II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO (UE) N° 627/2011 DE LA COMISIÓN

de 27 de junio de 2011

por el que se impone un derecho antidumping provisional a las importaciones de determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable originarios de la República Popular China

LA COMISIÓN 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 ⁽¹⁾ («el Reglamento de base») y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 30 de septiembre de 2010, la Comisión Europea («la Comisión») comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable originarios de la República Popular China («China» o «el país afectado»).
- (2) El procedimiento se incoó a raíz de la denuncia presentada el 16 de agosto de 2010 por el Comité de Defensa de la Industria de los Tubos de Acero sin Soldadura de la Unión Europea («el Comité de Defensa») en nombre de dos grupos de productores de la Unión («los denunciantes») que representan una proporción importante, en este caso más del 50 %, de la producción total de la Unión de determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable. La denuncia contenía indicios razonables de la existencia del dumping con respecto a dicho producto y del perjuicio importante resultante. Estas pruebas se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

2. Partes afectadas por el procedimiento

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento al denunciante, a otros productores de la Unión conocidos, a los productores exportadores conocidos y a los representantes de la República Popular China, a los importadores, a los proveedores y a los usuarios conocidos y a sus asociaciones. La Comisión comunicó también el inicio del procedimiento a los productores de los Estados Unidos de América («EE.UU.»), ya que podría utilizarse este país como país análogo. Se dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (4) Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron que existían razones específicas por las que debían ser oídas.
- (5) Ante el número aparentemente elevado de productores exportadores, importadores no vinculados y productores de la Unión, en el anuncio de inicio se previó realizar un muestreo para determinar el dumping y el perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiera decidir si sería necesario un muestreo y, si así fuera, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores exportadores, importadores y productores de la Unión que se dieran a conocer a la Comisión y que proporcionaran, según lo especificado en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto investigado durante el período de investigación (1 de julio de 2009 a 30 de junio de 2010). También se consultó a las autoridades chinas.
 - a) Muestreo de productores exportadores chinos
- (6) De los treinta y un productores exportadores o grupos de productores exportadores chinos que se presentaron, la Comisión seleccionó, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, una muestra basada en el mayor porcentaje representativo del volumen de exportación que podía razonablemente investigarse en el tiempo disponible. La muestra seleccionada constaba de tres empresas (o grupos de empresas), que representan más del

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 265 de 30.9.2010, p. 10.

25 % de las importaciones totales registradas en Eurostat durante el período de investigación y más del 38 % del volumen total de los exportadores que cooperaron durante el mismo período. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a las autoridades chinas, que no plantearon objeciones a la muestra propuesta.

b) Muestreo de los productores de la Unión

- (7) De los veintiún productores de la Unión con los que la Comisión se puso en contacto, once proporcionaron la información solicitada y aceptaron ser incluidos en la muestra. A partir de la información recibida de dichos productores de la Unión que cooperaron, la Comisión seleccionó una muestra de dos grupos que representan a cinco productores de la Unión. La muestra se seleccionó basándose en los volúmenes de ventas y producción. Los productores de la Unión incluidos en la muestra suponen el 48 % de las ventas totales de la UE de todos los productores de la Unión y el 80 % de los productores que se manifestaron.
- (8) De los sesenta y dos importadores no vinculados con los que la Comisión se puso en contacto, solo cinco empresas respondieron en el plazo a las preguntas sobre el muestreo. Por lo tanto, se consideró que no era necesario efectuar un muestreo y se enviaron cuestionarios a todas estas empresas. Finalmente, solo dos importadores respondieron al cuestionario y cooperaron plenamente en la investigación.
- #### c) Respuestas al cuestionario y comprobaciones
- (9) Para que los productores exportadores de China incluidos en la muestra que así lo desearan pudieran presentar una solicitud de trato de economía de mercado o de trato individual, la Comisión envió formularios de solicitud a los productores exportadores chinos incluidos en la muestra. Todos los grupos de productores exportadores solicitaron el trato de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, o el trato individual en caso de que la investigación demostrara que no reunían las condiciones para obtener el primero.
- (10) Tres empresas o grupos de empresas solicitaron un examen individual. No fue posible examinar estas solicitudes en la fase provisional dentro del calendario previsto. En la fase definitiva se decidirá si se concede el examen individual a alguna de estas empresas.
- (11) La Comisión comunicó oficialmente los resultados de las constataciones en relación con el trato de economía de mercado a los productores exportadores chinos afectados incluidos en la muestra y a los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (12) Contestaron al cuestionario los productores exportadores chinos incluidos en la muestra, todos los productores de la Unión incluidos en la muestra, dos importadores de la Unión no vinculados y un usuario.

- (13) La Comisión recogió y verificó toda la información que consideró necesaria para el análisis del trato de economía de mercado y del trato individual, así como para la determinación provisional del dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* en los locales de las siguientes empresas:

Productores exportadores de China

- Changshu Walsin Specialty Steel Co., Ltd., Haiyu Town, Changshu City y sus empresas vinculadas: Shanghai Baihe Walsin Lihwa Specialty Steel Products Co., Ltd., Baihe Town, Qingpu District, Shanghai; Yantai Jin Cheng Precision Wire Rod Co., Ltd., ETDZ Yantai City, Shandong Province; Yantai Dazhong Recycling Resource Co., Ltd., ETDZ Yantai City, Shandong Province;
- Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing Co., Ltd., Situan Town, Fengxian District, Shanghai, y sus empresas vinculadas: Shanghai Jinchang International Trade Co., Ltd., Situan Town, Fengxian District, Shanghai; Shanghai Jinchang international trading Chongqing Co., Ltd., Jieshi Town, Banan District, Chongqing;
- Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing Co., Ltd., Yongzhong, Longwan district, Wenzhou.

Productores de la Unión

- Sede de Salzgitter Mannesmann Stainless Tubes; Mülheim an der Ruhr, Alemania;
- Salzgitter Mannesmann Stainless Tubes Deutschland; Remscheid, Alemania;
- Tubacex Tubos Inoxidables, S.A., Llodio, España.

Productores del país análogo

- PEXCO, Scranton, Pennsylvania;
- Salem Tube, Greenville, Pennsylvania;
- Salzgitter Mannesmann Stainless Tubes USA, Houston, Texas;
- Sandvik Materials Technology, Scranton, Pennsylvania.

3. Período de investigación

- (14) La investigación del dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2009 y el 30 de junio de 2010 (el «período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde 2006 hasta el final del período de investigación (el «período considerado»).

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**1. Producto afectado**

- (15) El producto afectado, descrito en el anuncio de inicio, es determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable, excepto con accesorios para la conducción de gases o líquidos destinados a aeronaves civiles, clasificados actualmente en los códigos NC 7304 11 00, 7304 22 00, 7304 24 00, ex 7304 41 00, 7304 49 10, ex 7304 49 93, ex 7304 49 95, ex 7304 49 99 y ex 7304 90 00 («el producto afectado»). Incluye perfiles huecos sin acabar, productos acabados en caliente y productos acabados en frío.
- (16) En el proceso de fabricación se utilizan normalmente cilindros («tochos») de acero inoxidable como materia prima. En la primera fase de la fabricación se produce un perfil hueco sin acabar mediante una prensa de extrusión o un proceso de perforado en caliente. A continuación, el perfil hueco puede sufrir una primera transformación mediante un proceso de acabado en caliente, con lo que se obtiene un tubo acabado en caliente, y puede ser sometido a una transformación adicional mediante un proceso de acabado en frío (proceso de laminación a paso de peregrino en frío) o mediante un proceso de estirado en frío, con lo que se obtiene un tubo acabado en frío. Todos los tipos de productos (perfiles huecos, tubos acabados en caliente o en frío) comparten las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y se utilizan básicamente para los mismos fines.
- (17) Los tubos sin soldadura de acero inoxidable se utilizan principalmente en los sectores industriales siguientes: químico y petroquímico, producción de fertilizantes, generación de energía, obras públicas y construcción, farmacología y tecnologías médicas, biotecnología, tratamiento del agua e incineración de residuos, producción y explotación de petróleo y gas, tratamiento de carbón y gas, elaboración de alimentos.
- (18) Un productor de la Unión, que realiza operaciones de perfeccionamiento complementarias de los tubos de acero inoxidable, declaró que, en caso de que se aplicasen medidas, el código NC 7304 49 10 debería quedar excluido de ellas debido a que designa a perfiles huecos sin acabar que solo se utilizan para operaciones de perfeccionamiento complementarias. No obstante, la investigación mostró que tanto los proveedores chinos como de la Unión de dicho productor de la UE declararon las mercancías vendidas al mismo como mercancías acabadas en frío o mercancías acabadas en caliente.
- (19) De hecho, la declaración de dichos productos como perfiles huecos destinados exclusivamente a la fabricación de tubos con otras secciones transversales y con otros espesores de pared se refiere a mercancías que no tienen necesariamente características físicas distintas sino que sencillamente tienen un uso distinto. Se concluyó provisionalmente que no había razones para excluir los perfiles huecos de la definición del producto.

