

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2017/141 DE LA COMISIÓN**de 26 de enero de 2017****por el que se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de determinados accesorios de tubería de acero inoxidable para soldadura a tope, acabados o no, originarios de la República Popular China y de Taiwán**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea ⁽¹⁾ («Reglamento de base»), y en particular su artículo 9, apartado 4,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO**1.1. Inicio**

- (1) El 29 de octubre de 2015, de conformidad con el artículo 5 del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo ⁽²⁾, la Comisión comunicó mediante un anuncio («anuncio de inicio»), publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽³⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Unión Europea de determinados accesorios de tubería de acero inoxidable para soldadura a tope, acabados o no, originarios de la República Popular China («China») y de Taiwán («países afectados»).
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada el 14 de septiembre de 2015 por el Defence Committee of the Stainless Steel Butt-welding Fittings Industry of the European Union («denunciante») en nombre de un grupo de productores que representa entre el 37 % y el 48 % de la producción total de la Unión. Se dio a conocer un productor que manifestó su oposición.
- (3) Por consiguiente, los umbrales pertinentes que se establecen en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, es decir, «no se iniciará una investigación de conformidad con el apartado 1 salvo que se haya determinado, sobre la base del examen del grado de apoyo u oposición a la denuncia expresado por los productores de la Unión del producto similar, que la misma ha sido presentada por la industria de la Unión o en su nombre. La denuncia se considerará presentada por la industria de la Unión, o en su nombre, cuando esté apoyada por productores de la Unión cuya producción conjunta represente más del 50 % de la producción total del producto similar producido por la parte de la industria de la Unión que manifieste su apoyo u oposición a la denuncia. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores de la Unión que apoyen expresamente la denuncia representen menos del 25 % de la producción total del producto similar producido por la industria de la Unión», se cumplieran en el momento del inicio del caso. Una vez que se ha iniciado la investigación, no es necesario que se cumplan las condiciones para determinar la capacidad legal de emprender la acción a lo largo de toda la investigación. El Tribunal así lo ha confirmado para el caso en que una empresa retire su apoyo a la denuncia ⁽⁴⁾; por analogía, se aplica el mismo razonamiento en una situación en la que cambia la definición del producto.
- (4) En la fase inicial, una de las partes interesadas alegó que la Comisión había calculado erróneamente la representatividad del denunciante en relación con la producción total de la industria de la Unión. Adujo además que el denunciante actual no podía representar entre el 43 % y el 49 % de la producción de la Unión, ya que, en el caso anterior, que tenía por objeto una definición del producto similar, ocho empresas representaban el 48 % de la producción de la Unión. La Comisión observó que, si bien la definición del producto de estas dos investigaciones es realmente similar, la definición exacta del producto y el período cubierto en la investigación actual no coinciden con la definición del producto y el período cubierto en la investigación anterior. Por tanto, las evaluaciones realizadas y los resultados de las mismas eran diferentes (es decir, en la presente investigación se han

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ Reglamento (CE) n.º 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 (DO L 343 de 22.12.2009, p. 51).

⁽³⁾ DO C 357 de 29.10.2015, p. 5.

⁽⁴⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 8 de septiembre de 2015, asunto C-511/13 P, *Philips Lighting Poland SA, Philips Lighting BV contra Consejo de la Unión Europea, Hangzhou Duralamp Electronics Co., Ltd, GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Zrt (GE Hungary Zrt.), Osram GmbH, Comisión Europea*.

dado a conocer diferentes productores de la Unión que los que se dieron a conocer en la investigación iniciada en 2012; y estos productores de la Unión se definieron a partir del producto similar de la investigación de 2012). La nota del expediente sobre la capacidad legal para emprender la acción, de 28 de octubre de 2015, establece la producción total del producto similar en la Unión en 8 600 toneladas para el período comprendido entre el 1 de abril de 2014 y el 31 de marzo de 2015. En lo que respecta a la anterior investigación iniciada en 2012, en la nota del expediente sobre la capacidad legal para emprender la acción, de 9 de noviembre de 2012, se establecía que la producción total del producto similar en la Unión era de 21 600 toneladas.

- (5) La misma parte interesada alegó que el número de empresas que apoyan la denuncia es bajo, tres de los dieciséis productores de la Unión, y pidió a la Comisión que investigara por qué los otros productores de la Unión permanecieron en silencio. En respuesta a esta observación, la Comisión señaló que, en el momento del inicio de un caso, el número de productores que apoyan una denuncia no es importante, sino únicamente la parte que representan del volumen de producción de la industria de la Unión, tal como se define en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base.
- (6) Por otra parte, la parte interesada puso en duda la inclusión de un productor de la Unión en la definición de industria de la Unión, ya que este productor de la Unión producía accesorios con un valor añadido significativamente superior al de los demás productores de la Unión. Sin embargo, la investigación confirmó que este productor de la Unión también estaba produciendo y vendiendo el producto similar y que su inclusión en la muestra estaba justificada. Esta solamente cubría los volúmenes de dicho productor que entran en el ámbito de la investigación. En consecuencia, se rechazó esta alegación.

