

**REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) N° 1186/2010 DEL CONSEJO****de 13 de diciembre de 2010****por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1225/2009**

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup> («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 9, apartado 4 y su artículo 11, apartados 2, 5 y 6,

Vista la propuesta presentada por la Comisión Europea («la Comisión») previa consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

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

- (1) El Consejo, a raíz de una investigación antidumping («la investigación inicial»), estableció, mediante el Reglamento (CE) n° 1629/2004 <sup>(2)</sup>, un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados electrodos de grafito actualmente clasificados en el código NC ex 8545 11 00 y conectores utilizados para dichos electrodos, actualmente clasificados en el código NC ex 8545 90 90, originarios de la India («las medidas antidumping definitivas»). Las medidas adoptaron la forma de un derecho *ad valorem* de 0 %.
- (2) A raíz de una investigación antisubvenciones, el Consejo estableció, mediante el Reglamento (CE) n° 1628/2004 <sup>(3)</sup>, un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinados electrodos de grafito actualmente clasificados en el código NC ex 8545 11 00 y conectores utilizados para dichos electrodos, actualmente clasificados en el código NC ex 8545 90 90, originarios de la India («las medidas compensatorias definitivas»). Las medidas consistieron en un derecho *ad valorem* del 15,7 %, excepto en el caso de una empresa, para la cual el tipo del derecho fue del 7 %.
- (3) Tras una reconsideración provisional parcial *ex officio* de las medidas compensatorias, el Consejo, mediante el Reglamento (CE) n° 1354/2008 <sup>(4)</sup>, modificó los Reglamentos (CE) n° 1628/2004 y (CE) n° 1629/2004. Los derechos compensatorios definitivos pasaron a 6,3 % y 7,0 %

para las importaciones de determinados exportadores individuales, nombrados específicamente, con un tipo de derecho residual del 7,2 %. Los derechos antidumping definitivos pasaron a 9,4 % y 0 % para las importaciones de determinados exportadores individuales, nombrados específicamente, con un tipo de derecho residual del 8,5 %.

**2. Solicitud de reconsideración por expiración**

- (4) Tras la publicación de un anuncio sobre la próxima expiración <sup>(5)</sup> de las medidas antidumping definitivas en vigor, el 18 de junio de 2009 la Comisión recibió una solicitud de inicio de una reconsideración por expiración de dichas medidas de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base. La solicitud fue presentada por tres productores de la Unión: Graftech International, SGL Carbon GmbH y Tokai ERFTCARBON GmbH («los solicitantes»), que representan una proporción importante, en este caso más del 90 %, de la producción total de la Unión de determinados sistemas de electrodos de grafito.
- (5) La solicitud se basaba en el argumento de que la expiración de las medidas probablemente redundaría en una continuación o reaparición del dumping y del perjuicio para la industria de la Unión.

**3. Inicio de una reconsideración por expiración**

- (6) El 17 de septiembre de 2009, tras determinar, previa consulta al Comité Consultivo, que existían suficientes pruebas para iniciar una reconsideración por expiración, la Comisión anunció el inicio de una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, mediante la publicación de un anuncio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(6)</sup>.

**4. Investigaciones paralelas**

- (7) Mediante un anuncio de inicio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* el 17 de septiembre de 2009 <sup>(7)</sup>, la Comisión anunció asimismo el inicio de una investigación de reconsideración por expiración de las medidas compensatorias definitivas de conformidad con el artículo 18 del Reglamento (CE) n° 597/2009 del Consejo, de 11 de junio de 2009, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(8)</sup>.

<sup>(1)</sup> DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

<sup>(2)</sup> DO L 295 de 18.9.2004, p. 10.

<sup>(3)</sup> DO L 295 de 18.9.2004, p. 4.

<sup>(4)</sup> DO L 350 de 30.12.2008, p. 24.

<sup>(5)</sup> DO C 34 de 11.2.2009, p. 11.

<sup>(6)</sup> DO C 224 de 17.9.2009, p. 20.

<sup>(7)</sup> DO C 224 de 17.9.2009, p. 24.

<sup>(8)</sup> DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.

## 5. Investigación

### 5.1. Período de investigación

- (8) La investigación de la continuación o reaparición del dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2008 y el 30 de junio de 2009 («el período de investigación de reconsideración» o «PIR»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar la probabilidad de una continuación o reaparición del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2006 y el final del período de investigación de reconsideración («el período considerado»).

### 5.2. Partes afectadas por la investigación

- (9) La Comisión informó oficialmente del inicio de la reconsideración por expiración a los solicitantes, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores, a los importadores, a los usuarios notoriamente afectados y a los representantes de los países exportadores. Se invitó a las partes interesadas a presentar sus puntos de vista por escrito y a solicitar audiencia dentro del plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (10) Se concedió una audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y demostraron la existencia de razones específicas para ser oídas.
- (11) Teniendo en cuenta el aparente gran número de productores independientes, se consideró apropiado, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, examinar si se debía utilizar el muestreo. Para que la Comisión pudiera decidir si el muestreo sería necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra, se pidió a las partes mencionadas, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, que se dieran a conocer en un plazo de quince días a partir del inicio de las reconsideraciones y que facilitaran a la Comisión la información solicitada en el anuncio de inicio. Sin embargo, ningún importador independiente se prestó a cooperar. Por consiguiente, no fue necesario el muestreo.
- (12) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a aquellos que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas de tres grupos de productores de la Unión (los solicitantes), un productor exportador y 17 usuarios. Ninguno de los importadores se manifestó durante el muestreo y ningún otro importador facilitó información a la Comisión ni se dio a conocer durante la investigación.
- (13) Solo uno de los dos productores exportadores conocidos en la India, a saber HEG Limited («HEG»), cooperó plenamente en la investigación de la reconsideración enviando una respuesta al cuestionario. A este respecto,

cabe señalar que en la investigación inicial el nombre oficial completo de dicha empresa era Hindustan Electro Graphite Limited. Posteriormente la empresa cambió su nombre por HEG Limited. El segundo productor exportador que cooperó en la investigación inicial, Graphite India Limited («GIL») decidió no presentar un cuestionario de respuesta en la presente reconsideración.

- (14) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar la probabilidad de continuación o reaparición del dumping, y el consiguiente perjuicio, así como el interés de la Unión. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes partes interesadas:

#### a) Productores de la Unión

- SGL Carbon GmbH, Wiesbaden y Meitingen, Alemania,
- Graftech Switzerland SA, Bussigny, Suiza,
- Graftech Ibérica SL, Ororbía, España,
- Tokai ERFTCARBON GmbH, Grevenbroich, Alemania.

#### b) Productor exportador en la India

- HEG Limited, Bhopal.