2. Producto similar

- (20) Se observó que el producto afectado y determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable vendidos en el mercado interior chino y determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable vendidos en la Unión por la industria de la UE presentaban las mismas características básicas físicas, químicas y técnicas y que tenían los mismos usos básicos. Por lo tanto, se consideran provisionalmente similares a tenor de lo dispuesto en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING**1. Trato de economía de mercado**

- (21) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones originarias de China, el valor normal será determinado de conformidad con los apartados 1 a 6 del mencionado artículo para los productores de los que se demuestre que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (22) Solo a título de referencia, estos criterios figuran a continuación en forma resumida:
1. Las decisiones y costes de las empresas obedecen a las condiciones de mercado, sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores de mercado.
 2. Las empresas cuentan con un juego de libros contables básicos que se utilizan a todos los efectos y que son auditados con la adecuada independencia conforme a los criterios normales en contabilidad internacional.
 3. No hay distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado.
 4. Las leyes relativas a la quiebra y la propiedad garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad.
 5. Las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado.
- (23) En la presente investigación, los tres productores exportadores o grupos de los mismos incluidos en la muestra solicitaron trato 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 trato de economía de mercado dentro de los plazos fijados:
- (24) La investigación reveló que ninguno de los productores exportadores o grupos de los mismos de China incluidos en la muestra cumplían los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, por lo que no se les podía conceder el trato de economía de mercado.

- (25) Ninguna de las empresas cumplía el criterio 1 debido a la interferencia del Estado en las decisiones relativas a la adquisición de la materia prima principal (en particular, tochos, lingotes y barras redondas de acero inoxidable). Estas materias primas representan más del 50 % del coste de producción del producto afectado (tubos sin soldadura de acero inoxidable). Por lo tanto, estas materias primas constituyen con mucho el mayor insumo en la producción del producto afectado.
- (26) El Estado chino desempeña un papel de primer orden en el establecimiento de los precios de las materias primas de los tubos sin soldadura de acero inoxidable e interfiere permanentemente en el mercado a través de los instrumentos siguientes: impuesto a la exportación y no reembolso del IVA. En primer lugar, las principales materias primas para la fabricación de tubos sin soldadura de acero inoxidable están sujetas a un impuesto a la exportación del 15 % desde el 1 de enero de 2008. En segundo lugar, el Estado no reembolsa el IVA de las exportaciones de dichas materias primas.
- (27) Las empresas incluidas en la muestra compran en el mercado interior chino las principales materias primas que utilizan para la producción de tubos sin soldadura de acero inoxidable. La investigación reveló que, dependiendo de la clase del acero, los precios chinos de las principales materias primas son alrededor del 30 % inferiores a los de los mercados mundiales (EE.UU. o la UE).
- (28) Dado que China tiene que importar la mayor parte de su mineral de hierro a precios del mercado internacional, está claro que no disfruta de ninguna ventaja comparativa natural que explique estos precios bajos de las principales materias primas en el mercado interior chino. Asimismo, distintos estudios vienen señalando desde hace años la interferencia estatal significativa en este sector ⁽¹⁾. Dichos informes indican que el Gobierno chino ha designado catorce industrias clave y siete industrias fundamentales. Los principales consumidores transformadores de acero especial forman parte de las siete industrias fundamentales apoyadas por el Gobierno chino a través de sus políticas industriales ⁽²⁾. El impacto negativo de los impuestos a la exportación y las desgravaciones parciales del IVA también ha sido destacado en los Exámenes de las Políticas Comerciales de la OMC sobre las políticas y las prácticas de China ⁽³⁾.
- (29) Como se indica en los Exámenes de las Políticas Comerciales de la OMC, los impuestos a la exportación y las desgravaciones del IVA son instrumentos que reducen el volumen de las exportaciones de las materias primas a las que se aplican, desvían la oferta hacia el mercado interior y dan lugar a presiones a la baja sobre los precios nacionales de esos productos ⁽⁴⁾. De hecho, la investigación actual reveló la existencia de una diferencia significativa de precios entre los precios en el mercado interior y los precios mundiales. Esta diferencia constituye una forma de asistencia implícita a las industrias transformadoras nacionales y, por tanto, les proporciona una ventaja desde el punto de vista de la competencia. Este argumento se ve reforzado también por el hecho de que no se aplican impuestos a la exportación del producto afectado (los tubos sin soldadura de acero inoxidable), que también gozan del reembolso del IVA.
- (30) Al revelar la distinta utilización de los impuestos a la exportación y los reembolsos del IVA en la industria productora de la materia prima y en las industrias transformadoras, la investigación demuestra la interferencia del Estado, que puede deducirse a partir de la diferencia significativa en los precios de las materias primas de acero inoxidable (en particular, tochos, lingotes y barras redondas de acero inoxidable) en el mercado chino y en el mercado mundial.
- (31) Dada la diferencia en los precios entre el mercado interior chino y el mercado mundial, si no hubiera interferencia del Estado, los productores chinos de las materias primas mencionadas preferirían exportar sus productos a mercados con precios más elevados, donde podrían conseguir beneficios mayores. De hecho, las estadísticas aduaneras chinas confirman que prácticamente no se exportan tochos de acero inoxidable de China al resto del mundo. En 2009, las exportaciones de lingotes de acero inoxidable y otras formas primarias del mismo ascendieron a menos de dos toneladas y en 2010 fueron inferiores a cinco toneladas. Este argumento también demuestra la interferencia del Estado en el mercado de materias primas.
- (32) Estas prácticas chinas han de considerarse un factor subyacente de la interferencia del Estado en las decisiones de las empresas sobre las materias primas. El actual sistema chino de aplicar derechos elevados a la exportación y no reembolsar el IVA en el caso de la exportación de materias primas ha llevado esencialmente a una situación en la que los precios de las materias primas siguen siendo el fruto de la intervención del Estado y seguramente seguirán aportando apoyo a los productores chinos de tubos sin soldadura de acero inoxidable.

⁽¹⁾ *Recent trends in steel trade and trade-related policy measures*, informe de la OCDE, 2010, DSTI/SU/SC(2010)15, p. 14; *China's Specialty Steel Subsidies: Massive, Pervasive, and Illegal*, 2008, informe de the Speciality Steel Industry of North America, disponible en http://www.ssina.com/news/releases/pdf_releases/20081014_report.pdf; *Chinese government subsidies to the stainless steel industry*, 2007, informe de the Speciality Steel Industry of North America, disponible en http://www.ssina.com/news/releases/pdf_releases/chinese_govt_subsidies0407.pdf; también *The Reform Myth, How China is using state power to create the world's dominant steel industry*, the American Iron & Steel Institute, The Steel Manufacturers Association, 2010; http://www.ustr.gov/webfm_send/2694.

⁽²⁾ Informes antes citados de the Speciality Steel Industry of North America, con referencia al décimo plan quinquenal de ajuste de la estructura industrial.

⁽³⁾ El Tercer Examen de la OMC de las políticas y prácticas comerciales de China, así como de su incidencia en el funcionamiento del sistema multilateral de comercio, disponible en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp330_s.htm; así como el Segundo Examen de la OMC de las políticas y prácticas comerciales de China, así como de su incidencia en el funcionamiento del sistema multilateral de comercio, disponible en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp299_s.htm.

⁽⁴⁾ Véase en particular el documento WT/TPR/S/230, p. 44.