1.2. Partes afectadas por el procedimiento

- (7) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento al denunciante, a todos los productores de la Unión, a los importadores, a los operadores comerciales y los usuarios notoriamente afectados y a sus asociaciones, así como a los productores exportadores y a las autoridades de los países afectados.
- (8) La Comisión también se puso en contacto con productores de Brasil, India, Malasia, Corea, Suiza, Tailandia y los Estados Unidos de América («EE. UU.»), países que se enumeran en el anuncio de inicio como posibles países análogos para establecer el valor normal para China.
- (9) Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de presentar sus opiniones por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio. Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron la existencia de razones concretas para ser oídas.

1.3. Muestreo

- (10) En su anuncio de inicio, la Comisión indicó que podría realizar un muestreo de las partes interesadas con arreglo al artículo 17 del Reglamento de base.
 - a) Muestreo de productores de la Unión
- (11) En el anuncio de inicio, la Comisión afirmó que, teniendo en cuenta el gran número de productores de la Unión implicados en la investigación, iba a limitar el análisis de los productores de la Unión a una cifra razonable. En el momento del inicio, se dieron a conocer los productores mencionados en el considerando 2, es decir, un productor de la Unión y un grupo de dos filiales situadas en la Unión que producían el producto similar.
- (12) Tras la publicación del anuncio de inicio, otro productor de la Unión solicitó su inclusión en la muestra. Por consiguiente, los cuatro productores de la Unión que cooperaron estaban incluidos en la muestra. Los productores de la Unión incluidos en la muestra representaban alrededor del 47 % de la producción estimada total de la Unión, y la muestra se consideró representativa de la industria de la Unión.
- (13) Sin embargo, uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra, en concreto, Springer GmbH, informó posteriormente a la Comisión de su decisión de no cooperar. Por lo tanto, no se siguió investigando a este productor. No obstante, la Comisión llegó a la conclusión de que los tres productores de la Unión que seguían estando en la muestra, que representan aproximadamente el 43 % de la producción estimada total de la Unión, todavía eran representativos de la industria de la Unión. Este productor de la Unión también informó a la Comisión de que no solamente era un productor de la Unión, sino que también tenía un régimen de perfeccionamiento pasivo con un productor chino.

- (14) Además, la Comisión evaluó los efectos de la exclusión de los accesorios con bridas y de baja rugosidad (véase la sección 2.2 más abajo) en la representatividad de la muestra. Descubrió que la producción de accesorios con bridas y de baja rugosidad no era importante ni en lo que respecta a los productores de la Unión incluidos en la muestra ni en relación con la producción total de la Unión y, por lo tanto, no tenía ningún impacto en la representatividad de la muestra ya seleccionada.
- (15) Una parte interesada afirmó que los productores de la Unión que no formaban parte de los que apoyaban la denuncia incrementaron sus ventas durante el período 2010-2015 y vendían a precios más elevados y en mayor volumen, según las estadísticas de Eurostat sobre el comercio interno de la Unión.
- (16) La Comisión analizó el perjuicio potencial provocado por las importaciones procedentes de los países afectados a la industria de la Unión, lo que incluía a todos los productores de la Unión, a través de datos macroeconómicos (véanse los considerandos 193 a 207). Además, la Comisión observó que esta parte había basado su análisis en códigos NC que no solamente incluían el producto afectado, sino también productos que no entraban en el ámbito de la presente investigación. Además, en general, el volumen comunicado en las estadísticas sobre el comercio interno de la Unión no solamente se refieren a la producción de la Unión, sino también a las reventas de productos importados. Por lo tanto, no pudo sacarse ninguna conclusión sobre el volumen o los precios de venta de los productores de la Unión. En cualquier caso, lo que no puede negarse es que se considera que los datos microeconómicos de la muestra son representativos de la industria de la Unión. El hecho de que estos datos no incluyan a los productores que no respaldaron la denuncia es consecuencia del hecho de que estos productores no manifestaron su disposición a ser incluidos en la muestra.

b) Muestreo de los importadores

- (17) A fin de que la Comisión pudiera decidir si era necesario el muestreo y, de serlo, seleccionar una muestra, se pidió a todos los importadores no vinculados que se dieran a conocer a la Comisión y que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio.
- (18) Tres importadores no vinculados facilitaron información y accedieron a ser incluidos en la muestra. En conjunto, representaban el 10 % de los volúmenes importados estimados procedentes de China y de Taiwán durante el período de investigación. Debido a que los servicios de la Comisión pudieron examinar a todos los importadores que se dieron a conocer, no fue necesario recurrir al muestreo.