## B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

- (15) El producto afectado por la presente reconsideración es el mismo que fue objeto de la investigación inicial, a saber, electrodos de grafito de un tipo utilizado para hornos eléctricos, con una densidad aparente igual o superior a 1,65 g/cm<sup>3</sup> y una resistencia eléctrica igual o inferior a 6,0 μΩ.m, actualmente clasificados en el código NC ex 8545 11 00, y conectores utilizados para dichos electrodos, clasificados en el código NC ex 8545 90 90, originarios de la India e importados juntos o por separado («el producto afectado»).
- (16) La investigación confirmó que, tal como sucedió en la investigación inicial, el producto afectado y los productos fabricados y vendidos por el productor exportador en el mercado interior indio, así como los fabricados y vendidos en la Unión por productores de la Unión, tienen las mismas características físicas y técnicas básicas y los mismos usos y, por consiguiente, se considera que son productos similares a efectos del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

### C. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REAPARICIÓN DEL DUMPING

- (17) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, se examinó la probabilidad de que la expiración de las medidas condujera a una continuación o una reaparición del dumping.

#### 1. Consideraciones generales

- (18) Se obtuvo cooperación por parte de un productor exportador en la India. El segundo productor exportador conocido no cooperó en la investigación.
- (19) La comparación del volumen de exportación de los productores exportadores que cooperaron con el volumen total de exportaciones a la Unión procedentes de la India puso de manifiesto que el productor exportador que cooperó realizó la gran mayoría de todas las importaciones a la Unión procedentes de la India durante el PIR. Por tanto, el nivel de cooperación se consideró elevado.

#### 2. Importaciones objeto de dumping durante el PIR

##### 2.1. Valor normal

- (20) Con arreglo al artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó en primer lugar si las ventas del producto similar del productor exportador indio que cooperó a clientes independientes en el mercado interno eran representativas, es decir, si su volumen total era igual o superior al 5 % del volumen total de las exportaciones a la Unión de dicho producto.
- (21) La Comisión identificó posteriormente los tipos de producto similar vendidos en el mercado nacional por la empresa que eran idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Unión. Los elementos que se tuvieron en cuenta para definir los tipos de sistemas de electrodos de grafito fueron i) si se vendían con o sin elemento conector, ii) su diámetro, y iii) su longitud.
- (22) El productor exportador que cooperó alegó que el hecho de que los sistemas de electrodos de grafito se fabriquen a partir de diferentes calidades de coque (materia prima básica) también debería tenerse en cuenta a la hora de determinar si los sistemas de electrodos de grafito son idénticos o directamente comparables. En efecto, se confirmó que, en el proceso de fabricación, la empresa había utilizado dos tipos diferentes de coque: coque de tipo aguja importado, de calidad superior, y coque normal obtenido en el mercado indio. También se confirmó que el tipo de coque utilizado determina el coste de fabricación y el precio del producto final.
- (23) Por consiguiente, para garantizar una comparación equitativa, la Comisión desglosó cada uno de los tipos de producto en productos de rango inferior y productos de rango superior a efectos del cálculo del dumping.
- (24) Asimismo, se examinó si las ventas del productor exportador que cooperó eran representativas para cada tipo de

producto, es decir si el volumen de ventas interiores representaba como mínimo el 5 % del volumen total de ventas del mismo tipo de producto a la Unión. En el caso de los productos que se vendieron en cantidades representativas, se examinó si dichas ventas se habían efectuado en operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.

- (25) Se examinó si las ventas interiores de cada uno de los tipos de producto vendidos en el mercado interior en cantidades representativas podían considerarse realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, para lo cual se determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes. En todos los casos en que las ventas interiores de un tipo concreto de producto se hicieron en cantidades suficientes y en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal se estableció sobre la base del precio interior real determinado calculando la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores efectuadas durante el PIR.

- (26) En el caso de los restantes tipos de productos cuyas ventas interiores no eran representativas o no se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal se calculó de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. El valor normal se calculó añadiendo a los costes de fabricación de los tipos exportados, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y un margen razonable de beneficio, basándose en los datos reales de producción y venta, en el curso de la actividad comercial normal, del producto similar efectuadas por el productor exportador investigado, según lo dispuesto en el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base.

##### 2.2. Precio de exportación

- (27) Dado que las ventas de exportación del productor exportador indio que cooperó a la Unión se efectuaron directamente a clientes independientes, el precio de exportación se determinó basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

##### 2.3. Comparación

- (28) La comparación entre el valor normal medio ponderado y el precio de exportación medio ponderado se realizó sobre la base del precio en fábrica y en la misma fase comercial. Para garantizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, se tuvieron en cuenta las diferencias existentes entre los factores que, según se demostró, habían afectado a los precios y a su comparabilidad. A este efecto se realizaron los debidos ajustes por diferencias en los costes de transporte, seguros, mantenimiento, carga y descarga y costes accesorios, gastos financieros, bancarios y derechos anti-dumping procedentes y justificados pagados por el solicitante.

- (29) El productor exportador indio que cooperó alegó que, en su caso, el sistema de cartilla de derechos [Duty Entitlement Passbook Scheme (DEPBS)] es efectivamente un sistema de devolución de derechos, ya que las licencias DEPBS se utilizan únicamente para pagar los derechos de importación pagados por las materias primas utilizadas en la producción de sistemas de electrodos de grafito. Por tanto, el coste de los derechos de importación pagados por materias primas se reembolsa cuando se exporta el producto, lo cual provoca una disminución del precio de exportación. Por consiguiente, la empresa alegó que debería efectuarse un ajuste de los precios en el mercado interior, ya que no les afectaba el reembolso de los derechos de importación. La investigación puso de manifiesto que, contrariamente a lo que se había afirmado, la empresa utiliza las materias primas importadas libres de derechos, tanto en la fabricación de sistemas de electrodos de grafito destinados al mercado de exportación como en la fabricación destinada al mercado interior. Por consiguiente, el sistema de cartilla de derechos DEPBS no influye en la diferencia de precio existente entre los productos comercializados en el mercado interior y los productos exportados, de modo que no se acepta la solicitud de ajuste.