- (33) Además, en relación con el criterio 1, una de las empresas no incluyó a dos proveedores vinculados de materias primas en la información relativa al muestreo ni en la solicitud de trato de economía de mercado. La empresa alegó que dichos proveedores proporcionaban cantidades pequeñas, por lo que el no informar de los mismos no podía tener ni tendría un impacto sustancial en el resultado de la investigación. Se señala que, en primer lugar, la Comisión ha de conseguir información completa de todas las empresas de un grupo que participen en la producción o la venta del producto afectado, independientemente del tamaño de las empresas o de su volumen de ventas. Además, se señala que los suministros de materias primas están bastante fragmentados y diseminados entre varios proveedores pequeños. Se llegó a la conclusión de que la empresa, aparte de la distorsión de los principales insumos descrita anteriormente, no demostró que sus decisiones se adopten en respuesta a las señales del mercado, sin interferencias significativas del Estado, ni que los costes reflejen los valores del mercado.
- (34) Aparte del criterio 1, algunas empresas tampoco consiguieron demostrar que cumplían los criterios 2 y 3. Dos empresas no consiguieron demostrar que poseían una contabilidad básica clara, objeto de auditorías independientes de conformidad con las normas contables internacionales. En el caso de una empresa, las discrepancias en los registros contables no estaban reflejadas en el informe de auditoría. Otra empresa no pudo presentar los estados financieros de algunos años de actividad.
- (35) Por último, una empresa recibió préstamos de bancos de propiedad estatal a tipos de interés preferenciales, significativamente más bajos que los tipos del mercado. Esto demuestra que los costes de producción y la situación financiera están sometidos a distorsiones significativas heredadas del sistema sin economía de mercado.
- (36) Una vez comunicadas las conclusiones sobre el trato de economía de mercado, se recibieron comentarios de la industria de la Unión y de tres exportadores/productores afectados o grupos de los mismos.
- (37) Una empresa alegó que la decisión de la Comisión de denegar la concesión del trato de economía de mercado estaba influida y, por lo tanto, sesgada por el cálculo del margen de dumping. A este respecto es preciso señalar que la determinación del trato de economía de mercado es anterior a cualquier cálculo del dumping y que cualquier comprobación efectuada se refirió solamente a los datos relacionados con la determinación del trato de economía de mercado. Por tanto, la alegación no tiene fundamento.
- (38) Una empresa alegó que no tenía que presentar solicitudes de trato de economía de mercado para los proveedores de materias primas vinculados. Este argumento debe rechazarse. En el anuncio de inicio se indica claramente que deben proporcionar a la Comisión los nombres y las actividades exactas de todas las empresas vinculadas que participen en la producción o las ventas (de exportación y/o interiores) del producto investigado.
- (39) Además, dicha empresa alegó que las distorsiones del mercado de materias primas no eran significativas ya que el 17,5 % de la materia prima se importa de proveedores internacionales no vinculados y el resto se compra principalmente a empresas vinculadas. La información a disposición de la Comisión muestra que aproximadamente un 30 % de las materias primas se compran localmente y que el resto se importa principalmente de proveedores vinculados. En este contexto, es preciso señalar que los precios de transferencia de los proveedores vinculados no se consideran normalmente información fiable. Además, globalmente los precios de compra a los proveedores independientes de la materia prima obtenidos por dicha empresa son significativamente inferiores a los precios en la UE o los EE.UU., al igual que sucede con los demás productores/exportadores investigados. Se rechaza, por lo tanto, la alegación.
- (40) Una empresa impugnó el cálculo de la diferencia en los precios de las materias primas entre el mercado interior chino y el mercado mundial. Tras su comprobación, la Comisión confirma este cálculo. En particular, la empresa no tuvo en cuenta los recargos en concepto de aleación aplicados por los proveedores de la UE y de los EE.UU. Por tanto, esta alegación debe rechazarse.
- (41) Otra empresa también alegó que las discrepancias entre la declaración del impuesto sobre los ingresos y el estado financiero eran normales y no significativas, y que, por tanto, no era obligatorio explicarlas en las notas del estado financiero. En consecuencia, ello no debería afectar a la determinación efectuada por la Comisión. Se señala que las discrepancias sobre el beneficio anual son cercanas a los 30 millones de CNY, por lo que deberían haberse considerado importantes y haberse explicado en las notas del estado financiero.
- (42) Otra alegación se refería a un presunto incumplimiento del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la OMC y del Reglamento de base antisubvenciones de la UE ⁽¹⁾. La empresa declaró que denegar la solicitud de trato de economía de mercado debido a que las empresas puedan estar recibiendo subvenciones supone penalizar al exportador por subvenciones consideradas ilegales sin ninguna justificación. Este argumento debe rechazarse. Las solicitudes de trato de economía de mercado no se denegaron debido a posibles subvenciones sino por motivos específicos expuestos en los considerandos anteriores y en los documentos detallados de comunicación relativos al trato de economía de mercado enviados a las partes. La principal razón para denegar el trato de economía de mercado fue las distorsiones halladas en el mercado de materias primas. Además, debería destacarse que, por ejemplo, las empresas obtuvieron préstamos de bancos de propiedad estatal a tipos de interés preferenciales, significativamente más bajos que los tipos del mercado, lo que demuestra claramente la continuidad de la economía anterior, sin mercado.

⁽¹⁾ DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.

- (43) En conclusión, ninguno de los comentarios recibidos permitió modificar las conclusiones con respecto a la determinación del trato de economía de mercado.

2. Trato individual

- (44) 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. Solo a título de referencia, se presentan a continuación estos criterios de forma resumida:

- cuando se trate de empresas controladas total o parcialmente por extranjeros o de *joint ventures*, los exportadores pueden repatriar los capitales y los beneficios libremente;
- que los precios de exportación, las cantidades exportadas y las modalidades de venta se hayan decidido libremente;
- la mayoría de las acciones pertenece a particulares; los funcionarios del Estado que figuran en el consejo de administración o que ocupan puestos clave en la gestión son claramente minoritarios o la sociedad es suficientemente independiente de la interferencia del Estado;
- las operaciones de cambio se ejecutan a los tipos del mercado; y
- la interferencia del Estado no da lugar a que se eludan las medidas si los exportadores se benefician de tipos de derechos individuales.

- (45) Las tres empresas o grupos de empresas incluidos en la muestra antes mencionados, a los que se denegó el trato de economía de mercado, también solicitaron el trato individual. Se observó con carácter provisional que las tres empresas o grupos de empresas reunían las condiciones del artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base, por lo que se les podía conceder el trato individual.

3. Valor normal

a) País análogo

- (46) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se ha concedido el trato de economía de mercado se determina sobre la base del precio nacional o del valor normal calculado en un país análogo.
- (47) En el anuncio de apertura, la Comisión indicó que tenía previsto utilizar EE.UU. como país análogo para establecer el valor normal para China. Una parte alegó que India constituía un mercado análogo más idóneo debido a que presentaba un nivel de desarrollo similar al de China. La Comisión no obtuvo la cooperación de los productores indios. Los EE.UU. parecieron inicialmente adecuados debido a su apertura a la competencia en las importaciones (aranceles aduaneros del 0 %, frente al 10 % de la India) y

un nivel de competencia bastante bueno en el mercado interior, en el que hay entre quince y veinte productores estadounidenses.

- (48) No obstante, las respuestas a los cuestionarios y la inspección *in situ* revelaron que los EE.UU. no constituyen un mercado de país análogo adecuado. Todos los productores estadounidenses que cooperaron recurrían a importaciones de materias primas básicas y de productos acabados de sus empresas matrices y mantenían una actividad de producción limitada en los EE.UU., principalmente para atender pedidos especiales o pedidos en los que los plazos son decisivos. De hecho, el volumen de producción de los productores estadounidenses que cooperaron es una pequeña parte del de sus empresas matrices productoras en Europa. No obstante, aún tiene más importancia el hecho de que los productores estadounidenses que cooperaron tienen costes de producción altos, que reflejan las circunstancias específicas en las que se produce la fabricación. Estos costes se traducen en precios altos en el mercado interior estadounidense.

b) Determinación del valor normal

- (49) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores debe determinarse sobre la base del precio o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado o de los precios de exportación que aplica dicho tercer país a otros países, incluida la UE. Dado que el valor normal no pudo establecerse basándose en los precios o los valores calculados en los EE.UU. por las razones expuestas en el considerando anterior, se examinó el segundo método. No obstante, por los motivos que se explican más adelante, este método tampoco es adecuado para el presente caso. Al igual que los precios de venta en el mercado interior estadounidense, los precios de exportación de los EE.UU. también se verán afectados por los altos costes de producción y por el hecho de que los volúmenes de las exportaciones tendrían un carácter limitado, a saber, menos del 2 % de las exportaciones chinas a la UE. Asimismo, parece que algunas de dichas exportaciones se realizan a empresas vinculadas, por lo que no son fiables para determinar el valor normal.
- (50) Como alternativa a los dos métodos antes mencionados, en el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base se establece que el valor normal puede determinarse sobre cualquier otra base razonable, incluido el precio realmente pagado o pagadero en la Unión por el producto similar, debidamente ajustado en caso de necesidad para incluir un margen de beneficio razonable. En el presente caso se ha utilizado provisionalmente este método, ya que la investigación reveló en esta fase que los EE.UU. no son un país análogo adecuado.
- (51) Para los tipos de producto exportados por los productores exportadores chinos o los grupos de estos que los productores de la Unión incluidos en la muestra no vendieron, la Comisión utilizó provisionalmente los precios realmente pagados o pagaderos en la Unión por el producto similar, debidamente ajustado en caso de necesidad para incluir un margen de beneficio razonable, de los tipos de productos más parecidos con el mismo diámetro, clase de acero y tipo de producto (p. ej., extrudidos en frío o en caliente).

4. Precio de exportación

- (52) En todos los casos el producto en cuestión fue exportado a clientes no vinculados de la Unión, por lo que el precio de exportación se estableció con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, es decir, con arreglo a los precios realmente pagados o pagaderos.

5. Comparación

- (53) Los márgenes de dumping se establecieron comparando los precios de exportación franco fábrica de los exportadores incluidos en la muestra con los precios de venta en el mercado interior de los productores de la Unión muestreados determinados según se expone en el considerando 50.
- (54) A fin de garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para 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. Se admitieron los ajustes oportunos en todos aquellos casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas. En particular, se concedió un ajuste para los impuestos indirectos, el transporte marítimo y el seguro, el flete en el país exportador, los gastos de garantía, las comisiones, los costes de crédito, los gastos bancarios, la fase comercial y, como se explica en el considerando 70, la percepción de la calidad.