c) Muestreo de productores exportadores de Taiwán

- (19) A fin de que la Comisión pudiera decidir si era necesario el muestreo y, de serlo, seleccionar una muestra, se pidió en el anuncio de inicio a todos los productores exportadores de Taiwán que se dieran a conocer a la Comisión y que facilitaran la información especificada en dicho anuncio. Se envió la información sobre el inicio de la investigación y el anuncio de inicio (que incluía un formulario de muestreo) a las diez empresas taiwanesas identificadas en la denuncia como productores exportadores del producto afectado a la Unión. Además, se pidió a la Oficina Representativa de Taipei ante la Unión Europea que identificara a otros productores exportadores, en su caso, y/o que se pusiera en contacto con ellos.
- (20) Cuatro productores exportadores de Taiwán facilitaron la información solicitada en el anuncio de inicio y accedieron a ser incluidos en la muestra. Teniendo en cuenta el número de productores exportadores taiwaneses que cooperaron, no se consideró necesario recurrir al muestreo.
- (21) Durante la investigación, dos de las cuatro empresas dejaron de cooperar. La Comisión comunicó a esas empresas que, con arreglo al artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base, pueden formularse conclusiones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los datos disponibles.

d) Muestreo de los productores exportadores de China, solicitudes de TEM y solicitudes de examen individual

- (22) A fin de que la Comisión pudiera decidir si era necesario el muestreo y, de serlo, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores exportadores de China que se dieran a conocer a la Comisión y que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, se pidió a la Misión de la República Popular China ante la Unión Europea que identificara a otros productores exportadores, en su caso, y/o que se pusiera en contacto con ellos.

- (23) Nueve productores exportadores de China facilitaron la información solicitada y pidieron ser incluidos en la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de cuatro empresas o grupos de empresas, que representaban alrededor del 79 % de las exportaciones a la Unión de los productores exportadores que cooperaron, y que se estimaba que representaban el 35 % de las cantidades totales exportadas desde la República Popular China a la Unión durante el período de investigación. El criterio utilizado para seleccionar las cuatro empresas incluidas en la muestra era los volúmenes de exportación del producto afectado a la Unión durante el período de investigación. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó sobre la selección de la muestra a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades del país afectado, y no se recibió ninguna observación.
- (24) Durante la investigación, una de las cuatro empresas incluidas en la muestra dejó de cooperar. La Comisión comunicó a esa empresa que, con arreglo al artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base, pueden formularse conclusiones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los datos disponibles.
- (25) Ninguno de los productores exportadores de China que cooperaron solicitó trato de economía de mercado («TEM»). No obstante, cinco productores exportadores de China que no habían sido incluidos en la muestra solicitaron un examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Tal como se indica en el considerando 99, no se concedieron estas solicitudes de examen individual.

1.4. Respuestas al cuestionario

- (26) Se enviaron cuestionarios a las cuatro empresas de Taiwán y las cuatro empresas incluidas en la muestra de China, a los cuatro productores de la Unión incluidos en la muestra y a los tres importadores incluidos en la muestra.
- (27) Solamente se recibieron respuestas al cuestionario de dos empresas de Taiwán, tres de China, tres productores de la Unión y tres importadores.
- (28) Tras la divulgación provisional, también se recibió una respuesta al cuestionario de uno de los productores de los posibles países análogos ubicado en Suiza.

1.5. Visitas de inspección

- (29) La Comisión recabó y contrastó toda la información que consideró necesaria para determinar el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se realizaron visitas de inspección con arreglo al artículo 16 del Reglamento de base en los locales de la asociación y las empresas siguientes:

— Productores de la Unión:

- OSTP Sweden AB, Suecia,
- OSTP Finland OY, Finlandia,
- Erne Fittings, Austria.

— Importador no vinculado:

- Arcus Nederland BV, Países Bajos.

— Productores exportadores de Taiwán:

- Ta Chen Stainless Pipes Co. Ltd, Taichung,
- King Lai Hygienic Materials Co. Ltd Tainan.

— Productores exportadores de China:

- Suzhou Yuli Pipeline Industry Co. Ltd y sus empresas vinculadas, Suzhou, Jiangsu y Shanghai,
- Zhejiang India Pipeline Industry Co. Ltd, Wenzhou,
- Zhejiang Good Fittings Co. Ltd, Wenzhou.

- (30) También se realizó una visita de inspección en los locales de la empresa suiza Rohrbogen AG (Basilea), que se consideró como un posible productor de un país análogo. Esta visita de inspección tuvo lugar después de la divulgación provisional.

1.6. Divulgación provisional

- (31) En la fase provisional de la investigación, la Comisión decidió no imponer medidas antidumping provisionales. La razón principal de esta decisión era que se estaba buscando un país análogo apropiado a partir del cual se establecería el valor normal para los productores exportadores chinos. En ausencia de una determinación del margen de dumping para China, tampoco pudo establecerse el nivel de las importaciones acumuladas objeto de dumping procedentes de los dos países afectados. Si bien se disponía de datos en relación con la industria de la Unión para poder analizar los diversos indicadores de perjuicio, el volumen y los precios de las importaciones objeto de dumping son un elemento indispensable para la determinación del perjuicio, de conformidad con el artículo 3 del Reglamento de base. Por tanto, en la fase provisional de la investigación no se hizo ninguna determinación del perjuicio y, por consiguiente, del nexo causal entre el perjuicio y las importaciones objeto de dumping.
- (32) Las partes interesadas recibieron una divulgación provisional el 13 de julio de 2016. Después de la divulgación provisional se recibieron observaciones de un productor exportador de Taiwán, un productor exportador chino, la China Chamber of Commerce of Metals, Minerals and Chemicals Importers & Exporters («CCCMC») y el denunciante. Todas estas observaciones se abordan en los considerandos siguientes.