#### 2.4. Margen de dumping

- (30) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado por tipo se comparó con el precio de exportación medio ponderado del tipo de producto afectado correspondiente. Tomando como base la metodología anterior, el margen de dumping establecido para el productor exportador que cooperó es del 11-12 %.
- (31) En sus comentarios sobre la información relativa a los principales hechos y consideraciones a partir de los cuales se había previsto recomendar el mantenimiento de las medidas existentes («información final»), la empresa afectada alegó que el cálculo del margen de dumping teniendo en cuenta cuatro de los doce meses del PIR no seguía la metodología utilizada en la investigación inicial, en la cual se habían tenido en cuenta los doce meses del período de investigación. Por consiguiente, alegó que el método de cálculo utilizado infló el margen de dumping.
- (32) Se recuerda que ese método de cálculo (basado en los cuatro meses) es el que utiliza normalmente la Comisión en las reconsideraciones por expiración cuando hay que determinar la continuación del dumping o la probabilidad de que se repita. La inspección *in situ* permitió asegurar que los cuatro meses eran representativos del período completo de doce meses. Esto se consiguió comparando los costes y los precios de los cuatro meses con los de los ocho meses restantes. Además, los cuatro meses seleccionados eran los últimos de cada trimestre, por lo que estaban distribuidos de manera equilibrada en el período de doce meses. Por consiguiente, la Comisión no está de acuerdo en que el método aplicado altere la conclusión final en lo que respecta a la existencia de dumping durante el PIR ni en que dicho método infle el margen de dumping.
- (33) En lo que respecta al segundo productor exportador indio conocido, no pudo calcularse ningún margen de dumping, ya que no cooperó. Sin embargo, según la solicitud de reconsideración, dicha empresa también efectuó exportaciones a la Unión a precios objeto de dumping. Dado que la mayoría de las exportaciones de la India conciernen al productor indio que cooperó, que la investigación puso de manifiesto que este practicaba dumping y que, según Eurostat, el precio medio del producto afectado importado de la India es inferior al precio de exportación medio de la empresa que cooperó, se confirma la existencia de dumping a escala del país.

### 3. Evolución de las importaciones en caso de derogación de las medidas

- (34) Tras analizar la existencia de dumping durante el período de investigación de reconsideración, se examinó la probabilidad de que el dumping reapareciera. Dado que solo un productor exportador indio cooperó en la presente investigación, las conclusiones se basan en los datos facilitados por la única empresa que cooperó, así como en elementos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, a saber los datos de Eurostat y la solicitud de reconsideración.

- (35) A este respecto, se analizaron los siguientes elementos: la capacidad excedentaria de los productores exportadores indios; el atractivo del mercado de la Unión para los productores indios y los precios de exportación a terceros países.

#### 3.1. Capacidad excedentaria de los exportadores

- (36) En lo que respecta al productor exportador indio que cooperó, la investigación puso de manifiesto que tiene capacidad excedentaria disponible. Además, la empresa manifestó públicamente que tiene previsto incrementar sus capacidades existentes. Cabe asimismo subrayar que la empresa está muy orientada hacia la exportación, puesto que las ventas de exportación generaron la mayor parte de su volumen de negocios durante el PIR y que la Unión sigue siendo un destino de exportación importante, a pesar de las medidas en vigor.

- (37) En lo que respecta al segundo productor indio, la solicitud de reconsideración puso de manifiesto que la empresa ya ha incrementado sustancialmente su capacidad desde el establecimiento de las medidas y que tiene intención de incrementarlas más aún. Por consiguiente, no puede excluirse que, si no se adoptan medidas, al menos una parte de dicho incremento de las capacidades se destine al mercado de la Unión.

#### 3.2. Atractivo del mercado de la Unión

- (38) El atractivo del mercado de la Unión puede ilustrarse por el hecho de que el establecimiento de derechos antidumping y compensatorios no interrumpieron la expansión de las exportaciones indias. Al contrario, en los últimos tres años, los exportadores indios han visto cómo sus exportaciones aumentaban más del doble y su cuota de mercado en la Unión se incrementaba en más del triple. Cabe asimismo señalar que, durante dicho período, el nivel de los precios en el mercado de la Unión se incrementó un 40 %.

### 3.3. Precios de exportación a terceros países

- (39) En lo que respecta a las exportaciones a terceros países, la investigación reveló que, durante el PIR, los precios de exportación franco fábrica practicados por la empresa que cooperó eran inferiores a los precios de exportación a la Unión respecto de los cuales se comprobó que eran objeto de dumping. Por consiguiente, cabe esperar que, de no adoptarse medidas, el productor exportador que cooperó destine al menos parte de sus exportaciones a la Unión, dado el atractivo de dicho mercado.

### 3.4. Conclusión sobre la probabilidad de continuación o reaparición del dumping

- (40) Teniendo en cuenta los resultados anteriormente descritos, cabe concluir que las exportaciones procedentes de la India siguen siendo objeto de dumping y que es probable que continúe el dumping en el mercado de la Unión en caso de que se eliminen las medidas antidumping vigentes. En efecto, teniendo en cuenta la capacidad excedentaria existente en la India y el atractivo del mercado de la Unión, parece existir un incentivo para que los productores exportadores indios incrementen sus exportaciones al mercado de la Unión a precio de dumping, al menos así es en lo que respecta al productor exportador que cooperó.

## D. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA UNIÓN

### 1. Producción de la Unión

- (41) En la Unión, el producto similar es fabricado por cinco empresas o grupos de empresas, cuya producción constituye la producción total de la Unión del producto similar conforme a lo dispuesto en el artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

### 2. Industria de la Unión

- (42) Dos de los cinco grupos de empresas no manifestaron estar dispuestos a apoyar la solicitud y no cooperaron en la investigación de reconsideración respondiendo al cuestionario. Los otros tres grupos de productores (Grafech International, SGL Carbon GmbH, y Tokai ERFTCARBON GmbH) presentaron la solicitud y accedieron a cooperar.
- (43) Estos tres grupos de productores constituyen una proporción importante de la producción total de la Unión del producto similar, ya que representan más del 90 % de la producción total de la Unión de determinados sistemas de electrodos de grafito, como se ha indicado en el considerando 4. Se considera, pues, que constituyen la industria de la Unión a efectos del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, y en lo sucesivo se hará referencia a ellos como «la industria de la Unión».

## E. SITUACIÓN EN EL MERCADO DE LA UNIÓN

### 1. Observación preliminar

- (44) Habida cuenta de que solo un exportador indio del producto afectado cooperó en la presente investigación, los datos relativos a las importaciones del producto afectado en la Unión Europea procedentes de la India no son datos exactos, con el fin de garantizar la confidencialidad, de conformidad con el artículo 19 del Reglamento de base.

- (45) La situación de la industria de los electrodos de grafito está estrechamente relacionada con la del sector de la siderurgia, dado que los electrodos de grafito se utilizan en primer lugar en la siderurgia eléctrica. En este marco, cabe señalar que en 2007, y durante los tres primeros trimestres del año 2008, había unas condiciones comerciales muy favorables en la siderurgia y, por consiguiente, también en la industria de los electrodos de grafito.

- (46) Conviene destacar que el volumen de ventas de electrodos de grafito sigue una curva similar al volumen de la producción de acero. Sin embargo, en la actualidad los contratos de suministro de electrodos de grafito, que cubren los precios y las cantidades, se negocian por períodos de 6 a 12 meses. Por tanto, por lo general existe un desfase entre una evolución del volumen de ventas debida a una modificación de la demanda y sus efectos sobre los precios.