6. Márgenes de dumping

- (55) Los márgenes de dumping provisionales se expresaron como porcentaje del precio CIF en frontera de la Unión, no despachado de aduana.
- a) Para los productores exportadores que cooperaron incluidos en la muestra a los que se concedió el trato individual
- (56) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping de los productores exportadores de China que cooperaron y que obtuvieron el trato individual se determinó comparando el valor normal ponderado determinado a partir de los precios realmente pagados o pagaderos en la Unión por el producto similar, debidamente ajustados para incluir un margen de beneficio razonable, según se explica en los considerandos 50 y 51, con el precio ponderado de exportación a la Unión del producto afectado de cada empresa, establecido como se ha indicado anteriormente.
- (57) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio CIF en frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresas incluidas en la muestra	Margen de dumping provisional
Changshu Walsin Specialty Steel, Co. Ltd., Haiyu	83,2 %
Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing, Co. Ltd., Situan	62,5 %
Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing, Co. Ltd., Yongzhong	66,5 %

b) Para todos los demás productores exportadores que cooperaron

- (58) El margen de dumping de otros productores exportadores chinos que cooperaron no incluidos en la muestra se calculó como la media ponderada de los márgenes de dumping de los productores exportadores incluidos en la muestra, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base.

- (59) De acuerdo con lo expuesto, el margen de dumping provisional expresado como porcentaje del precio CIF en frontera de la Unión, no despachado de aduana, es del 71,1 %.

c) Todos los demás productores exportadores (que no cooperaron en la investigación)

- (60) Dado el alto nivel de cooperación en la investigación (las empresas que cooperaron representaban alrededor del 64 % del total de las importaciones registradas en Eurostat durante el PI), el margen de ámbito nacional correspondiente a los productores exportadores que no cooperaron se determinó utilizando el más alto de los márgenes hallados para las empresas o grupos de empresas incluidos en la muestra.

- (61) De acuerdo con lo expuesto, el margen provisional de dumping de ámbito nacional, expresado como porcentaje del precio CIF en frontera de la Unión, no despachado de aduana, es del 83,2 %.

D. PERJUICIO

1. Producción de la Unión e industria de la Unión

- (62) Durante el PI, veintinueve productores de la Unión fabricaban el producto similar. Los veintinueve productores de la Unión 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 hace referencia a ellos como la «industria de la Unión».

- (63) Como se ha indicado en el considerando 7, se incluyó en la muestra a dos grupos de productores de la Unión, formados por cinco productores de la Unión, que representan a más del 50 % de la producción total de la UE del producto similar. Del resto de productores de la Unión que cooperaron, la empresa que solicitó una limitación del alcance del producto (véanse los considerandos 16 y 17) no estuvo de acuerdo con la selección de la muestra. En particular, el productor criticó que la muestra solo incluyera empresas que estuvieran presentes tanto en el mercado de productos acabados como en el de material de base y que la muestra estuviera formada solo por empresas denunciadas. Se reiteró que la empresa en cuestión adquiere material de base tanto a China como a la industria de la Unión. No obstante, el productor no pudo demostrar que existen estos dos mercados distintos. Además, el productor representaba menos del 2 % de la producción total de la Unión durante el PI, mientras que los dos grupos de empresas fueron seleccionados con arreglo a criterios objetivos descritos, según se expone en los considerandos 7 y 8.

2. Consumo de la Unión

- (64) El consumo en la Unión se determinó a partir de los volúmenes de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión con arreglo a la información obtenida del Comité de Defensa que representa a los denunciantes (véase el considerando 2) y los datos de los volúmenes de importación para el mercado de la Unión obtenidos de Eurostat. Fue necesario ajustar ligeramente estos últimos datos relativos a las importaciones procedentes de Sudáfrica y Japón de determinados períodos, ya que incluían algunas distorsiones debidas a una comunicación incorrecta de información.
- (65) El consumo tuvo un fuerte descenso del 35 % entre 2006 y el período de investigación. No obstante, aumentó ligeramente entre 2006 y 2007, llegó a su punto culminante en 2007 y se redujo continuamente cada año hasta llegar al PI.

Cuadro 1

Consumo de la Unión					
	2006	2007	2008	2009	PI
Unidades (toneladas)	131 965	153 630	133 711	102 865	85 629
Valor indexado	100	116	101	78	65

- (66) De hecho, el período considerado incluye fluctuaciones considerables en el mercado, debido principalmente a la gran volatilidad de la demanda de tubos de acero inoxidable. El año 2007 y también los tres primeros trimestres de 2008 se caracterizan por un mercado que crece con fuerza. Finalmente, la crisis económica ejerció un gran impacto en la demanda. Este impacto empezó a percibirse en el último trimestre del 2008, se agravó a lo largo de 2009 e incluso continuó durante el primer semestre de 2010, con lo que afectó también a la totalidad del PI. Todo esto queda bien reflejado en la tendencia del consumo de la Unión, que alcanzó su punto culminante en 2007 y después fue reduciéndose cada año.

3. Importaciones procedentes del país afectado

3.1. Volumen de las importaciones objeto de dumping

- (67) El volumen de las importaciones en el mercado de la Unión procedentes de la República Popular China del producto afectado aumentó un 14 % durante el período considerado. De hecho, entre 2006 y 2007, las importaciones procedentes de China casi se duplicaron, mientras que fueron reduciéndose cada año entre 2007 y el período de investigación, debido principalmente a la caída del consumo (mientras que la cuota de mercado permaneció estable entre 2008 y el PI, véase el considerando 68).

Cuadro 2

Importaciones procedentes de China (volumen)					
	2006	2007	2008	2009	PI
Unidades (toneladas)	13 804	26 790	25 186	17 043	15 757
Valor indexado	100	194	182	123	114

3.2. Cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

- (68) La cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de China casi se duplicó durante el período considerado al aumentar un 76 % o 7,9 puntos porcentuales. Este crecimiento de la cuota de mercado se produjo principalmente entre 2006 y 2007, que se mantuvo alta posteriormente.

Cuadro 3

Importaciones procedentes de China (cuota de mercado)					
	2006	2007	2008	2009	PI
Cuota de mercado (%)	10,5 %	17,4 %	18,8 %	16,6 %	18,4 %
Valor indexado	100	167	180	158	176

3.3. Precios

a) Evolución de los precios

- (69) El cuadro que figura a continuación indica el precio medio de las importaciones objeto de dumping procedentes de China en la frontera de la Unión no despachado de aduana, según informa Eurostat. Durante el período considerado, el precio medio de las importaciones procedentes de China aumentó hasta 2008 y después descendió entre 2008 y el PI.

Cuadro 4

Importaciones procedentes de China (precios)					
	2006	2007	2008	2009	PI
Precio medio/tonelada (EUR)	4 354	5 129	5 506	4 348	3 954
Valor indexado	100	118	126	100	91

b) Subcotización de los precios

- (70) Se llevó a cabo una comparación de precios de tipo a tipo entre los precios de venta de los productores exportadores chinos y los precios de venta en la Unión de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Con este fin, los precios de los productores de la Unión incluidos en la muestra a clientes no vinculados se compararon con los precios de los productores exportadores del país afectado incluidos en la muestra. Se aplicaron ajustes cuando fue necesario para tener en cuenta las diferencias en la percepción por el mercado de la calidad del producto, la fase comercial y los costes posteriores a la importación.
- (71) La comparación mostró que, durante el período de investigación, las importaciones del producto afectado originarias de la China se vendieron en la Unión a precios que subcotizaron los precios de la industria de la Unión, expresados como porcentaje de estos últimos, entre un 21 % y un 32 %.

4. Situación económica de la industria de la Unión

4.1. Observaciones preliminares

- (72) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los factores e indicadores económicos pertinentes que podrían influir en la situación de la industria de la Unión. Los datos que figuran a continuación se refieren a todos los productores de la Unión en el caso de las ventas y cuotas de mercado, y a los productores de la Unión incluidos en la muestra para el resto de los indicadores. En cuanto a los indicadores basados en los productores incluidos en la muestra, como esta solo constaba de dos grupos de productores, en los cuadros correspondientes que figuran más adelante no pudieron incluirse los datos agregados reales por motivos de confidencialidad; en su lugar, solo se indican los índices para mostrar la tendencia de dichos indicadores.

4.2. Producción

- (73) Los volúmenes de producción de la Unión aumentaron entre 2006 y 2008 pero bajaron considerablemente entre 2008 y el PI. Esta reducción sustancial de la producción se debió tanto a la contracción del mercado como a la presión creciente de las importaciones objeto de dumping.

Cuadro 5

Producción					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Producción (<i>valor indexado</i>)	100	107	121	84	66

4.3. Capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (74) La capacidad de producción de la industria de la Unión permaneció relativamente estable durante el periodo considerado. Sin embargo, la tasa de utilización de la capacidad se redujo un 35 % entre 2006 y el PI. En PI, la utilización de la capacidad descendió a poco más de la mitad del valor alcanzado en 2008.