1.7. Divulgación final

- (33) Las partes interesadas recibieron la divulgación final el 27 de octubre de 2016. La Comisión invitó a las partes interesadas a que presentaran observaciones por escrito o a que solicitaran una audiencia con la Comisión o el Consejero Auditor en procedimientos comerciales antes del 16 de noviembre de 2016.
- (34) Tres productores exportadores chinos, la CCCMC, dos importadores de la Unión y el denunciante presentaron observaciones tras la divulgación final, el productor de la Unión que también tenía un régimen de perfeccionamiento pasivo solicitó una audiencia con el Consejero Auditor y la CCCMC solicitó una audiencia con los servicios de la Comisión.
- (35) Durante la audiencia con el Consejero Auditor, el productor de la Unión pidió que los productos que vuelven a importarse en aplicación del régimen de perfeccionamiento pasivo queden exentos de los derechos, ya que no están causando ningún perjuicio a la industria de la Unión, debido a que existe muy poco solapamiento con la producción de los denunciantes y a que no redundaría en interés de la Unión establecer derechos, teniendo en cuenta su condición de pyme, el hecho de que ha recibido Fondos Estructurales de la UE para crear su fábrica, y el hecho de que la imposición de derechos destruiría su actividad. La Comisión invitó a las partes interesadas a expresar las opiniones que pudieran tener a este respecto.
- (36) Además, un productor exportador chino pidió que se corrigiera su nombre, que se había escrito incorrectamente, y un importador de la Unión propuso una definición más precisa de los «accesorios de baja rugosidad», lo que fue aceptado por la Comisión.
- (37) Con respecto a la divulgación final, dos productores exportadores chinos y la CCCMC alegaron que el período previsto por la Comisión para la presentación de las observaciones formuladas por las partes interesadas era inadecuado y no les permitía examinar de manera plena y exhaustiva todos los datos y argumentos que se habían presentado por primera vez en la divulgación final. Consideraron que se había conculcado gravemente el derecho de defensa de las partes interesadas en este procedimiento.
- (38) La Comisión observó que un procedimiento antidumping iniciado de acuerdo con el artículo 5 del Reglamento de base debe realizarse dentro de unos plazos estrictos. Se ha informado a las partes interesadas en cuestión acerca de la decisión de la Comisión de no imponer medidas provisionales y de la propuesta de la Comisión de imponer medidas definitivas, y disponen de un plazo razonable para responder. De conformidad con el artículo 20, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión debe establecer un plazo de al menos diez días para formular observaciones después de la divulgación final. La Comisión, al prever veintidós días, ha cumplido este requisito. Ninguna de las partes interesadas solicitó una prórroga a este respecto. También se destaca que no se pueden revelar datos adicionales en la fase provisional, no solo por lo que se refiere a las conclusiones sobre el

dumping en relación con China, sino también por lo que se refiere al perjuicio. En ausencia de una determinación del margen de dumping para China, no pudo establecerse el nivel de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Si bien se dispone de datos en relación con la industria de la Unión para poder analizar los diversos indicadores de perjuicio, el volumen y los precios de las importaciones objeto de dumping son un elemento indispensable para la determinación del perjuicio, de conformidad con el artículo 3 del Reglamento de base. Por lo tanto, no se hizo ninguna determinación del perjuicio en la fase provisional de la investigación. En consecuencia, se rechazó la alegación.

- (39) A raíz de las observaciones y solicitudes de algunas de las partes interesadas tras la divulgación final, la Comisión divulgó datos e información adicionales. Esta divulgación adicional tuvo lugar el 25 de noviembre de 2016. Se recibieron posteriormente observaciones de dos productores exportadores chinos, la CCCMC, el denunciante y tres importadores de la Unión.
- (40) Durante la audiencia con el Consejero Auditor, el denunciante pidió que no se concediera la exención para un régimen de perfeccionamiento pasivo solicitada por uno de los productores de la Unión, como se explica en el considerando 35, ya que el productor de la Unión en cuestión importa también el producto afectado producido en China. Además, contrariamente a lo que este había alegado, sus productos compiten con el producto producido por la industria de la Unión. Durante esta misma audiencia, el demandante explicó también que la mayoría de los operadores comerciales de la Unión almacenan productos que están doblemente certificados con arreglo a las normas EN/DIN y ASME/ANSI. Además, en contra de lo alegado por uno de los operadores comerciales, los productos sujetos a distintas normas son intercambiables.
- (41) Dos productores exportadores chinos y la CCCMC reiteraron sus alegaciones, en particular en lo que se refiere a la falta de divulgación de las conclusiones sobre el perjuicio en la etapa provisional, lo cual, en su opinión, no podía justificarse por la falta de datos.
- (42) En respuesta a lo anterior, la Comisión señala que las conclusiones relativas a los indicadores de perjuicio únicamente pueden divulgarse una vez que se ha determinado el volumen de las importaciones objeto de dumping. En este caso concreto, en la fase provisional no se había realizado ninguna determinación del dumping para China. El hecho de que se hubieran recogido los datos brutos para los indicadores de perjuicio no significa que pudiera establecerse la conclusión sobre estos indicadores. La Comisión realizó una divulgación adecuada de conformidad con lo establecido en el artículo 20 del Reglamento de base. La Comisión considera que se respetaron los derechos de defensa de estas partes interesadas.