### 2. Consumo en el mercado de la Unión

- (47) El consumo de la Unión se determinó sobre la base de los volúmenes de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión, de una estimación del volumen de ventas de los demás productores de la Unión a partir de los datos de Eurostat relativos a las importaciones, y de datos recabados con arreglo al artículo 14, apartado 6, del Reglamento de base. Como se hizo en la investigación inicial<sup>(1)</sup>, no se tuvieron en cuenta algunas importaciones, ya que los datos disponibles ponen de manifiesto que no se trata de importaciones del producto objeto de la investigación.
- (48) Entre 2006 y el PIR, el consumo de la Unión disminuyó en aproximadamente un 25 %, lo cual representa la mayor disminución entre 2008 y el PIR. Cabe señalar que, debido a unas condiciones comerciales muy favorables existentes al inicio del período considerado, el consumo de la Unión alcanzó unos niveles muy elevados, y se incrementó un 30 % entre el período de investigación de la investigación inicial y 2006.

<sup>(1)</sup> Véase el considerando 88 del Reglamento (CE) n° 1009/2004 de la Comisión, de 19 de mayo de 2004, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO L 183 de 20.5.2004, p. 61).

**Cuadro 1**

	2006	2007	2008	PIR
Consumo total de la Unión (toneladas)	170 035	171 371	169 744	128 437
Índice (2006 = 100)	100	101	100	76

### 3. Volumen, cuota de mercado y precios de las importaciones procedentes de la India

- (49) El volumen de las importaciones originarias de la India («el país afectado») aumentó constantemente; se incrementó en 143 puntos porcentuales durante el período considerado, hasta alcanzar un nivel de 5 000 a 7 000 toneladas durante el PIR. La cuota de mercado de las importaciones procedentes del país afectado creció más del triple entre 2006 y el PIR, cuando alcanzó un nivel de aproximadamente un 5 %. La cuota de mercado siguió aumentando durante el PIR, a pesar de una significativa disminución de la demanda. Los precios de las importaciones procedentes del país afectado aumentaron un 52 % durante el período considerado, siguiendo una tendencia similar a la de los precios de la industria de la Unión, aunque siguieron siendo permanentemente más bajos que los de la industria de la Unión. Por razones de confidencialidad, el *Cuadro 2* no contiene datos precisos, ya que solo existen dos productores exportadores indios conocidos.

**Cuadro 2**

	2006	2007	2008	PIR
Volumen de las importaciones del país afectado (toneladas)	2 000 a 3 000	3 000 a 4 000	7 000 a 9 000	5 000 a 7 000
Índice (2006 = 100)	100	123	318	243
Cuota de mercado de las importaciones del país afectado	Aproximadamente el 1,5 %	Aproximadamente el 2 %	Aproximadamente el 5 %	Aproximadamente el 5 %
Precio de las importaciones del país afectado (EUR/tonelada)	Aproximadamente 2 000	Aproximadamente 2 600	Aproximadamente 3 000	Aproximadamente 3 200
Índice (2006 = 100)	100	133	145	152

### 4. Situación económica de la industria de la Unión

- (50) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los índices y factores económicos pertinentes en relación con la situación de la industria de la Unión.

#### 4.1. Producción

- (51) Durante el PIR, la producción disminuyó un 29 % con respecto a 2006. La producción de la industria de la Unión primero aumentó un 2 % en 2007 con respecto a 2006, para después experimentar un brusco descenso, en particular durante el PIR.

**Cuadro 3**

	2006	2007	2008	PIR
Producción (toneladas)	272 468	278 701	261 690	192 714
Índice (2006 = 100)	100	102	96	71

#### 4.2. Capacidad e índices de utilización de la capacidad

- (52) La capacidad de producción disminuyó muy ligeramente (globalmente, un 2 %) entre 2006 y el PIR. Dado que también la producción disminuyó en 2008, en particular durante el PIR, la utilización de la capacidad resultante muestra una disminución general de 25 puntos porcentuales entre 2006 y el PIR.

**Cuadro 4**

	2006	2007	2008	PIR
Capacidad de producción (toneladas)	298 500	292 250	291 500	293 500
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	98	98	98
Utilización de la capacidad	91 %	95 %	90 %	66 %
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	104	98	72

**4.3. Existencias**

- (53) El nivel de las existencias de la industria de la Unión permaneció estable en 2007 con respecto a 2006, y posteriormente disminuyó un 10 % en 2008. Durante el PIR, el nivel de las existencias aumentó algo, pero fue un 5 % inferior al de 2006.

**Cuadro 5**

	2006	2007	2008	PIR
Existencias de cierre (toneladas)	21 407	21 436	19 236	20 328
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	100	90	95

**4.4. Volumen de ventas**

- (54) Las ventas efectuadas por la industria de la Unión en el mercado de la Unión a clientes independientes disminuyeron un 39 % durante el período considerado. Fueron muy elevadas al inicio del período considerado, aumentando aproximadamente un 70 % con respecto al período de investigación de la investigación inicial. El volumen de ventas disminuyó ligeramente en 2007 y 2008, pero permaneció en un nivel relativamente elevado (en 2008 seguía siendo un 47 % superior al nivel del período de investigación de la investigación inicial). Sin embargo, el volumen de ventas disminuyó sensiblemente entre 2008 y el PIR (aproximadamente un tercio).

**Cuadro 6**

	2006	2007	2008	PIR
Volumen de ventas de la Unión a clientes independientes (toneladas)	143 832	139 491	124 463	88 224
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	97	87	61

**4.5. Cuota de mercado**

- (55) La cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó progresivamente, en unos 16 puntos porcentuales entre 2006 y el PIR (del 84,6 % al 68,7 %).

**Cuadro 7**

	2006	2007	2008	PIR
Cuota de mercado de la industria de la Unión	84,6 %	81,4 %	73,3 %	68,7 %
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	96	87	81

**4.6. Crecimiento**

- (56) Entre 2006 y el PIR, el consumo de la Unión disminuyó aproximadamente un 25 %. La industria de la Unión perdió aproximadamente 16 puntos porcentuales de cuota de mercado, mientras que las importaciones afectadas ganaron 3,4 puntos porcentuales de cuota de mercado.

## 4.7. Empleo

- (57) El nivel de empleo en la industria de la Unión disminuyó un 7 % entre 2006 y el PIR.

Cuadro 8

	2006	2007	2008	PIR
Empleo en relación con el producto afectado (personas)	1 942	1 848	1 799	1 804
Índice (2006 = 100)	100	95	93	93

## 4.8. Productividad

- (58) La productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida en volumen de producción por persona empleada y año, disminuyó un 24 % entre 2006 y el PIR. Aumentó ligeramente durante 2007 y 2008, y disminuyó un 25 % durante el PIR.