Cuadro 6

Capacidad de producción					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Capacidad (<i>valor indexado</i>)	100	98	101	102	101
Utilización de la capacidad (<i>valor indexado</i>)	100	109	120	82	65

4.4. Existencias

- (75) En el cuadro siguiente se muestra que las existencias de cierre primero aumentaron hasta 2008, cuando la producción de la Unión se hallaba en su punto culminante, pero después empezaron a reducirse debido a la reducción de la actividad de fabricación.

Cuadro 7

Existencias					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Existencias (<i>valores indexados</i>)	100	124	168	138	118

4.5. Volúmenes de ventas en la Unión (total industria de la Unión)

- (76) El volumen de ventas de todos los productores de la Unión en el mercado de la UE se redujo globalmente un 39 %, mientras que las exportaciones chinas aumentaron simultáneamente un 14 %, como se ha indicado en el considerando 68. Los volúmenes de venta en la Unión de la industria de la Unión evolucionaron del siguiente modo:

Cuadro 8

Ventas en la Unión (volúmenes)					
Todos los productores de la UE	2006	2007	2008	2009	PI
Ventas en la UE (toneladas)	82 743	91 043	79 418	63 223	50 569
<i>Valor indexado</i>	100	110	96	76	61

4.6. Cuota de mercado (total industria de la Unión)

- (77) La cuota de mercado de la industria de la Unión se redujo 3,4 puntos porcentuales entre 2006 y 2007, permaneció relativamente estable durante el resto del período considerado y registró un pequeño aumento de carácter temporal en 2009. Globalmente, la industria de la Unión perdió 3,6 puntos porcentuales de cuota de mercado, mientras que, tal como se muestra en el cuadro 3, la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping de la China casi se duplicó en el período considerado.

Cuadro 9

Cuota de mercado de la Unión					
Todos los productores de la UE	2006	2007	2008	2009	PI
Cuota de mercado (%)	62,7 %	59,3 %	59,4 %	61,5 %	59,1 %
Valor indexado	100	95	95	98	94

4.7. Precios de venta

- (78) En cuanto a los precios medios de venta, el cuadro siguiente muestra que en 2007, la industria de la Unión aumentó sus precios de venta, posteriormente los fue reduciendo cada año hasta el PI, y alcanzaron niveles inferiores a los de 2006. La evolución y la alta volatilidad de sus precios de venta se debieron en parte a las grandes fluctuaciones de los costes de las materias primas.

Cuadro 10

Ventas en la Unión (precios medios)					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Precio medio/tonelada (valor indexado)	100	135	126	100	92

4.8. Empleo

- (79) El nivel de empleo siguió en gran medida la evolución de los volúmenes de producción (véase el cuadro 5), lo que indica que la industria de la Unión intentó racionalizar los costes de fabricación cuando fue necesario. La industria de la Unión intentó adaptar la mano de obra a unas circunstancias del mercado que empeoraban mediante la reducción de la jornada laboral en vez de la reducción de efectivos. Por tanto, el cuadro siguiente muestra el empleo en equivalentes a tiempo completo («ETC»). El empleo expresado en equivalentes a tiempo completo de los productores de la Unión aumentó 11 puntos porcentuales entre 2006 y 2008 y descendió 19 puntos porcentuales entre 2008 y el PI. En su conjunto, el número de equivalentes a tiempo completo se redujo 18 % en el período considerado.

Cuadro 11

Empleo					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Empleo en equivalentes a tiempo completo (ETC) (valor indexado)	100	106	111	95	92

4.9. Productividad

- (80) Pese a los intentos antes expuestos de la industria de la Unión, la producción por el equivalente a tiempo completo de los productores de la Unión se redujo considerablemente, a saber, un 29 % en su conjunto. Las graves consecuencias de las importaciones objeto de dumping procedentes de China en un período en el que la demanda del mercado se hundía impidió a la industria de la Unión mantener sus niveles de productividad.

Cuadro 12

Productividad					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Producción por ETC (<i>valor indexado</i>)	100	102	109	88	71

4.10. *Costes laborales*

- (81) Durante el período considerado, la industria de la Unión consiguió controlar la evolución de los costes laborales. De hecho, el cuadro que figura a continuación indica que el coste laboral anual medio aumentó ligeramente en 2007 y 2008, pero disminuyó en 2009 y el PI. Por lo que respecta a la totalidad del período, los costes laborales unitarios disminuyeron un 2 %. Esta disminución habría sido más acusada si los importes de las indemnizaciones por despido se hubieran excluido de la tendencia mencionada.

Cuadro 13

Costes laborales					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Coste laboral anual por trabajador (<i>valor indexado</i>)	100	103	109	100	98

4.11. *Rentabilidad y rendimiento de las inversiones*

- (82) La rentabilidad de la industria de la Unión se determinó expresando el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido en las ventas del producto similar a clientes no vinculados en el mercado de la UE como porcentaje del volumen de negocios de estas ventas. Como resultado, los márgenes de rentabilidad de la industria de la Unión evolucionaron en el período considerado como se indica a continuación:

Cuadro 14

Rentabilidad y rendimiento de las inversiones					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Beneficio neto (<i>valor indexado</i>)	100	202	89	- 147	- 188
Rendimiento de las inversiones (<i>valor indexado</i>)	100	289	215	- 107	- 153

- (83) Como se muestra en el cuadro anterior, la rentabilidad de la industria de la Unión alcanzó su punto culminante en 2007, debido a unas condiciones del mercado extraordinarias de las que se pudieron beneficiar todos los agentes del mercado. La rentabilidad media empeoró significativamente de 2007 en adelante y los beneficios dieron paso a pérdidas importantes en 2009 y durante el PI.
- (84) Por lo que respecta al rendimiento de las inversiones, expresado como el beneficio en porcentaje del valor contable neto de las inversiones, este índice parece haber seguido la tendencia de la rentabilidad.

4.12. *Flujo de caja y capacidad de reunir capital*

- (85) El flujo neto de caja de las actividades de explotación evolucionó del siguiente modo (a la vista del importe negativo en 2006, en el siguiente cuadro se tomó excepcionalmente 2007 como año de referencia para indicar la evolución del flujo de caja):

Cuadro 15

Flujo de caja					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Flujo de caja (<i>valores indexados</i>)	<i>negativo</i>	100	685	175	53

- (86) El cuadro anterior muestra que el flujo de caja de la industria de la Unión alcanzó su punto culminante en 2008, que fue disminuyendo hasta el final del período considerado y que alcanzó un nivel bastante bajo en el PI.

4.13. Inversiones

- (87) Durante el período considerado, las inversiones de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron del siguiente modo:

Cuadro 16

Inversiones					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Inversiones netas (<i>valores indexados</i>)	100	192	406	286	183

- (88) Como muestra el cuadro anterior, los productores de la Unión decidieron seguir invirtiendo a pesar de la situación financiera delicada en 2009 y en el PI. Ello se debe, por una parte, a que este tipo de industria normalmente requieren la realización de determinadas inversiones plurianuales que han de realizarse independientemente de la situación del mercado, y, por otra, a que en este sector las mejoras frecuentes en la maquinaria constituyen un requisito previo para poder producir grandes cantidades de productos de alta gama (que es un esfuerzo para mantener la competitividad frente a otros fabricantes).

4.14. Magnitud del margen real de dumping

- (89) Los márgenes de dumping correspondientes a las importaciones procedentes de China, tal como se especifica en el considerando 56, son muy altos. Teniendo en cuenta el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones objeto de dumping, el impacto de los márgenes de dumping puede considerarse sustancial.

5. Conclusión sobre el perjuicio

- (90) La evolución de los indicadores de perjuicio fue negativa durante el período considerado. Ello es particularmente patente en los indicadores relativos a la rentabilidad, los volúmenes de producción, la utilización de la capacidad, los volúmenes de ventas y la cuota de mercado, que mostraron una clara tendencia al deterioro.
- (91) Al mismo tiempo, las importaciones de tubos sin soldadura de acero inoxidable procedentes de China subcotizaron los precios de la industria de la Unión hasta un 32 % durante el PI (véase considerando 70).
- (92) Habida cuenta de lo expuesto, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a efectos del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

E. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (93) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping habían causado un perjuicio a la industria de la Unión que pudiera calificarse como importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que pudiesen haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Unión, a fin de garantizar que el posible perjuicio causado por esos otros factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (94) Entre 2006 y el PI, el volumen de las importaciones objeto de dumping del producto afectado aumentó en términos de volumen un 14 % en un mercado que se contraía un 35 %, lo que produjo un aumento de la cuota de mercado en la Unión del 76 %, que pasó del 10,5 % al 18,4 %.
- (95) El aumento de las importaciones objeto de dumping del producto afectado procedente de China durante el período considerado coincidió con una tendencia a la baja de la mayor parte de los indicadores de perjuicio de la industria de la Unión. La industria de la Unión perdió 3,6 puntos porcentuales de cuota de mercado, y sus precios de venta disminuyeron un 8 % debido a la presión ejercida sobre los precios por las importaciones objeto de dumping en el mercado de la Unión. La significativa subcotización de precios impidió que la industria de la Unión repercutiera los crecientes costes de producción sobre los precios de venta en un grado aceptable, lo que dio lugar a niveles negativos de rentabilidad durante el PI.

