaciones en la Comunidad, sino garantizar que no se realicen a precios perjudiciales objeto de dumping. Efectivamente, los países afectados pueden continuar exportando a la Comunidad, pero a precios que no sean objeto de dumping y que no causen perjuicio. Aunque sea posible que, tras la imposición de medidas, el volumen de ventas y la cuota de mercado de las importaciones afectadas disminuyan, las importaciones procedentes de otros terceros países seguirán constituyendo una fuente de suministro alternativa. Además, el retorno a condiciones de mercado normales debería hacer al mercado comunitario más atractivo para estas otras fuentes de suministro. Por otra parte, aunque la industria de la Comunidad tuvo una cuota de mercado de aproximadamente un 18 % durante el período de investigación, se recuerda que su utilización de la capacidad en el mismo período cayó a un nivel sin precedentes del 50 %, lo que significa que aún puede aumentar sustancialmente sus volúmenes de producción antes de alcanzar cualquier limitación de capacidad. Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, no se espera que la imposición de medidas antidumping cause ninguna escasez de suministro.
- (165) Se comprobó también que los usuarios tenían un gran interés por tener a su disposición fuentes fiables de suministro, que no estén situadas demasiado lejos de ellos. Ambas son condiciones que la industria de la Comunidad puede cumplir.
- (166) En vista de ello, se concluye provisionalmente que, con toda probabilidad, el posible efecto de las medidas antidumping no repercutirá significativamente en los usuarios. Sin embargo, la Comisión estudiará más detalladamente el efecto de medidas provisionales en la situación de los usuarios, antes de llegar a ninguna determinación final.

6.8. Competencia y efectos distorsionadores sobre el comercio

- (167) Respecto a las repercusiones de las posibles medidas en la competencia en la Comunidad, los productores exportadores afectados, dada su fuerte posición en el mercado, probablemente seguirán vendiendo sus productos, aun-

que a precios no objeto de dumping. Efectivamente, los tipos de derecho relativamente moderados que se aplican a los productores exportadores que cooperaron que actúan en condiciones de economía de mercado deben permitirles actuar en condiciones de mercado ecuanímenes en la Comunidad. Así pues, dada la gama general de derechos impuestos, es probable que aún haya un número suficiente de competidores importantes en el mercado comunitario, incluidos los productores de los países afectados, Noruega, Islandia, Venezuela y Ucrania. Por consiguiente, los usuarios seguirán teniendo la posibilidad de elegir entre varios proveedores de ferrosilicio. En cambio, si no se impusiera ninguna medida, el futuro de los productores comunitarios estaría en juego, y su desaparición no solo reduciría la competencia en el mercado comunitario, sino que también reduciría fuentes fiables de suministro que, según se ha mencionado anteriormente, son de la máxima importancia para los usuarios.

6.9. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (168) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que no existen razones de peso contra el establecimiento de derechos antidumping en el presente caso. Sin embargo, la Comisión seguirá investigando los aspectos de interés comunitario del caso antes de establecer una determinación final.

7. PROPUESTA DE MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

7.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (169) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés comunitario, deben imponerse medidas antidumping provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping causen mayor perjuicio a la industria de la Comunidad.
- (170) A la hora de establecer el nivel del derecho, se han tenido en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.
- (171) Se consideró que un margen de beneficio del 5 % del volumen de negocios era el mínimo razonable que la industria de la Comunidad podría haber esperado obtener de no haber existido dumping, basándose en los últimos resultados de la industria de la Comunidad, y se consideró razonable para garantizar a la industria una inversión productiva a largo plazo. A continuación se determinó el incremento de los precios necesario comparando la media ponderada de los precios de importación, tal como se ha establecido en los cálculos de la subcotización, con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido ajustando el precio de venta de la industria de la Comunidad para tener en cuenta las pérdidas durante el período de investigación, y añadiendo el margen de beneficios mencionado. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó como porcentaje del valor total cif de importación.

7.2. Medidas provisionales

- (172) A la vista de todo lo anterior, se considera que, de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, deben establecerse derechos antidumping provisionales con respecto a las importaciones procedentes de la República Popular China, Rusia, Egipto, Kazajstán y la Antigua República Yugoslava de Macedonia al nivel del más bajo de los márgenes de dumping y de perjuicio, de conformidad con la regla del derecho inferior.
- (173) Los tipos de derecho antidumping de cada empresa especificados en el presente Reglamento se establecieron a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a estas empresas. Estos tipos de

derecho (en comparación con el derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») son, por lo tanto, aplicables exclusivamente a importaciones de productos originarios de los países afectados y producidos por las empresas y, consiguientemente, por las personas jurídicas específicas mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».