Cuadro 9

	2006	2007	2008	PIR
Productividad (toneladas por trabajador)	140	151	146	107
Índice (2006 = 100)	100	107	104	76

## 4.9. Precios de venta y factores que influyen en los precios del mercado interno

- (59) Los precios de venta unitarios de la industria de la Unión muestran una tendencia positiva, y aumentaron un 40 % durante el período considerado. Esto se debe a lo siguiente: i) el nivel general de precios en el mercado, ii) la necesidad de repercutir los incrementos en los costes de producción, iii) el modo en que se establecen los precios de los contratos de suministro.
- (60) En 2007 y 2008, la industria de la Unión pudo incrementar sus precios en un contexto de incremento generalizado de los precios de mercado, que se debió al mantenimiento de una fuerte demanda de electrodos de grafito. Dicha demanda fue el resultado de las condiciones comerciales muy favorables existentes en la siderurgia hasta el tercer trimestre de 2008, como se señala en el considerando 45.
- (61) Los precios también aumentaron en 2007 y 2008, en parte para tener en cuenta los incrementos de los costes de producción, sobre todo de las materias primas. Entre 2006 y 2008, los costes aumentaron un 23 %. Sin embargo, la industria de la Unión pudo repercutir ese incremento aumentando considerablemente sus precios (+ 33 %).
- (62) Durante el PIR, los precios siguieron aumentando, aunque en menor medida (+ 5 %). El hecho de que los precios no disminuyeran durante un período de disminución de la demanda se explica por el modo en que se esta-

blecieron los contratos de suministro en el mercado y por el hecho de que la mayoría de los contratos de suministro de 2009 se celebraron en 2008. Como se indica en el considerando 46, el volumen de ventas de los electrodos de grafito sigue una curva similar al volumen de la producción de acero. Sin embargo, la negociación de los contratos de suministro de electrodos de grafito para períodos de 6 a 12 meses puede retrasar el efecto que cualquier modificación de la demanda (aumento o disminución) puede tener sobre los precios. Los contratos se negocian sobre la base del volumen de ventas estimado, que puede ser distinto del nivel de ventas efectivo, de tal forma que la evolución de los precios durante un período determinado no sigue necesariamente la evolución del volumen de ventas para el mismo período. Así ocurrió durante el PIR, cuando el volumen de ventas disminuyó, mientras que los precios siguieron siendo elevados, ya que la mayoría de los contratos de suministro de 2009 se habían celebrado en 2008 y algunas entregas previstas para 2008 se aplazaron hasta 2009. Sin embargo, el incremento del 5 % de los precios durante el PIR no fue suficiente para cubrir el incremento de los costes (+ 13 %), lo cual sí había sido posible en períodos anteriores. Al término del PIR, los precios se renegociaron a niveles inferiores.

- (63) Como se explica en el considerando 49, los precios de las importaciones procedentes del país afectado siguieron una tendencia similar a los de la industria de la Unión, aunque fueron constantemente inferiores a los precios de la industria de la Unión.

Cuadro 10

	2006	2007	2008	PIR
Precio unitario del mercado de la Unión (EUR/tonelada)	2 569	3 103	3 428	3 585
Índice (2006 = 100)	100	121	133	140

## 4.10. Salarios

- (64) Entre 2006 y el PIR, el salario medio por empleado aumentó un 15 %.

Cuadro 11

	2006	2007	2008	PIR
Coste laboral anual por empleado (miles EUR)	52	56	61	60
Índice (2006 = 100)	100	108	118	115

## 4.11. Inversiones

- (65) Entre 2006 y el PIR, el flujo anual de inversiones en el producto afectado efectuadas por la industria de la Unión aumentó un 37 %. Sin embargo, durante el PIR, las inversiones disminuyeron un 14 % con respecto a 2008.

**Cuadro 12**

	2006	2007	2008	PIR
Inversiones netas (EUR)	30 111 801	45 383 433	47 980 973	41 152 458
Índice (2006 = 100)	100	151	159	137

#### 4.12. Rentabilidad y rendimiento de las inversiones

- (66) A pesar de que durante el período considerado los costes se incrementaron un 40 %, la industria de la Unión consiguió, entre 2006 y 2007, incrementar sus precios en un nivel superior al incremento de los costes. Eso permitió que la rentabilidad se incrementara, pasando del 19 % en 2006 al 26 % en 2007. Entre 2007 y 2008, los precios y los costes aumentaron en proporciones similares, de modo que el margen de la industria de la Unión permaneció estable, en el nivel de 2007. Posteriormente, los beneficios disminuyeron, hasta situarse en un 19 % durante el PIR, debido al efecto que la disminución de la utilización de las capacidades de producción y el incremento del precio de las materias primas tuvieron sobre los precios. Los beneficios siguieron disminuyendo en 2009, dado que la industria de la Unión tuvo que revisar sus precios a la baja para tener en cuenta la disminución general de los precios de venta en el mercado de los electrodos de grafito, debido a las disminución de la demanda en el sector de la siderurgia.
- (67) El rendimiento de las inversiones («RI») aumentó, pasando del 71 % en 2006 al 103 % en 2007. En 2008 se incrementó hasta el 119 %, antes de disminuir hasta el 77 % durante el PIR. Globalmente, el rendimiento de la inversión solo aumentó 6 puntos porcentuales durante el PIR.

**Cuadro 13**

	2006	2007	2008	PIR
Rentabilidad neta de las ventas en la Unión a clientes independientes (% de las ventas netas)	19 %	26 %	25 %	19 %
RI (beneficio neto en % del valor contable neto de las inversiones)	71 %	103 %	119 %	77 %

#### 4.13. Flujo de caja y capacidad de reunir capital

- (68) El flujo de caja neto de las actividades de explotación aumentó entre 2006 y 2007. Dicho incremento prosiguió en 2008, y disminuyó durante el PIR. Globalmente, los flujos de caja eran un 28 % más elevados durante el PIR que al inicio del período considerado.
- (69) No hubo indicios de que la Unión tuviese problemas para reunir capital, debido sobre todo al hecho de que algunos de los productores se incorporaron a grupos mayores.

**Cuadro 14**

	2006	2007	2008	PIR
Flujo de caja (EUR)	109 819 535	159 244 026	196 792 707	140 840 498
Índice (2006 = 100)	100	145	179	128

#### 4.14. Magnitud del margen de dumping

- (70) Teniendo en cuenta el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones procedentes de la India, el efecto de los márgenes de dumping reales en la industria de la Unión no puede considerarse desdeñable.