- (96) Según lo antes expuesto, se concluye provisionalmente que las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de China, que entraron en el mercado de la Unión en grandes volúmenes, cada vez mayores en su conjunto, y que subcotizaron considerablemente los precios de la industria de la Unión durante el período considerado, están causando un perjuicio importante a la industria de la Unión.

3. Efecto de otros factores

3.1. Importaciones procedentes de otros terceros países

- (97) Durante el período considerado, hubo importaciones limitadas de otros terceros países. La cuota de mercado total de las importaciones de países distintos de China disminuyó en 4,3 puntos porcentuales, pasando del 26,8 % al 22,5 %.
- (98) Japón y Ucrania constituyeron las dos mayores fuentes de importaciones, después de China, durante el PI. Cada uno de estos dos países poseía una cuota de mercado del 5,2 %. Durante el PI, la India poseía una cuota de mercado del 3,0 % mientras que la cuota de mercado de los EE.UU. era del 2,7 %. En el siguiente cuadro se muestra la evolución de los volúmenes de las importaciones, los precios y las cuotas de mercado de los cuatro países que constituyen las mayores fuentes de importaciones, después de China, y de las demás importaciones de terceros países, según los datos de Eurostat. Como se ha mencionado en el considerando 64, los datos de Eurostat relativos a las importaciones japonesas requirieron ligeros ajustes para excluir distorsiones procedentes de una comunicación incorrecta de las operaciones.

Cuadro 17

Importaciones procedentes de otros países						
País		2006	2007	2008	2009	PI
Japón	Volumen (toneladas)	5 801	7 211	6 955	6 753	4 445
	Cuota de mercado (%)	4,4 %	4,7 %	5,2 %	6,6 %	5,2 %
	Precio medio (EUR)	7 981	7 396	8 591	11 634	9 596
Ucrania	Volumen (toneladas)	7 820	8 536	7 904	4 659	4 431
	Cuota de mercado (%)	5,9 %	5,6 %	5,9 %	4,5 %	5,2 %
	Precio medio (EUR)	6 775	9 212	8 100	6 336	6 031
India	Volumen (toneladas)	3 664	4 323	3 461	3 265	2 540
	Cuota de mercado (%)	2,8 %	2,8 %	2,6 %	3,2 %	3,0 %
	Precio medio (EUR)	5 519	6 874	6 789	3 929	4 111
EE.UU.	Volumen (toneladas)	3 739	6 019	2 724	2 740	2 344
	Cuota de mercado (%)	2,8 %	3,9 %	2,0 %	2,7 %	2,7 %
	Precio medio (EUR)	16 235	5 597	12 892	11 175	11 054
Otros países	Volumen (toneladas)	14 394	9 709	8 063	5 183	5 542
	Cuota de mercado (%)	10,9 %	6,3 %	6,0 %	5,0 %	6,5 %
	Precio medio (EUR)	6 643	7 880	8 553	6 695	6 497
Total de todos los países terceros excepto China	Volumen (toneladas)	35 418	35 797	29 107	22 600	19 303
	Cuota de mercado (%)	26,8 %	23,3 %	21,8 %	22,0 %	22,5 %
	Precio medio (EUR)	5 586	7 540	8 453	8 392	7 484

(99) Como se indica en el cuadro anterior, durante el período considerado Japón aumentó moderadamente su cuota de mercado en 0,8 puntos porcentuales, con lo que esta pasó del 4,4 % al 5,2 %. Obstante, los precios de las importaciones japonesas parecen ser mucho más comparables con los de la Unión de los precios de las importaciones procedentes de China. Y, sobre todo, en el PI, los precios de las importaciones japonesas fueron significativamente más elevados que los de la industria de la Unión.

(100) Las importaciones procedentes de EE.UU. se efectuaron a precios considerablemente superiores a los de la industria de la Unión durante el período considerado (excepto en el año 2007). En cuanto a las importaciones procedentes de Ucrania y de la India, aunque los precios medios de las mismas fueron inferiores globalmente a los precios de la Unión, ambos países mantuvieron una cuota de mercado relativamente estable en el mercado de la Unión: Durante el período considerado, la cuota de mercado de Ucrania se redujo y pasó del 5,9 % al 5,2 %, mientras que la de la India aumentó y pasó del 2,8 % al 3 %.

(101) En conclusión, la cuota de mercado de las importaciones de todos los países terceros distintos de China disminuyó 4,3 puntos porcentuales (pasó del 26,8 % al 22,5 %) durante el período considerado. Globalmente, el precio medio de importación de todos los países terceros distintos de China aumentó un 34 % durante el período considerado (pasó de 5 586 EUR a 7 484 EUR por tonelada), lo que contrasta fuertemente con la reducción del 9 % en los precios de importación chinos, que ya eran muy bajos, y la reducción del 8 % de los precios medios de venta de la Unión.

(102) Teniendo en cuenta estas consideraciones, puede concluirse que no parece que las importaciones procedentes de los países terceros distintos de China hayan contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

3.2. Impactos de las fluctuaciones del mercado y de la crisis económica

(103) Aunque 2007 y los tres primeros trimestres de 2008 se caracterizaron por un mercado que creció con fuerza en el caso de los tubos sin soldadura de acero inoxidable, la crisis económica y financiera finalmente también afectó de manera importante a este sector. La crisis económica

empezó en el último trimestre 2008, continuó a lo largo de 2009 e incluso afectó al primer semestre de 2010, es decir, a la totalidad del PI. Todo esto queda bien reflejado en la tendencia del consumo de la Unión, que alcanzó su punto culminante en 2007 y después fue reduciéndose cada año (ver el cuadro 1).

(104) Sin duda, la reducción del consumo antes mencionada, fruto de la crisis económica, también afectó a la situación de la industria de la Unión. No obstante, es preciso señalar que este efecto negativo se vio muy intensificado por las importaciones objeto de dumping procedentes de China, que subcotizaron significativamente los precios de la industria de la Unión. Por tanto, aunque pueda considerarse que la crisis económica contribuyó al perjuicio durante el PI, esto no puede en modo alguno disminuir la importancia de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de China en el mercado de la Unión. Sin esta competencia desleal de China ni la presión del volumen y los precios que ejerció en los productores de la Unión, estos podrían haber mantenido unos precios de venta y una rentabilidad aceptables incluso en una situación de demanda decreciente.

(105) De hecho, el impacto de las importaciones chinas objeto de dumping que subcotizaron considerablemente los precios de venta de la Unión durante el PI puede considerarse todavía más perjudicial en un período de crisis económica, en el que los volúmenes y los precios de venta ya sufren la presión de la reducción del consumo.

(106) Dadas las circunstancias mencionadas, la crisis económica no puede considerarse como un posible factor que rompa el nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes de China.

3.3. Resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión

(107) En cuanto a la evolución de las ventas de exportación de la industria de la Unión, las exportaciones se redujeron menos que las ventas interiores, independientemente de si se tiene en cuenta a todos los productores de la Unión o solo a los incluidos en la muestra. En cuanto a la evolución de los volúmenes de las ventas de exportación, se pudo determinar la siguiente tendencia para la industria de la Unión durante el PI.

Cuadro 18

Industria de la Unión: ventas de exportación (toneladas) a clientes no vinculados					
Todos los productores de la UE	2006	2007	2008	2009	PI
Valor indexado	100	99	108	88	64

(108) Es preciso señalar que las ventas de exportación de la industria de la Unión se redujeron a un ritmo más lento que las ventas en el mercado de la Unión. Esto puede significar que la presión de las importaciones objeto de dumping procedentes de China es particularmente intensa en el mercado de la Unión. Por esta razón y por el porcentaje importante de exportaciones sobre el total de las ventas efectuadas por la industria de la Unión (constantemente entre el 39 % y el 45 % durante el PI), se puede descartar claramente cualquier falta de competitividad de los productores de la Unión en el mercado mundial.