- (174) Los tipos de derecho antidumping propuestos son los siguientes:

País	Empresa	Margen de eliminación del perjuicio	Margen de dumping	Tipo de derecho antidumping
China	Erdos Xijin Kuang Co., Ltd	21,4 %	2,8 %	2,8 %
	Lanzhou Good Land Ferroalloy Factory Co., Ltd	33,7 %	57,2 %	33,7 %
	Todas las demás empresas	35,5 %	60,7 %	35,5 %
Rusia	Chelyabinsk Electrometallurgical Integrated Plant, Chelyabinsk y Kuznetsk Ferroalloy Works, Novokuznetsk	31,1 %	22,8 %	22,8 %
	Bratsk Ferroalloy Plant, Bratsk	18,8 %	22,2 %	18,8 %
	Todas las demás empresas	36,6 %	25,5 %	25,5 %
Egipto	The Egyptian Ferroalloys Company	24,4 %	20,4 %	20,4 %
	Egyptian Chemical Industries KIMA	18,0 %	24,8 %	18,0 %
	Todas las demás empresas	24,4 %	20,4 %	20,4 %
Kazajstán	Todas las empresas	33,9 %	37,1 %	33,9 %
Antigua República Yugoslava de Macedonia	Todas las empresas	19,0 %	5,4 %	5,4 %

7.3. Compromisos

- (175) El productor exportador de la Antigua República Yugoslava de Macedonia ha ofrecido un compromiso relativo a los precios de conformidad con el artículo 8, apartado 1, del Reglamento de base. Con ello, ha acordado vender el producto afectado a unos precios —o por encima de ellos— que eliminen los efectos perjudiciales del dumping. La empresa facilitará también a la Comisión información periódica y detallada sobre sus exportaciones a la Comunidad, lo cual implica que la Comisión podrá controlar eficazmente el compromiso. Además, la naturaleza del producto, la estructura de la empresa y de sus ventas también minimiza el riesgo de elusión del compromiso.

- (176) Para que la Comisión y las autoridades aduaneras puedan supervisar efectivamente el cumplimiento del compromiso por parte de la empresa afectada, cuando se presente a la autoridad aduanera pertinente la solicitud de despacho a libre práctica, la exención del derecho antidumping estará supeditada a que: i) se presente un documento de compromiso, que sea una factura comercial que incluya, como mínimo, los elementos y la declaración que figuran en el anexo, ii) las mercancías importadas hayan sido fabricadas, enviadas y facturadas directamente por dicha empresa al primer cliente independiente en la Comunidad, y iii) las mercancías declaradas y presentadas en aduana correspondan exactamente a la descripción que figura en el documento de compromiso. Si no se cumplen estas condiciones, se adeudará el correspondiente derecho antidumping en el momento de la aceptación de la declaración de despacho a libre práctica.
- (177) Cuando la Comisión, con arreglo al artículo 8, apartado 9, del Reglamento de base, denuncie la aceptación del compromiso como consecuencia de su incumplimiento en relación con transacciones particulares, y declare nulos los correspondientes documentos de compromiso, la aceptación de la declaración de despacho a libre práctica de las citadas transacciones dará lugar a la contracción de una deuda aduanera.
- (178) Los importadores deben ser conscientes de que se puede originar una deuda aduanera, como riesgo comercial normal, en el momento de la aceptación de la declaración de despacho a libre práctica, aunque la Comisión haya aceptado un compromiso ofrecido por el fabricante al que compraban directa o indirectamente.
- (179) De acuerdo con el artículo 14, apartado 7, del Reglamento de base, las autoridades aduaneras deben informar inmediatamente a la Comisión de la constatación de todo incumplimiento del compromiso.
- (180) Por las razones declaradas anteriormente, la oferta del compromiso relativo al precio se considera aceptable y se ha informado a la empresa afectada de los principales hechos, consideraciones y obligaciones en los que está basada esta aceptación.
- (181) En caso de incumplimiento o denuncia de un compromiso, o si la Comisión retira la aceptación del compromiso, el derecho antidumping impuesto por el Consejo, con arreglo al artículo 9, apartado 4, se aplicará automáticamente con arreglo al artículo 8, apartado 9, del Reglamento de base.

8. COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN

- (182) Las citadas conclusiones provisionales se comunicarán a todas las partes interesadas, que tendrán la oportunidad de dar a conocer sus observaciones por escrito y solicitar una audiencia. Sus observaciones se analizarán y se tomarán en consideración cuando esté justificado, antes de establecer cualquier conclusión definitiva. Las conclusiones provisionales pueden tener que reconsiderarse a efectos de cualquier conclusión definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de ferrosilicio clasificado en los códigos NC 7202 21 00, 7202 29 10 y 7202 29 90, originario de la República Popular China, Egipto, Kazajstán, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Rusia.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, de los productos fabricados por las empresas que a continuación se indica, será de:

País	Empresa	Tipo del derecho antidumping (%)	Código TARIC adicional
República Popular China	ErDOS Xijin Kuangye Co., Ltd, Qipanjing Industry Park,	2,8	A829
	Lanzhou Good Land Ferroalloy Factory Co., Ltd, Xicha Village	33,7	A830
	Todas las demás empresas	35,5	A999
Egipto	The Egyptian Ferroalloys Company, El Cairo	20,4	A831
	Egyptian Chemical Industries KIMA, El Cairo	18,0	A832
	Todas las demás empresas	20,4	A999
Kazajstán	Todas las empresas	33,9	
Antigua República Yugoslava de Macedonia	Silmak Doel Export Import, Jegunovce	5,4	A833
	Todas las demás empresas	5,4	A999
Rusia	Chelyabinsk Electrometallurgical Integrated Plant, Chelyabinsk, y Kuznetsk Ferroalloy Works, Novokuznetsk	22,8	A834
	Bratsk Ferroalloy Plant, Bratsk	18,8	A835
	Todas las demás empresas	25,5	A999

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

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

Artículo 2

1. Se acepta el compromiso ofrecido por la empresa Silmak Doel Export Import.

2. Las importaciones declaradas para su despacho a libre práctica que sean facturadas por Silmak Doel Export Import estarán exentas del derecho antidumping provisional impuesto por el artículo 1, a condición de que:

- hayan sido fabricadas, enviadas y facturadas directamente por la citada empresa al primer cliente independiente en la Comunidad, y
- vayan acompañadas de un documento de compromiso, que sea una factura comercial que contenga, como mínimo, los elementos y la declaración establecidos en el anexo del presente Reglamento, y
- las mercancías declaradas y presentadas a las autoridades aduaneras correspondan rigurosamente a la descripción que figura en el documento de compromiso.

3. Se contraerá una deuda aduanera en el momento de la aceptación de la declaración de despacho a libre práctica:

- cuando se establezca, respecto a las importaciones descritas en el apartado 2, que no se cumplen una o varias de las condiciones enumeradas en el apartado anterior, o
- cuando la Comisión denuncie su aceptación del compromiso con arreglo al artículo 8, apartado 9, del Reglamento de base por medio de un reglamento o una decisión que hagan referencia a transacciones particulares y declare nulos los correspondientes documentos de compromiso.

Artículo 3

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

2. De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes afectadas podrán presentar sus observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 4

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

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

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

Hecho en Bruselas, el 28 de agosto de 2007.

Por la Comisión
Peter MANDELSON
Miembro de la Comisión

ANEXO

En las facturas comerciales relativas a las ventas de la empresa a la Comunidad de mercancías sujetas a un compromiso deberán figurar los elementos siguientes:

- 1) El encabezamiento «FACTURA COMERCIAL DE MERCANCIAS SUJETAS A UN COMPROMISO».
 - 2) El nombre de la empresa que emite la factura comercial.
 - 3) El número de la factura comercial.
 - 4) La fecha de emisión de la factura comercial.
 - 5) El código TARIC adicional con el que se declararán a libre práctica en la frontera de la Comunidad las mercancías contempladas en la factura.
 - 6) La descripción exacta de las mercancías, concretamente:
 - el código de producto utilizado a efectos del compromiso,
 - una descripción clara de las mercancías correspondientes al código de producto en cuestión,
 - el código de producto de la empresa,
 - el código TARIC,
 - la cantidad (en toneladas).
 - 7) La descripción de las condiciones de venta, concretamente:
 - el precio por tonelada,
 - las condiciones de pago aplicables,
 - las condiciones de entrega aplicables,
 - los importes totales de los descuentos o las rebajas.
 - 8) El nombre de la empresa importadora en la Comunidad, a la que la empresa expide directamente la factura comercial que acompaña a las mercancías sujetas al compromiso.
 - 9) El nombre del responsable de la empresa que expide la factura comercial y la siguiente declaración firmada:

«El abajo firmante certifica que la venta para la exportación directa a la Comunidad Europea de las mercancías que figuran en la presente factura se está realizando en el ámbito y de acuerdo con las condiciones del compromiso ofrecido por ... [la empresa] y aceptado por la Comisión Europea mediante el Reglamento (CE) n° 994/2007. Declaro que la información facilitada en la presente factura es completa y correcta.».
-