#### 4.15. Recuperación de los efectos de las subvenciones y el dumping en el pasado

- (71) Los indicadores anteriormente examinados revelan que se produjo cierta mejora de la situación económica y financiera de la industria de la Unión a raíz de la imposición de medidas compensatorias y antidumping definitivas en 2004. En particular, entre 2006 y 2008, la industria de la Unión se benefició de un incremento de los precios y de los beneficios. Esto se debió a unas condiciones del mercado muy positivas, que permitieron mantener un nivel elevado de precios y de rentabilidad, aun cuando, como se explica en el considerando 55, la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó. Sin embargo, durante ese mismo período, a pesar de las medidas, la cuota de mercado de las importaciones indias aumentó y los productos indios se importaron a precios inferiores a los de la industria de la Unión. Durante el PIR, los beneficios de la industria de la Unión también empezaron a disminuir, y disminuyeron aún más en 2009, debido al incremento de los costes y a un aumento limitado de los precios.

### 5. Impacto de las importaciones objeto de dumping y otros factores

#### 5.1. Impacto de las importaciones objeto de dumping

- (72) A pesar de que en el período considerado se produjo una disminución del consumo en la Unión, el volumen de importaciones del país afectado aumentó más del doble, y la cuota de mercado de dichas importaciones más del triple (véase el considerando 49). Si no se tienen en cuenta los derechos antidumping y compensatorios, durante el PIR las importaciones del país afectado subcotizaron los precios de la industria de la Unión, aunque en un nivel inferior al 2 %.

#### 5.2. Impacto de la crisis económica

- (73) Debido a las condiciones económicas muy positivas existentes en el sector de la siderurgia y los sectores conexos, incluidos los electrodos de grafito, en 2007 y en los tres primeros trimestres de 2008 la situación económica de la industria de la Unión era relativamente buena cuando comenzó la crisis económica, a finales de 2008. El hecho de que, por lo general, los contratos de suministro de electrodos de grafito se negocian para períodos de 6-12 meses significa que existe un desfase en el efecto que cualquier cambio (aumento o disminución) de la demanda tiene sobre los precios. Habida cuenta de que, durante el PIR, los contratos se negociaron en un momento en que aún no podían preverse los efectos de la crisis económica, las repercusiones de esta durante el PIR se observaron principalmente en el volumen, puesto que, en términos de precios, la industria de la Unión percibiría cualquier efecto con retraso. En ese marco, cabe señalar que la situación de la industria de la Unión se deterioró en determinados aspectos, incluso durante el período en que las condiciones económicas eran positivas, puesto que se perdió una cuota de mercado en detrimento de las importaciones procedentes del país afectado. El hecho de que dicho deterioro no tuviera efectos negativos más significativos se debe, por una parte, al nivel elevado de la demanda en 2007-2008, lo cual permitió a la industria de la Unión mantener unos volúmenes de producción y de venta elevados y, por otra, al hecho de que, cuando

esos volúmenes disminuyeron durante el PIR, fue posible mantener los precios debido al desfase temporal anteriormente mencionado.

#### 5.3. Importaciones procedentes de otros países

- (74) Debido a la inclusión de productos distintos del producto objeto de la investigación en los datos sobre las importaciones disponibles en Eurostat a nivel del código NC, el análisis que figura a continuación se estableció sobre la base de datos de importación a nivel del código TARIC, complementados con datos recabados de conformidad con el artículo 14, apartado 6, del Reglamento de base. Algunas importaciones no se tuvieron en cuenta, ya que los datos disponibles ponen de manifiesto que no se refieren al producto objeto de investigación.
- (75) Según las estimaciones, el volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países se incrementó un 63 %, pasando de 11 000 toneladas en 2006 a aproximadamente 18 500 toneladas durante el PIR. La cuota de mercado de las importaciones procedentes de otros países se incrementó, pasando del 6,6 % en 2006 al 14,4 % durante el PIR. El precio medio de las importaciones procedentes de otros terceros países se incrementó un 42 % entre 2006 y el PIR. Las principales importaciones proceden de la República Popular China («PRC»), Rusia, Japón y México, que eran los únicos países cuyas cuotas de mercado individuales eran superiores al 1 % durante el PIR. Las importaciones procedentes de dichos países se examinan más adelante en los considerandos. Las importaciones procedentes de otros nueve países representan una cuota de mercado total de solo un 2 % aproximadamente, y no se examinan más detenidamente.
- (76) La cuota de mercado de las importaciones chinas se incrementó 2,4 puntos porcentuales durante el período considerado (del 0,2 % al 2,6 %). La información disponible indica que dichas importaciones se efectuaron a precios inferiores a los de la industria de la Unión, y también a precios inferiores a los de las importaciones procedentes de la India.
- (77) La cuota de mercado de las importaciones procedentes de Rusia aumentó 4,2 puntos porcentuales durante el período considerado (del 1,9 % al 6,1 %). La información disponible indica que dichas importaciones se efectuaron a precios ligeramente inferiores a los de la industria de la Unión, pero superiores a los de las importaciones procedentes de la India.
- (78) La cuota de mercado de las importaciones procedentes de Japón disminuyó 0,4 puntos porcentuales durante el período considerado (del 2,0 % al 1,6 %). La información disponible indica que dichas importaciones se efectuaron a precios similares, o superiores, a los de la industria de la Unión, y también a precios superiores a los de las importaciones procedentes de la India.
- (79) La cuota de mercado de las importaciones procedentes de México aumentó 1,0 puntos porcentuales durante el período considerado (del 0,9 % al 1,9 %). La información disponible indica que dichas importaciones se efectuaron a precios superiores a los de la industria de la Unión, y también a precios superiores a los de las importaciones procedentes de la India.

- (80) En conclusión, no puede excluirse que el aumento de las importaciones procedentes de la RPC y de Rusia haya podido contribuir en alguna medida a la disminución de la cuota de mercado de la industria de la Unión. No obstante, dada la naturaleza general de los datos disponibles obtenidos de las estadísticas de las importaciones —que no permiten comparar los precios por tipo de producto, como sí pudo hacerse en el caso de la India sobre la base de los datos detallados facilitados por el productor exportador—, no es posible determinar con certeza qué repercusiones tuvieron las importaciones procedentes de la RPC y de Rusia.