3.4. Competitividad de las importaciones objeto de dumping procedentes de China y coste de producción de la industria de la Unión

- (109) La alta volatilidad de los precios de las aleaciones y la evolución general de la demanda en el mercado provocaron fluctuaciones considerables del coste de la principal materia prima para la fabricación del producto objeto de la investigación. Durante el período considerado, el coste unitario medio de producción de la industria de la Unión evolucionó de la siguiente manera:

Cuadro 19

Industria de la Unión: coste de producción (EUR por tonelada)					
Productores incluidos en la muestra	2006	2007	2008	2009	PI
Valor indexado	100	120	119	124	118

- (110) Como se ha indicado en el considerando 78, el mercado chino de las principales materias primas se halla muy distorsionado. Por ello, los productores exportadores chinos parecen tener la posibilidad de efectuar ventas de exportación del producto afectado al mercado de la Unión a precios que probablemente sean menos elásticos con respecto a los de las materias primas, lo que se traduce en precios que subcotizan ampliamente los del mercado de la Unión. Expresado de otra manera, debido a la distorsión en el mercado chino de materias primas, los fabricantes chinos de tubos sin soldadura de acero inoxidable disponen de una ventaja desleal desde el punto de vista de la competencia en comparación con la industria de la Unión. Estas distorsiones habrían permitido a los productores chinos mantener el bajo nivel de los precios de las importaciones objeto de dumping procedentes de China.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (111) En conclusión, el análisis anterior ha demostrado que el volumen de las importaciones procedentes de China aumentó considerablemente y que estas ganaron una cuota de mercado sustancial durante el período considerado. Por otra parte, este mayor volumen que entró en el mercado de la Unión a precios objeto de dumping subcotizó gravemente los precios de la industria de la Unión. Aunque durante cierto período la industria de la Unión pudo compensar los efectos negativos de esta presión gracias a unas condiciones de los mercados excepcionalmente positivas en 2007 y 2008, ello ya no fue posible cuando la crisis económica redujo considerablemente la demanda.
- (112) También se han analizado otros factores que pudieron haber causado un perjuicio a la industria de la Unión. A este respecto, se comprobó que las importaciones de otros terceros países, el impacto de la crisis económica, la cuantía de las exportaciones de la industria de la Unión y otros factores, incluidos los relacionados con las distorsiones en el mercado chino de materias primas, no parecen poder haber roto el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión durante el PI.

- (113) Según este análisis, que distingue y disocia adecuadamente las repercusiones de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se concluye provisionalmente que las importaciones procedentes de China han causado un perjuicio importante a la industria de la Unión a efectos del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

F. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (114) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si, a pesar de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio y la causalidad, existían razones que llevasen a la Comisión a concluir claramente que la adopción de medidas en este caso concreto pudiera no redundar en favor del interés de la Unión. A este efecto, y de conformidad con el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión examinó el probable impacto de las medidas en todas las partes implicadas, así como las consecuencias previsibles en caso de no adoptarse medida alguna.
- (115) La Comisión envió cuestionarios a los importadores y usuarios independientes. Dos importadores y un usuario enviaron sus respuestas al cuestionario dentro de los plazos establecidos.

1. Interés de la industria de la Unión

- (116) Un productor de la Unión se opuso a la aplicación de medidas antidumping debido a que la empresa se abastece parcialmente de perfiles huecos de acero inoxidable procedentes de China para someterlos a operaciones de perfeccionamiento complementarias para transformarlos en tubos acabados. No obstante, el productor representa menos del 2 % de la producción total de la Unión.
- (117) Se recuerda que los indicadores de perjuicio mostraron una tendencia negativa global y, en particular, que se vieron seriamente afectados los indicadores de perjuicio relacionados con la producción, los volúmenes de las ventas, la cuota de mercado y el rendimiento financiero de la industria de la Unión, tales como la rentabilidad y el rendimiento de las inversiones.

- (118) Si se aplican medidas, se espera paliar la bajada de los precios y a la pérdida de cuota de mercado y que los precios de venta de la industria de la Unión empiecen a recuperarse, lo que supondrá una mejora significativa de su situación financiera.
- (119) Por otra parte, si no se aplicasen medidas antidumping es probable que continuase el deterioro del mercado y de la situación financiera de la industria de la Unión. En tal hipótesis, la industria de la Unión perdería más cuota de mercado, ya que no sería capaz de ajustarse a los precios de mercado establecidos por las importaciones objeto de dumping procedentes de China. Ello supondría probablemente más reducciones de la fabricación y al cierre de instalaciones de producción en la Unión, lo que daría lugar importantes pérdidas de puestos de trabajo.
- (120) A la vista de todos los factores antes expuestos, se concluye de forma provisional que el establecimiento de medidas antidumping redundaría claramente en interés de la industria de la Unión.

2. Interés de los importadores no vinculados de la Unión

- (121) Tal como se indicó anteriormente, el muestreo no se aplicó a los importadores no vinculados, ya que solo dos importadores no vinculados cooperaron plenamente en esta investigación enviando sus respuestas al cuestionario. Solo una pequeña parte del volumen de negocios de estos dos importadores está relacionado con las ventas del producto afectado procedente de China.
- (122) No obstante, las importaciones declaradas por estos dos importadores representaron una proporción relativamente pequeña de todas las importaciones procedentes de China en el PI (muchos menos del 10 %). Teniendo en cuenta los grandes márgenes que los importadores consiguieron en las reventas del producto afectado en el PI, se puede suponer que la aplicación de derechos supondría para ellos una reducción de la rentabilidad. No obstante, ninguno de los importadores argumentó que la aplicación de derechos antidumping sería contraria a sus intereses. Además, como ambos revenden tubos de acero inoxidable originarios de países distintos de la China (incluidos tubos originarios de la Unión), es posible que decidan transferir sus compras a proveedores no chinos, que no se ven afectados por los derechos.
- (123) Ningún otro importador ha cooperado presentando una respuesta al cuestionario ni comentarios documentados. Por tanto, se concluye provisionalmente que la aplicación de medidas provisionales no tendrá efectos negativos significativos en el interés de los importadores de la UE.
- (124) Los tubos sin soldadura de acero inoxidable objeto del presente procedimiento se utilizan en un gran número de aplicaciones (véase el considerando 16). A pesar de ello, solo cooperó un usuario que utiliza tubos de acero inoxidable para la fabricación de refrigeradores de aletas enfriados por aire y de condensadores enfriados por aire, que supone menos del 1 % del total de las importaciones chinas durante el PI. Obstante, se puede concluir provisionalmente que el carácter muy limitado de la cooperación de los usuarios parece indicar que, en general, el impacto en la rentabilidad y la situación económica de la industria será bastante limitado.
- (125) Según las respuestas al cuestionario de dicho usuario, parece que la empresa no se verá afectada gravemente por las medidas antidumping, ni siquiera la división de la misma que utiliza tubos de acero inoxidable. Se puede considerar que el efecto es insignificante al comparar el valor de las importaciones del producto afectado con la cifra de negocios de la división que utiliza las mercancías importadas.
- (126) No obstante, a la vista de los datos de este usuario, no puede excluirse que determinadas empresas que utilizan cantidades más importantes de tubos de acero inoxidable importados de China puedan verse afectadas negativamente por las medidas antidumping.
- (127) A partir de la información proporcionada por el único usuario que cooperó, resultó imposible calcular el empleo total de toda la industria usuaria en la Unión, dado lo limitado de su representatividad y a la amplia gama de aplicaciones.
- (128) Es preciso señalar también que el nivel de las medidas probablemente no impedirá que las importaciones chinas sigan abasteciendo el mercado de la Unión, aunque a precios más elevados de carácter no perjudicial. Además, la capacidad de producción no utilizada de la industria de la Unión y las fuentes alternativas de importación de varios terceros países indican que no hay riesgo de desabastecimiento de tubos de acero inoxidable en el mercado de la Unión.
- (129) Además, a pesar de las recientes dificultades de la industria de la Unión, esta sigue siendo el mayor proveedor de la industria usuaria de la Unión. Sin la aplicación de medidas, en caso de que la situación financiera de la industria de la Unión se deteriorase más, la existencia de la misma se vería amenazada, con lo que también se pondría en peligro el abastecimiento de los usuarios de la Unión.
- (130) En conjunto, al examinar el impacto global de las medidas antidumping, los efectos positivos sobre la industria de la Unión parecen superar claramente a los posibles impactos negativos en los demás grupos de interés. Por tanto, se concluye provisionalmente que los derechos antidumping no son contrarios al interés de la Unión.

3. Interés de los usuarios

- (124) Los tubos sin soldadura de acero inoxidable objeto del presente procedimiento se utilizan en un gran número de

4. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (131) Puede concluirse que se espera que la imposición de medidas sobre las importaciones objeto de dumping del producto afectado procedente de China permita a la industria de la Unión mejorar su situación mediante un incremento de los volúmenes de ventas, los precios de venta y la cuota de mercado. Si bien las medidas pueden tener algunos efectos negativos para ciertos usuarios por conllevar un aumento de los costes, tales efectos son previsiblemente mucho menores que los beneficios esperados para los productores y sus proveedores.
- (132) A la luz de lo expuesto, se concluye provisionalmente que, sopesándolo todo, no existe ninguna razón de peso para no imponer medidas provisionales sobre las importaciones del producto afectado originario de la República Popular China.

G. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (133) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés de la Unión, deben establecerse medidas provisionales respecto a las importaciones del producto afectado originario de China para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando un perjuicio a la industria de la Unión.

