

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 25 de junio de 2007

que deroga la Decisión 2005/704/CE, por la que se acepta un compromiso ofrecido en relación con un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados ladrillos de magnesita originarios de la República Popular China

(2007/440/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

- (4) Las condiciones del compromiso también obligan a la empresa a facilitar a la Comisión una información periódica y detallada en forma de informe trimestral de las ventas del producto afectado a la Comunidad Europea.

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 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⁾ (en lo sucesivo, «el Reglamento de base»), y, en particular, sus artículos 8 y 9,

- (5) Para garantizar el cumplimiento del compromiso, la empresa también se comprometió a permitir inspecciones sobre el terreno en sus locales para comprobar la exactitud y la veracidad de los datos facilitados en dichos informes trimestrales, y a facilitar toda la información que la Comisión considerase necesaria.

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

b) Otras disposiciones del compromiso

- (6) Además, y como se estipula en el compromiso, la aceptación de este por parte de la Comisión Europea se basa en la confianza, y cualquier medida que perjudique la relación de confianza establecida con la Comisión Europea justificará la denuncia inmediata del compromiso.

A. MEDIDAS VIGENTES

- (1) En octubre de 2005, el Consejo, mediante el Reglamento (CE) n° 1659/2005 ⁽²⁾, estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados ladrillos de magnesita originarios de la República Popular China («el producto afectado»).
- (2) La Comisión, mediante la Decisión 2005/704/CE ⁽³⁾, aceptó un compromiso respecto a los precios ofrecido por Yingkou Qinghua Refractories Co. Ltd, («la empresa»).

- (7) Por otra parte, tal y como se estipula en el compromiso, cualquier cambio de circunstancias que se produzca durante el período de cumplimiento del compromiso respecto a las circunstancias que prevalecían en el momento de la aceptación del mismo y que eran pertinentes para la decisión de aceptar el compromiso, puede dar lugar a la denuncia del mismo por parte de la Comisión Europea.

B. INCUMPLIMIENTO DEL COMPROMISO**1. El compromiso***a) Obligaciones de la empresa respecto al compromiso*

- (3) En el marco del compromiso, la empresa acordó, entre otras cosas, no vender el producto afectado a la Comunidad Europea por debajo de determinados precios mínimos establecidos en el compromiso.

2. Visita de inspección en la empresa

- (8) A tal fin, se efectuó una visita de inspección en los locales de la empresa en la República Popular China.
- (9) Dos días antes de la visita de inspección, la empresa presentó versiones revisadas de los informes de compromiso correspondientes al segundo y al tercer trimestre de 2006. Las revisiones presentadas se referían, entre otras cosas, a la prórroga de las condiciones de pago de cinco transacciones. Estos ajustes del plazo de pago dieron lugar a precios inferiores a los precios mínimos.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 2117/2005 (DO L 340 de 23.12.2005, p. 17).

⁽²⁾ DO L 267 de 12.10.2005, p. 1.

⁽³⁾ DO L 267 de 12.10.2005, p. 27.