Cuadro 15

	2006	2007	2008	PIR
Volumen de las importaciones procedentes de otros países (toneladas)	11 289	11 243	19 158	18 443
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	100	170	163
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de otros países	6,6 %	6,6 %	11,3 %	14,4 %
Precio de las importaciones procedentes de otros países (EUR/tonelada)	2 467	3 020	3 403	3 508
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	122	138	142
	2006	2007	2008	PIR
Volumen de las importaciones procedentes de la RPC (toneladas)	421	659	2 828	3 380
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	157	672	804
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de la RPC	0,2 %	0,4 %	1,7 %	2,6 %
Precio de las importaciones procedentes de la RPC (EUR/tonelada)	1 983	2 272	2 818	2 969
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	115	142	150
	2006	2007	2008	PIR
Volumen de las importaciones procedentes de Rusia (toneladas)	3 196	2 887	8 441	7 821
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	90	264	245
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de Rusia	1,9 %	1,7 %	5,0 %	6,1 %
Precios de las importaciones procedentes de Rusia (EUR/tonelada)	2 379	2 969	3 323	3 447
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	125	140	145
	2006	2007	2008	PIR
Volumen de las importaciones procedentes de Japón (toneladas)	3 391	2 223	3 731	2 090
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	66	110	62
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de Japón	2,0 %	1,3 %	2,2 %	1,6 %
Precios de las importaciones procedentes de Japón (EUR/tonelada)	2 566	3 131	3 474	3 590
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	122	135	140
	2006	2007	2008	PIR
Volumen de las importaciones procedentes de México (toneladas)	1 478	2 187	2 115	2 465
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	148	143	167
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de México	0,9 %	1,3 %	1,2 %	1,9 %
Precio de las importaciones procedentes de México (EUR/toneladas)	2 634	3 629	4 510	4 554
<i>Índice (2006 = 100)</i>	100	138	171	173

## 6. Conclusión

- (81) Tal como se muestra en el considerando 49, el volumen de las importaciones procedentes del país afectado aumentó más del doble entre 2006 y el PIR. Debido a que en ese mismo período el consumo disminuyó casi un 25 %, la cuota de mercado de los exportadores indios aumentó considerablemente, pasando de aproximadamente 1,5 % en 2006 a un 5 % durante el PIR. Si bien los precios de exportación indios a la Unión aumentaron considerablemente durante el período considerado, debido a que los precios del mercado, en general elevados, siguieron subcotizando los precios de la industria de la Unión.
- (82) Entre 2006 y el PIR, a pesar de la existencia de las medidas antidumping y compensatorias, varios indicadores importantes evolucionaron negativamente: la producción y el volumen de ventas disminuyeron, respectivamente, un 29 % y un 39 %, mientras que la utilización de la capacidad disminuyó un 28 %, lo cual acarreó un descenso de los niveles de empleo y de productividad. Si bien parte de esas evoluciones negativas puede explicarse por la fuerte disminución del consumo, que se redujo casi un 25 % durante el período considerado, la importante disminución de la cuota de mercado de la industria de la Unión (que se redujo 15,9 puntos porcentuales entre 2006 y el PIR) también debe interpretarse a la luz del constante incremento de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India.
- (83) El nivel relativamente elevado de los beneficios registrados durante el PIR se debió principalmente al nivel permanentemente elevado de los precios, por las razones que se explican en el considerando 62. Cabe concluir que la situación de la industria de la Unión se deterioró a lo largo del período considerado y que dicha industria se hallaba en una situación delicada al final del PIR, a pesar del nivel relativamente elevado de los beneficios registrados en ese momento, cuando sus esfuerzos dirigidos a mantener los volúmenes de ventas, así como un nivel satisfactorio de los precios —en una situación de disminución de la demanda—, eran obstaculizados por la presencia cada vez mayor de importaciones indias objeto de dumping.

## F. PROBABILIDAD DE QUE PROSIGA Y REAPAREZCA EL PERJUICIO

### 1. Observaciones preliminares

- (84) Tal como se ha analizado más arriba, la imposición de medidas antidumping permitió a la industria de la Unión recuperarse solo parcialmente del perjuicio sufrido. Sin embargo, cuando los elevados niveles de consumo que había en la Unión durante la mayor parte del período considerado desaparecieron durante el PIR, la industria de la Unión se halló de nuevo en una situación frágil y vulnerable, y expuesta a los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India. En particular, la capacidad de la industria de la Unión para repercutir el incremento de los costes fue escasa al final del PIR.

### 2. Relación entre los volúmenes y precios de exportación a terceros países y los volúmenes y precios de exportación a la Unión

- (85) Se constató que el precio medio de exportación de la India a países no pertenecientes a la Unión se situaba por debajo del precio medio de exportación a la Unión y también por debajo de los precios del mercado interior. Las ventas de los exportadores indios a países no pertenecientes a la Unión alcanzaron volúmenes importantes, ya que representaban la mayoría de las ventas totales de exportación. Por tanto, se consideró que, si se permitiera que las medidas dejaran de tener efecto, los exportadores indios tendrían un incentivo para desplazar cantidades significativas de exportaciones de otros terceros países hacia el mercado de la Unión, más atractivo, a unos niveles de precios que, aunque fueran más elevados que los precios de terceros países, probablemente seguirían estando por debajo de los niveles actuales de precios de exportación a la Unión.

### 3. Capacidad no utilizada y existencias en el mercado indio

- (86) El productor indio que cooperó disponía de importantes capacidades excedentarias y planeaba incrementar su capacidad en 2010/2011. Por tanto, existe la capacidad de incrementar de manera significativa las cantidades exportadas a la Unión, en particular porque no hay indicios de que ni los mercados de terceros países ni el mercado interior puedan absorber la producción adicional.
- (87) En sus observaciones sobre la información, el productor indio que cooperó alegó que su capacidad excedentaria se debía principalmente a la crisis económica y a la consiguiente disminución de la demanda. No obstante, una parte significativa de la capacidad excedentaria de la empresa puede explicarse por el hecho de que incrementó sustancialmente sus capacidades entre 2006 y el PIR. Además, cabe señalar que la sociedad había previsto incrementar aún más su capacidad. Por otra parte, cabe añadir que otro productor indio que no cooperó —que tiene una capacidad y una utilización similares— también ha anunciado recientemente un incremento aún más importante de su capacidad.

### 4. Conclusión

- (88) Los productores del país afectado tienen, pues, potencial para incrementar o reorientar sus volúmenes de exportación hacia el mercado de la Unión. Además, los precios de las exportaciones indias a terceros países eran inferiores a los precios de exportación a la Unión. La investigación puso de manifiesto que, sobre la base de los tipos de productos comparables, el productor exportador que cooperó vendió el producto afectado a un precio más bajo que el de la industria de la Unión. Probablemente esos precios tan bajos disminuirán, aproximándose a los aplicados al resto del mundo. Esta política de precios, unida a la capacidad de los exportadores del país en cuestión para suministrar cantidades significativas del producto afectado al mercado de la UE, tendría con toda probabilidad un efecto negativo sobre la situación económica de la industria de la Unión.

(89) Como se ha señalado anteriormente, la industria de la Unión sigue siendo frágil y vulnerable. Si dicha industria se ve expuesta a un aumento del volumen de las importaciones del país afectado a precios objeto de dumping, es probable que se deterioren sus ventas, sus cuotas de mercado y sus precios de venta, con el consiguiente empeoramiento de su situación financiera, hasta llegar a alcanzar los niveles detectados en la investigación inicial. Por tanto, sobre esta base, se concluye que la derogación de las medidas muy probablemente conduciría a un agravamiento de la ya de por sí frágil situación de la industria de la Unión y a la reaparición de un perjuicio aún mayor a esta.