1.8. Período de investigación y período considerado

- (43) La investigación sobre el dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015 («período de investigación» o «PI»).
- (44) El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2012 y el final del período de investigación («período considerado»).
- (45) Tras la divulgación definitiva, varias partes interesadas alegaron que la Comisión debería haber examinado el período entre 2010 y el período de investigación en lugar del período entre 2012 y el período de investigación. La práctica habitual de la Comisión es utilizar un período de cuatro años para analizar las tendencias del perjuicio. Las partes no presentaron ninguna prueba que sustentara la conclusión de que el período considerado hubiera sido inadecuado.
- (46) Tras la divulgación adicional, dos productores exportadores chinos y la CCCMC reiteraron su alegación relativa al período considerado por lo que respecta a las tendencias del perjuicio. Como se ha señalado anteriormente, la práctica habitual de la Comisión consiste en utilizar un período de cuatro años para realizar la evaluación del perjuicio, basándose en su amplia facultad de apreciación en las investigaciones de defensa comercial. Además, las partes interesadas no presentaron ninguna prueba concluyente que hubiera obligado a la Comisión a apartarse de su práctica habitual. Por otra parte, el caso al que hacen referencia las partes interesadas ⁽¹⁾ se dio por concluido a raíz de la retirada de la denuncia. Por consiguiente, no se realizó ninguna determinación de la existencia de perjuicio en este caso. Por añadidura, el producto afectado de la presente investigación es diferente del producto afectado de la investigación concluida. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

⁽¹⁾ Decisión 2013/440/UE de la Comisión, de 20 de agosto de 2013, por la que se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de accesorios de tubería de acero inoxidable para la soldadura a tope, acabados o no, originarios de la República Popular China y de Taiwán (DO L 223 de 21.8.2013, p. 13).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

- (47) El producto objeto de la presente investigación consiste en accesorios de tubería para soldadura a tope, de grados de acero inoxidable austenítico, correspondientes a los tipos AISI 304, 304L, 316, 316L, 316Ti, 321 y 321H y sus equivalentes en las otras normas, con un diámetro exterior máximo no superior a 406,4 mm y un espesor de pared de hasta 16 mm, con una rugosidad que no sea inferior a 0,8 micrómetros, sin bridas, acabados o no, originarios de China y Taiwán. El producto está clasificado en los códigos NC ex 7307 23 10 y ex 7307 23 90.
- (48) El producto afectado se fabrica esencialmente cortando y moldeando tubos. El producto afectado se utiliza para unir tubos de acero inoxidable y existe en diferentes formas, tales como tubos acodados, reductores, tubos en T y cabezas de tubería.
- (49) El producto afectado se utiliza en una amplia variedad de industrias de consumo y aplicaciones finales. Por ejemplo:
- La industria petroquímica.
 - La industria de la transformación de alimentos y bebidas y la industria farmacéutica.
 - La construcción naval.
 - La generación de energía, las centrales eléctricas.
 - La construcción y las instalaciones industriales.
- (50) Tras la divulgación final, uno de los importadores de la Unión alegó que no debían incluirse las cabezas de tubería en la definición del producto, ya que no se producen cortando y moldeando tubos.
- (51) En respuesta a esta alegación, se observa que el producto afectado se fabrica «esencialmente», pero no «exclusivamente», cortando y moldeando tubos. Además, cabe señalar que, desde el punto de vista de la perspectiva del mercado, las cabezas de tubería son tipos de accesorios y se presentan como tales en los catálogos de las empresas. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (52) Tras la divulgación definitiva, varias de las partes alegaron que los productos importados y la producción de la Unión no son técnicamente intercambiables debido a diferentes normas técnicas, es decir, EN/DIN y ASME/ANSI, o que los productos fabricados con arreglo a las normas EN/DIN deberían excluirse de la definición del producto.
- (53) En primer lugar, es importante aclarar que tanto la industria de la Unión como los productores exportadores sujetos a la investigación producen con arreglo a estos dos tipos de normas técnicas. Esto también es cierto por lo que respecta a las empresas incluidas en la muestra. Por otra parte, las máquinas utilizadas para la producción con arreglo a estas diferentes normas son las mismas, y el proceso de producción es el mismo.
- (54) En segundo lugar, la investigación y una audiencia con el productor de la Unión que tiene también un régimen de perfeccionamiento pasivo han demostrado que las características físicas, técnicas y químicas de los productos homologados con arreglo a las normas EN/DIN y a las normas ANSI/ASME son comparables. Si bien las normas pueden requerir pequeñas diferencias de espesor y resistencia, estas diferencias varían para cada tipo de producto, y existe un solapamiento sustancial o completo para muchos tipos de productos.
- (55) En tercer lugar, estos dos tipos de producto compiten entre sí. Si bien es cierto que en las especificaciones de determinados proyectos se exige la utilización de la norma EN/DIN o la norma ASME/ANSI, en el momento en el que los ingenieros deciden la norma que se utilizará, las dos especificaciones compiten. Así lo pone de manifiesto el hecho de que el uso de las normas EN/DIN y ASME/ANSI varíe entre los Estados miembros con arreglo a pautas históricas, pero no existe ningún obstáculo para que los nuevos proyectos utilicen cualquiera de las dos normas en toda la Unión.
- (56) Por último, existe incluso una competencia directa tras la elección de la norma en los casos en que las normas se solapan por completo, tal como ocurre para determinados tipos de productos.
- (57) Asimismo, la Comisión observa que, a pesar de las solicitudes específicas realizadas al importador que cooperó, la Comisión no recibió ninguna prueba que demuestre que el producto similar y el producto afectado no compiten.