- (10) Además, en la visita de inspección se constató un cambio en las características del comercio con la Comunidad Europea tras el establecimiento de medidas antidumping. Durante el período de investigación que dio lugar al establecimiento de las medidas vigentes, la empresa vendió a la Comunidad exclusivamente el producto afectado. Tras el establecimiento de medidas, la empresa empezó a vender también otros productos a sus clientes de la Comunidad.
- (11) Tal cambio en las características del comercio afecta a los compromisos en la medida en que constituye un grave riesgo de compensación cruzada, es decir, el producto no incluido en el compromiso puede venderse a precios artificialmente bajos para compensar el precio mínimo del producto incluido en el compromiso.
- (12) Para seguir evaluando si tal compensación se produjo realmente, se pidió a la empresa que facilitara copias de facturas del producto no incluido en el compromiso expedidas a otros clientes de dentro y de fuera de la Comunidad Europea.
- (13) La empresa argumentó que un análisis de los precios de otros productos no es significativo para identificar la compensación cruzada, ya que la calidad y los precios asociados de estos productos pueden variar de un cliente a otro. Para abordar estas preocupaciones, se pidió a la empresa que facilitara una lista de precios desglosada por calidades y clientes, pero se negó a hacerlo, alegando que se trataba de información confidencial sobre productos no incluidos en las medidas.
- (14) Por último, la empresa facilitó copias de cinco facturas, expedidas en 2005 y 2006, correspondientes a productos no incluidos en el compromiso. Una de las facturas fue expedida a un cliente que compraba al mismo tiempo el producto incluido en el compromiso, mientras que otra factura correspondía a un cliente de la Comunidad que no compraba el producto afectado a la empresa. Las facturas restantes se expidieron a clientes de fuera de la Comunidad.
- (15) Teniendo en cuenta las diferencias de calidad de los productos adquiridos por estos cinco clientes, se constató que el precio cobrado al cliente de la Comunidad que compraba también el producto incluido en el compromiso era considerablemente inferior al cobrado por calidades similares al otro cliente de la Comunidad que no compraba el producto incluido en el compromiso. Se aplicó una diferencia de precios similar a los demás clientes de fuera de la Comunidad. Por tanto, se considera que esta política de fijación de precios es un claro indicio de que sí se produjo una compensación cruzada.

3. Motivos para denunciar la aceptación del compromiso

- (16) No se cumplió la obligación de la empresa de respetar los precios mínimos de todas las ventas del producto incluido en el compromiso, tal y como se describe en el considerando 9.
- (17) Por otra parte, el cambio experimentado en las características del comercio desde el establecimiento de las medidas ha dado lugar a un riesgo considerable de compensación cruzada que ya no permite a la Comisión hacer un seguimiento efectivo del compromiso, por lo que este ha dejado de ser factible.
- (18) Parece que este cambio en las características del comercio permitió a la empresa compensar a los clientes de la Comunidad de las ventas sometidas a los precios mínimos mediante precios artificialmente bajos del producto no incluido en el compromiso.
- (19) Se considera que dicho cambio en las características del comercio es un cambio de circunstancias relevante en comparación con las que prevalecían cuando se aceptó el compromiso y que, teniendo en cuenta las constataciones expuestas en los considerandos 10 a 12, debe dar lugar a la denuncia del compromiso.
- (20) Además, al negarse a facilitar las listas de precios de productos no incluidos en el compromiso, la empresa incumplió la obligación de proporcionar información pertinente con arreglo al artículo 8, apartado 7, del Reglamento de base y a las disposiciones del compromiso.
- (21) Por otra parte, la falta de disposición de la empresa para facilitar estas listas de precios perjudicó la relación de confianza en que se basaba la aceptación del compromiso.

4. Observaciones por escrito

a) Proporcionalidad

- (22) Respecto a la infracción de los precios, la empresa reconoció que esta se había producido. Sin embargo, la empresa argumentó que los precios de venta de todas las demás transacciones cumplían estrictamente los precios mínimos. Además, se adujo que el precio final apenas era inferior al precio mínimo. La empresa alegó que, sobre esa base, la denuncia del compromiso sería desproporcionada respecto a los incumplimientos que se produjeron.
- (23) En respuesta a estos argumentos, respecto a la cuestión de la proporcionalidad, cabe señalar que, con arreglo al compromiso, la empresa se comprometió a garantizar que el precio de venta neto de todas las ventas contempladas en el compromiso sería igual o superior al precio mínimo establecido en el mismo.

(24) Además, en el Reglamento de base no figura ningún requisito directo o indirecto de que el incumplimiento de un compromiso deba estar relacionado con un porcentaje mínimo de ventas o con un porcentaje mínimo del precio mínimo.

(25) La jurisprudencia del Tribunal de Primera Instancia también ha confirmado este enfoque al establecer que cualquier incumplimiento de un compromiso es motivo suficiente para justificar la denuncia de la aceptación de un compromiso ⁽¹⁾.

(26) Por consiguiente, los argumentos presentados por la empresa respecto a la proporcionalidad no modifican la opinión de la Comisión de que se produjo un incumplimiento del compromiso y de que la denuncia del compromiso sería proporcional a dicho incumplimiento.

b) Cambio en las características del comercio

(27) Respecto al cambio en las características del comercio, la empresa argumentó que no las había cambiado deliberadamente para compensar a los clientes de la Comunidad de las ventas sometidas a precios mínimos mediante precios artificialmente bajos del producto no incluido en el compromiso.