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (134) El nivel de las medidas provisionales aplicadas a las importaciones originarias de China debe ser suficiente para eliminar el dumping, sin sobrepasar el perjuicio causado a la industria de la Unión por las importaciones objeto de dumping. Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping, se consideró que las medidas deberían permitir a la industria de la Unión cubrir sus costes de producción y obtener el beneficio general (antes de aplicarse los impuestos sobre beneficios) que podría conseguir razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de las importaciones objeto de dumping.
- (135) La industria de la Unión ha alegado que para determinar el nivel de eliminación del perjuicio debe utilizarse un beneficio esperado del 12 %. No obstante, las pruebas aportadas hasta el momento no han mostrado que esta rentabilidad pueda conseguirse en una situación normal del mercado. Ni siquiera en el año excepcional de 2007 la industria de la Unión pudo conseguir un nivel tan alto de rentabilidad. Con arreglo a los datos recogidos durante la investigación, se considera provisionalmente que un 5 % de beneficio es adecuado para determinar el nivel de eliminación del perjuicio.
- (136) Con arreglo a estos parámetros, se calculó un precio no perjudicial para la industria de la Unión del producto similar. El precio no perjudicial se ha determinado deduciendo el margen real de beneficio del precio franco fábrica y sumando al precio del punto de equilibrio así calculado el margen de beneficio esperado antes mencionado.

- (137) Como consecuencia, se han establecido provisionalmente los siguientes niveles de eliminación del perjuicio:

Empresas	Nivel de eliminación del perjuicio
Changshu Walsin Specialty Steel, Co. Ltd., Haiyu	71,5 %
Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing, Co. Ltd., Situan	48,2 %
Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing, Co. Ltd., Yongzhong	48,0 %
Empresas enumeradas en el anexo I	56,6 %
Todas las demás empresas	71,5 %

2. Medidas provisionales

- (138) A la luz de lo anteriormente expuesto, y de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, se considera que debe establecerse un derecho antidumping provisional sobre las importaciones del producto afectado originario de China al nivel del menor margen de dumping y de eliminación del perjuicio constatado, de conformidad con la regla del derecho inferior, que es el margen de perjuicio en todos los casos.
- (139) Dado el alto nivel de cooperación de los productores exportadores chinos, el tipo aplicable a todas las demás empresas es el mismo que el de la empresa que cooperó y que fue incluida en la muestra con el tipo más elevado. En el caso de las empresas que cooperaron y que no fueron incluidas en la muestra, enumeradas en el anexo, el tipo de derecho provisional es la media ponderada de los tipos de las empresas incluidas en la muestra. Visto lo expuesto, se proponen los derechos provisionales siguientes:

Empresas	Derecho provisional
Changshu Walsin Specialty Steel, Co. Ltd., Haiyu	71,5 %
Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing, Co. Ltd., Situan	48,2 %
Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing, Co. Ltd., Yongzhong	48,0 %
Empresas enumeradas en el anexo I	56,6 %
Todas las demás empresas	71,5 %

- (140) Los tipos de derecho antidumping especificados en el presente Reglamento con respecto a las empresas individuales se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por consiguiente, reflejan la

situación constatada durante la investigación con respecto a dichas empresas. Así pues, estos tipos de derecho (por oposición al derecho nacional aplicable a «todas las demás empresas») son aplicables exclusivamente a las importaciones de productos originarios del país afectado y producidos por las empresas y, por lo tanto, por las entidades jurídicas específicas mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades relacionadas con las empresas mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetos al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».

- (141) Toda solicitud de aplicación de un tipo de derecho antidumping para una empresa en particular (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ junto con toda la información pertinente, en particular la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado interior y las ventas de exportación, que atañen, por ejemplo, a ese cambio de nombre o ese cambio en las entidades de producción y venta. Si procede, se modificará el Reglamento en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de derechos individuales.
- (142) A fin de velar por la adecuada aplicación del derecho antidumping, el nivel del derecho residual no solo deberá aplicarse a los productores exportadores que no cooperaron, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el PI.

H. DISPOSICIÓN FINAL

- (143) En aras de una buena gestión, debe fijarse un período en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio puedan expresar sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia. Debe hacerse constar, además, que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden tener que reconsiderarse a efectos de cualquier medida definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se aplica un derecho antidumping provisional a las importaciones de determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable, excepto con accesorios para la conducción de gases o líquidos destinados a aeronaves civiles, clasificados actualmente en los códigos NC 7304 11 00, 7304 22 00, 7304 24 00, ex 7304 41 00, 7304 49 10, ex 7304 49 93, ex 7304 49 95, ex 7304 49 99 y ex 7304 90 00 (códigos TARIC

7304 41 00 90, 7304 49 93 90, 7304 49 95 90, 7304 49 99 90 y 7304 90 00 91), originarios de la República Popular China.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y producido por las empresas enumeradas a continuación, será el siguiente:

Empresas	Derecho provisional	Código TARIC adicional
Changshu Walsin Specialty Steel, Co. Ltd., Haiyu	71,5 %	B120
Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing, Co. Ltd., Situan	48,2 %	B118
Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing, Co. Ltd., Yongzhong	48,0 %	B119
Empresas enumeradas en el anexo I	56,6 %	B121
Todas las demás empresas	71,5 %	B999

3. La aplicación de los derechos individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida, que se ajustará a los requisitos establecidos en el anexo II. En caso de que no se presente esta factura, será aplicable el derecho calculado para todas las demás empresas.

4. El despacho a libre práctica en la Unión del producto mencionado en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe equivalente al del derecho provisional.

5. A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, 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 una audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1225/2009, las partes afectadas podrán presentar observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

⁽¹⁾ Comisión Europea
Dirección General de Comercio
Dirección H
Despacho Nerv 105
1049 Bruxelles/Brussel, BÉLGICA.

Artículo 3

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

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, 27 de junio de 2011.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO

ANEXO I

- 1) Baofeng Steel Group Co.Ltd., Lishui,
 - 2) Changzhou City Lianyi Special Stainless Steel Tube Co.Ltd., Changzhou,
 - 3) Huadi Steel Group Co.Ltd., Wenzhou,
 - 4) Huzhou Fengtai Stainless Steel Pipes Co.Ltd, Huzhou,
 - 5) Huzhou Gaolin Stainless Steel Tube Manufacture Co.Ltd., Huzhou,
 - 6) Huzhou Zhongli Stainless Steel Pipe Co.Ltd., Huzhou,
 - 7) Jiangsu Wujin Stainless Steel Pipe Group Co.Ltd., Beijing,
 - 8) Jiangyin Huachang Stainless Steel Pipe Co.Ltd., Jiangyin
 - 9) Lixue Group Co.Ltd., Ruian,
 - 10) Shanghai Crystal Palace Pipe Co.Ltd., Shanghai,
 - 11) Shanghai Baoluo Stainless Steel Tube Co., Ltd., Shanghai,
 - 12) Shanghai Shangshang Stainless Steel Pipe Co.Ltd., Shanghai,
 - 13) Shanghai Tianbao Stainless Steel Co.Ltd., Shanghai,
 - 14) Shanghai Tianyang Steel Tube Co.Ltd, Shanghai,
 - 15) Wen zZhou Xindeda Stainless Steel Material Co.Ltd., Wenzhou,
 - 16) Wenzhou Baorui Steel Co.Ltd., Wenzhou,
 - 17) Zhejiang Conform Stainless Steel Tube Co.Ltd., Jixing,
 - 18) Zhejiang Easter Steel Pipe Co.Ltd., Jiaxing,
 - 19) Zhejiang Five - Star Steel Tube Manufacturing Co.Ltd., Wenzhou,
 - 20) Zhejiang Guobang Steel Co.Ltd., Lishui,
 - 21) Zhejiang Hengyuan Steel Co.Ltd., Lishui,
 - 22) Zhejiang Jiashang Stainless Steel Co.Ltd., Jiaxing City,
 - 23) Zhejiang Jinxin Stainless Steel Manufacture Co.Ltd., Xiping Town,
 - 24) Zhejiang Jiuli Hi-Tech Metals Co.Ltd., Huzhou,
 - 25) Zhejiang Kanglong Steel Co.Ltd., Lishui,
 - 26) Zhejiang Qiangli Stainless Steel Manufacture Co.Ltd., Xiping Town,
 - 27) Zhejiang Tianbao Industrial Co.Ltd., Wenzhou,
 - 28) Zhejiang Tsingshan Steel Pipe Co.Ltd., Lishui,
 - 29) Zhejiang Yida Special Steel Co.Ltd., Xiping Town.
-

ANEXO II

En la factura comercial válida a la que se hace referencia en el artículo 1, apartado 3, debe figurar una declaración firmada por un responsable de la entidad que expide dicha factura, con el siguiente formato:

- 1) nombre y cargo del responsable de la entidad que expide la factura comercial;
- 2) la declaración siguiente:

«El abajo firmante certifica que [el volumen] de tubos sin soldadura de acero inoxidable a que se refiere la presente factura, vendido para la exportación a la Unión Europea, ha sido fabricado por [nombre y domicilio social de la empresa] [código TARIC adicional] en [país afectado]. Declara asimismo que la información que figura en la presente factura es completa y correcta.»