- (58) Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (59) Tras la divulgación adicional, varias partes interesadas, incluido un importador no vinculado, confirmaron las constataciones de la investigación que se han mencionado. Estas partes interesadas reiteraron que las normas ASME/ANSI y EN/DIN son en gran medida intercambiables. Además, una parte interesada declaró que los proveedores de tubos de la Unión suministran productos doblemente certificados y que cualquier fabricante del producto afectado también puede adquirir una doble certificación. Esta parte interesada añadió que, de hecho, la mayoría de las existencias del producto afectado y el producto similar en manos de los agentes comerciales tienen doble certificación.
- (60) En ausencia de cualquier otra observación en relación con las normas de productos, se rechazó la alegación de que el producto afectado y el producto similar deberían haberse analizado por separado con arreglo a las normas ASME/ANSI y EN/DIN.

2.2. Productos excluidos de la definición del producto afectado

2.2.1. Accesorios de baja rugosidad

- (61) Tres importadores no vinculados, la CCCMC y dos productores exportadores chinos alegaron que la definición del producto no distingue suficientemente entre accesorios industriales y los denominados «accesorios sanitarios», a pesar de que tienen características físicas diferentes. Por otra parte, señalaron que la industria de la Unión no produce «accesorios sanitarios» y que, por consiguiente, únicamente deberían incluirse los «accesorios industriales» en el presente procedimiento antidumping.
- (62) Durante una audiencia conjunta, los tres importadores no vinculados presentaron pruebas en apoyo de su alegación y demostraron la existencia de una serie de diferencias fundamentales entre los accesorios «industriales» y los «sanitarios», a partir de las características físicas, el embalaje, el uso final y el nivel de precios.
- (63) Era preciso redefinir la diferencia en términos de características físicas y la correspondiente distinción se basaba en la rugosidad de la superficie de los accesorios. En lugar de utilizar el término accesorios «sanitarios», es adecuado hablar de «accesorios de baja rugosidad» es decir, accesorios con un acabado de la superficie con una media de rugosidad inferior a 0,8 micrómetros. Estos accesorios se utilizan en la industria de la alimentación y las bebidas, la industria de los semiconductores y las industrias farmacéutica y de la atención sanitaria.
- (64) Existen diferencias importantes en cuanto a la suavidad de la superficie y el acabado de la superficie. Los extremos de los accesorios de baja rugosidad suelen ser cuadrados (contrariamente a los extremos biselados) y, por lo general, tienen un espesor de pared y un diámetro exterior inferiores. La existencia de normas separadas no es visible, como tampoco lo es el hecho de que la materia prima para los accesorios de baja rugosidad son siempre bobinas laminadas en frío o tubos estirados en frío (y no laminados en caliente para accesorios de elevada rugosidad). Por último, los accesorios de baja rugosidad son embalados individualmente en una bolsa de plástico, mientras que los accesorios de elevada rugosidad están embalados a granel en cartón.
- (65) No son intercambiables: la industria que utiliza accesorios de baja rugosidad no puede utilizar accesorios de elevada rugosidad debido a sus requisitos en materia de higiene; por otra parte, los accesorios de baja rugosidad no son adecuados para las aplicaciones que utilizan accesorios de elevada rugosidad debido a sus requisitos más bajos de presión y temperatura y a sus niveles de precios más elevados. La investigación mostró que el nivel de precios de los accesorios de baja rugosidad es dos a tres veces superior por kg de media. Esto se debe principalmente a la intensidad de mano de obra que requiere el pulido y el control de calidad adicional.
- (66) Dado que ya se habían enviado cuestionarios en el momento de la audiencia, ya no era posible realizar un cambio fundamental de la notificación del número de control del producto. No obstante, al añadir únicamente en la respuesta al cuestionario la característica física de la «rugosidad» como columna en el cuadro de las transacciones y un criterio suplementario en el cuadro de los costes de producción, pudo hacerse la distinción entre ambos tipos de accesorios. Tanto la industria de la Unión como los importadores de la Unión acordaron