(28) Se argumentó que el aumento de precios causado por el establecimiento de medidas antidumping y el consiguiente descenso de las ventas del producto afectado en la UE ha llevado a la empresa a desarrollar nuevos productos fuera del alcance de las medidas para mantener el comercio con la Comunidad.

(29) En respuesta a estos argumentos, debe subrayarse que el cambio en las características del comercio como tal constituye un grave riesgo de compensación cruzada, independientemente del motivo por el que haya ocurrido. Es una práctica permanente de la Comisión no aceptar compromisos de precios si el riesgo de compensación cruzada es elevado. Por consiguiente, si se produce tal cambio en las características del comercio durante el período de aplicación de un compromiso, el cambio en sí es suficiente como para que la Comisión denuncie el compromiso, ya que un seguimiento adecuado de este deja de ser factible, independientemente de si se ha producido realmente una compensación cruzada.

(30) Por consiguiente, los argumentos de la empresa a este respecto no modifican la opinión de la Comisión de que un cambio en las circunstancias del comercio ha dado lugar a un riesgo considerable de compensación cruzada.

c) Sistema de compensación

(31) Asimismo, la empresa argumentó que ofrecer precios favorables al intentar introducir un nuevo producto en un mercado es una estrategia razonable y una práctica comercial corriente, por tanto, no se puede concluir que haya habido realmente una compensación, en particular porque el volumen de ventas del nuevo producto estaba muy lejos de compensar plenamente las pérdidas en las ventas del producto incluido en el compromiso.

(32) En respuesta a este argumento, hay que destacar que solo se ofreció un precio favorable a un cliente que compra tanto el producto incluido en el compromiso como otros productos. No se ofreció a otro cliente de la UE que no compra el producto incluido en el compromiso. Por tanto, el precio muy elevado cobrado al otro cliente de la UE por una calidad similar socava este argumento y refuerza el argumento de que sí se produjo una compensación cruzada.

(33) Por otra parte, en cuanto a la importancia relativa y la proporcionalidad, hay que destacar que no se exige a la Comisión que, al evaluar si ha existido compensación cruzada, demuestre que un descenso en las ventas del producto afectado se ha visto compensado por un aumento equivalente en las ventas de nuevos productos.

d) Información que debe facilitarse

(34) Además, la empresa refutó la afirmación de que se había negado a facilitar una lista de precios de los productos no incluidos en el compromiso y argumentó que no dispone de una lista general de precios, ya que se aplican precios distintos a distintos clientes de distintas zonas.

(35) En respuesta a este argumento, cabe recordar que se pidió a la empresa que facilitase las listas de precios de que dispone para solucionar ese problema, pero no se mostró dispuesta a hacerlo, alegando que se trataba de información confidencial sobre productos no incluidos en las medidas.

(36) Por consiguiente, los argumentos presentados por la empresa a este respecto no modifican la opinión de la Comisión de que la empresa incumplió la obligación de permitir la verificación de los datos pertinentes de conformidad con el artículo 8, apartado 7, del Reglamento de base.

⁽¹⁾ En este contexto, véanse el asunto T-51/96: Miwon contra Consejo (Recopilación 2000, p. II-1841), apartado 52, y el asunto T-340/99: Arne Mathisen AS contra Consejo (Recopilación 2002, p. II-2905), apartado 80.

C. DEROGACIÓN DE LA DECISIÓN 2005/704/CE*Artículo 2*

- (37) Habida cuenta de las consideraciones anteriores, procede denunciar la aceptación del compromiso y derogar la Decisión 2005/704/CE. Por consiguiente, debe aplicarse el derecho antidumping definitivo establecido en el artículo 1, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1659/2005.

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

Hecho en Bruselas, el 25 de junio de 2007.

DECIDE:

Artículo 1

Queda derogada la Decisión 2005/704/CE.

Por la Comisión

Peter MANDELSON

Miembro de la Comisión