## G. INTERÉS DE LA UNIÓN

### 1. Introducción

(90) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si el mantenimiento de las medidas antidumping en vigor sería contrario al interés de la Unión en su conjunto. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses pertinentes, es decir, los de la industria de la Unión, de los importadores y de los usuarios.

(91) Cabe recordar que en la investigación inicial se consideró que la adopción de medidas no era contraria al interés de la Unión. Además, el hecho de que la presente investigación sea una reconsideración, en la que se analiza, por tanto, una situación en la que ya han estado en vigor medidas antidumping, permite evaluar cualquier efecto negativo excesivo de estas para las partes afectadas.

(92) En este contexto, se examinó si, independientemente de las conclusiones sobre la probabilidad de continuación o reaparición del dumping perjudicial, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Unión no le interesa el mantenimiento de las medidas en este caso concreto.

### 2. Interés de la industria de la Unión

(94) La industria de la Unión ha demostrado ser una industria estructuralmente viable. Así lo confirma la evolución positiva de su situación económica tras la imposición de medidas antidumping en 2004. Concretamente, el hecho de que la industria de la Unión incrementara su rentabilidad durante unos años antes del PIR contrasta enormemente con la situación anterior al establecimiento de las medidas. Sin embargo, la industria de la Unión perdió constantemente cuota de mercado, mientras que las cuotas de mercado de las importaciones procedentes del país afectado aumentaron sustancialmente durante el período considerado. Si no existieran las medidas, probablemente la industria de la Unión se hallaría en una situación aún peor.

### 3. Interés de los importadores/usuarios

(94) Ninguno de los nueve importadores independientes que fueron contactados se prestó a cooperar.

(95) Diecisiete usuarios se prestaron a cooperar y respondieron al formulario. Si bien la mayoría de ellos no compraron electrodos de grafito procedentes de la India durante varios años, y, por consiguiente, eran neutrales en lo que respecta a una posible continuación de las medidas, seis de ellos utilizaron, al menos en cierta medida, electrodos indios. Cuatro usuarios indicaron que una continuación de las medidas tendría repercusiones negativas sobre la competencia. Una asociación (Eurofer) se opuso firmemente a la continuación de las medidas y manifestó que estas provocaban una retirada masiva de los exportadores indios del mercado de la Unión. La asociación alega que la continuación de las medidas podría obstaculizar los esfuerzos de los productores de acero para hallar otras fuentes de abastecimiento y permitiría a la industria de la Unión seguir teniendo una posición dominante, casi duopolística. Sin embargo, a la vista de la evolución de las importaciones indias después de la imposición de las medidas, es obvio que esa retirada masiva no se ha producido; de hecho, las importaciones procedentes de la India aumentaron significativamente durante el período considerado. Además, la investigación ha revelado que los sistemas de electrodos de grafito que llegan al mercado de la Unión proceden cada vez más de otros terceros países. En cuanto a la posición dominante de la industria de la Unión a la que se ha hecho referencia, se recuerda que su cuota de mercado disminuyó en casi 16 puntos porcentuales durante el período considerado (véase el considerando 55). Por último, dicha asociación también admitió que los electrodos de grafito son un elemento relativamente pequeño de los costes totales de los fabricantes de acero.

(96) Asimismo, se recuerda que en la investigación inicial se comprobó que el impacto de la imposición de las medidas no sería significativo para los usuarios<sup>(1)</sup>. A pesar de la existencia de medidas durante cinco años, los importadores/usuarios de la Unión siguieron obteniendo sus suministros, entre otros países, de la India. Tampoco se ofrecieron indicios de que hubiera habido dificultades para hallar otras fuentes. Asimismo, se recuerda que, con respecto al efecto de la imposición de medidas sobre los usuarios, en la investigación inicial se concluyó que, dada la incidencia insignificante del coste de los electrodos de grafito sobre las industrias usuarias, era improbable que cualquier incremento del coste tuviera un efecto apreciable sobre la industria usuaria. Tras la imposición de las medidas, no se hallaron indicios de lo contrario. Por tanto, se concluye que no es probable que el mantenimiento de las medidas antidumping tenga un efecto importante sobre los importadores/usuarios de la Unión.

### 4. Conclusión

(97) Por todo lo expuesto, se concluye que no existen razones de peso para no mantener las medidas antidumping actualmente en vigor.

<sup>(1)</sup> Véanse el considerando 106 del Reglamento (CE) n° 1009/2004 de la Comisión (DO L 183 de 20.5.2004, p. 61) y el considerando 22 del Reglamento (CE) n° 1629/2004 del Consejo.

## H. MEDIDAS ANTIDUMPING

- (98) Se informó a todas las partes de los principales hechos y consideraciones en los que se tenía intención de basar la recomendación de mantener las medidas vigentes. Además, se les concedió un plazo para formular observaciones tras comunicárseles dicha información. Se tuvieron en cuenta las observaciones y los comentarios pertinentes.
- (99) De lo anterior se desprende que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, deben mantenerse las medidas antidumping aplicables a las importaciones de determinados electrodos de grafito originarios de la India. Se recuerda que estas medidas consisten en derechos *ad valorem*.
- (100) Los tipos del derecho antidumping para la empresa individual especificados en el presente Reglamento solo son aplicables a las importaciones del producto afectado producido por dichas empresas y, por tanto, por las personas jurídicas específicamente mencionadas. Las importaciones del producto afectado fabricado por cualquier otra empresa no citada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las específicamente citadas, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetas al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (101) Toda solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión <sup>(1)</sup>, junto con toda la información pertinente, en particular toda modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas interiores y de exportación derivadas, por ejemplo, del cambio de nombre o del cambio de las entidades de producción o de venta. En caso necesario, el presente Reglamento se modificará consecuentemente,

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

Hecho en Bruselas, el 13 de diciembre de 2010.

poniendo al día la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

## Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de electrodos de grafito del tipo utilizado en hornos eléctricos, con una densidad aparente igual o superior a 1,65 g/cm<sup>3</sup> y una resistencia eléctrica igual o inferior a 6,0 μ.Ω.m, actualmente clasificados en el código NC ex 8545 11 00 (código TARIC ex 8545 11 00 10), y de conectores utilizados para tales electrodos, actualmente clasificados en el código NC ex 8545 90 90 (código TARIC 8545 90 90 10), originarios de la India e importados juntos o por separado.

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

Empresa	Derecho definitivo (%)	Código TARIC adicional
Graphite India Limited (GIL), 31 Chowringhee Road, Kolkatta – 700016, West Bengal	9,4	A530
HEG Limited, Bhilwara Towers, A-12, Sector-1, Noida – 201301, Uttar Pradesh	0	A531
Todas las demás empresas	8,5	A999

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

## Artículo 2

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

Por el Consejo  
El Presidente  
K. PEETERS

<sup>(1)</sup> Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, BÉLGICA.