finalmente que los accesorios con una rugosidad media de la superficie inferior a 0,8 micrómetros no debían considerarse producto afectado. Por lo tanto, los servicios de la Comisión consideraron, en la fase provisional de la investigación, que estos accesorios deben quedar excluidos del ámbito de la investigación.

- (67) Tras la divulgación provisional, uno de los productores chinos incluidos en la muestra alegó que los accesorios de baja rugosidad no deberían quedar excluidos de la definición del producto. La empresa en cuestión puso asimismo en duda las declaraciones formuladas por las partes interesadas en relación con las diferencias en las características físicas, los materiales de embalaje, los niveles de costes y precios, y la falta de intercambiabilidad entre los accesorios de baja rugosidad y los accesorios de elevada rugosidad. Sin embargo, la cuestión relativa a las diferencias en las características físicas, los materiales de embalaje y los niveles de precios entre los accesorios de baja y de elevada rugosidad se verificó y se confirmó *in situ* en Taiwán. En consecuencia, se rechazó esta alegación.

2.2.2. Accesorios con bridas

- (68) Un productor exportador chino-taiwanés alegó que los accesorios con bridas, es decir, los accesorios que tienen extremos en forma de brida, no son el producto afectado, tomando como base la definición del anuncio de inicio.
- (69) Cabe señalar que la forma del extremo es el factor determinante de la técnica que puede utilizarse para la conexión de los accesorios a los tubos. Se utilizan diferentes técnicas para producir accesorios para soldadura a tope y accesorios con bridas. Los accesorios para soldadura a tope se fabrican mediante técnica de soldadura, mientras que, por el contrario, para la fabricación de accesorios con bridas se utiliza la técnica de fijación y empernado. Además, las notas explicativas de los códigos NC de la definición del producto especifican que los extremos de los accesorios para soldadura a tope deben tener la forma de un corte a escuadra o estar biselados para facilitar la soldadura con los tubos.
- (70) También se ha determinado que la producción de accesorios con bridas implica unos costes adicionales, debido a la mayor necesidad de materias primas y materiales intermedios y a que el proceso de fabricación es más elaborado. Desde el punto de vista del proceso de producción, puede considerarse que los accesorios para soldadura a tope son productos semiacabados para la producción de accesorios con bridas.
- (71) La industria de la Unión estuvo de acuerdo con la opinión de que los accesorios con bridas eran un producto distinto y con su exclusión de la definición del producto.
- (72) Los servicios de la Comisión ya consideraron, en la fase provisional, que los accesorios con bridas deben quedar excluidos del ámbito de la investigación. No se recibieron observaciones de las partes interesadas en contra de esta constatación, por lo que se mantiene esta decisión.

2.3. Producto similar

- (73) La investigación puso de manifiesto que los siguientes productos tienen las mismas características físicas básicas y los mismos usos básicos:
- a) el producto afectado;
 - b) el producto fabricado y vendido en el mercado interno de Taiwán (que también se había utilizado como país análogo para China, véase el considerando 105);
 - c) el producto producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión.
- (74) Por consiguiente, la Comisión decidió que estos productos son similares en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

3. DUMPING

3.1. Taiwán

3.1.1. Introducción

- (75) Tal como se indica en el considerando 27, solamente dos empresas taiwanesas cooperaron en la investigación proporcionando respuestas completas a los cuestionarios antidumping. Las ventas de estas empresas suponían un 36 % de las importaciones del producto afectado en la Unión procedentes de Taiwán durante el período de investigación.
- (76) Una de las empresas que cooperaron producía principalmente accesorios que no están cubiertos por la definición del producto revisada de la investigación, tal como se explica en los considerandos 61 a 71 (accesorios con un acabado de la superficie con una media de rugosidad inferior a 0,8 micrómetros y/o accesorios con bridas). Este productor no tuvo ventas interiores del producto similar durante el período de investigación.
- (77) Por el contrario, la segunda empresa que cooperó se dedica a la producción extensiva de la mayoría de los tipos estándar de accesorios, que están incluidos en el ámbito de la presente investigación. Esta empresa produce únicamente a partir de tubos soldados, solamente entre 304 y 316 grados de acero y solo tubos acodados y en T (y estos últimos únicamente con el mismo diámetro que el tubo principal y el de derivación que no están soldados sino que están producidos a partir de un trozo de tubo cuyo centro «se presiona hacia abajo» para tomar una forma de T). Este productor no tuvo ventas interiores del producto similar durante el período de investigación.

3.1.2. Valor normal

- (78) En el caso de los dos productores exportadores taiwaneses, debido a la falta de ventas en el mercado nacional del producto similar, el valor normal se calculó de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base, añadiendo al coste medio de fabricación del producto en cuestión los gastos de venta, generales y administrativos realizados y un beneficio razonable.
- (79) En el caso de la primera empresa que cooperó, el importe de los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 6, letra b), del Reglamento de base, es decir, a partir de los importes reales aplicables a la producción y las ventas, en el curso de operaciones comerciales normales, de la misma categoría general de productos para el productor en cuestión en el mercado interno del país de origen, es decir, las ventas internas de los accesorios con un acabado de la superficie exterior con una media de rugosidad inferior a 0,8 micrómetros.
- (80) En el caso de la segunda empresa que cooperó, debido a la falta de ventas interiores del producto similar o de la misma categoría de productos, se aplicó el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base. A tal fin, la Comisión utilizó para el cálculo del valor normal los mismos importes de los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios utilizados para la primera empresa, que eran los únicos datos disponibles y verificados, e hizo referencia a las ventas de la misma categoría general de productos en el mercado de Taiwán.
- (81) Tras la divulgación provisional, el segundo productor exportador taiwanés presentó varias alegaciones en contra de la utilización de los datos del primer productor taiwanés para el cálculo de su valor normal. En primer lugar, la empresa alegó (a partir de la versión abierta de la respuesta al cuestionario y las respuestas a la carta de deficiencias del otro productor) que en ningún caso puede considerarse al primer productor como un productor exportador del producto afectado, ya que presuntamente produce y exporta a la Unión únicamente los tipos de producto que habían quedado excluidos de la definición del producto, es decir, accesorios de baja rugosidad y accesorios con bridas. En segundo lugar, la empresa alegó que la utilización de las cifras de los gastos de venta, generales y administrativos de una única empresa para el cálculo del valor normal para otra empresa contradice las conclusiones del Órgano de Apelación de la OMC ⁽¹⁾ en el sentido de que no pueden utilizarse los gastos de venta, generales y administrativos de una sola empresa para calcular los valores normales.
- (82) En respuesta a estas alegaciones, la Comisión estableció durante la inspección *in situ* en los locales de la empresa en cuestión que parte de la producción y las ventas de la empresa a la Unión durante el período de investigación (es decir, accesorios de vacío con un tratamiento de superficies adicional que tiene como resultado una rugosidad de la superficie superior a 0,8 micrómetros) entraban dentro de la definición del producto objeto de la presente investigación. Por consiguiente, se consideró que la empresa era un productor exportador del producto afectado y se calculó un margen de dumping para esta empresa. Cabe señalar que la empresa en cuestión no vendía este tipo de producto en el mercado interno de Taiwán durante el período de investigación, lo que afecta a la metodología de cálculo del valor normal para los dos productores exportadores de Taiwán, tal como se explica en los considerandos 79 y 80. En segundo lugar, es preciso señalar también que la resolución del Órgano de Apelación de la OMC citada por la parte interesada hace referencia a la situación descrita en el artículo 2, apartado 6, letra a), del

⁽¹⁾ Ropa de cama UE-India (caso AB-2000-13) en su apartado 76: «... la utilización de la expresión «media ponderada», unida al empleo de los términos «cantidades «y» exportadores o productores «en plural en el texto del párrafo 2.2 ii) del artículo 2 del [Acuerdo Antidumping de la OMC], presupone claramente la utilización de datos correspondientes a más de un exportador o productor. Concluimos que el método previsto en esta disposición para calcular las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios solo puede aplicarse si se dispone de datos correspondientes a más de un exportador o productor».

Reglamento de base; es decir, la utilización de la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos de otros productores por lo que respecta a la producción y venta del producto similar en el mercado interno del país de origen. Sin embargo, en este caso el cálculo del valor normal se basaba en el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base; es decir, los gastos de venta, generales y administrativos se determinaron basándose en «cualquier otro método razonable, siempre que el importe del beneficio así establecido no sobrepase el beneficio normalmente obtenido por otros exportadores o productores por las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interno del país de origen». Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, la Comisión mantiene su decisión en lo que respecta a la fuente de los datos utilizados para el cálculo del valor normal. Cabe señalar que la Comisión tuvo en cuenta asimismo la fuente alternativa de datos para el establecimiento de los gastos de venta, generales y administrativos con vistas al cálculo del valor normal, que son los datos facilitados por el productor análogo que cooperó en Suiza. La cifra en cuestión que se comunicó no hacía referencia al período de investigación, pero se confirma que, para los ejercicios financieros 2014 y 2015, se encontraba dentro de la horquilla del 8 % al 12 %, lo que es comparable con la cifra ajustada de los gastos de venta, generales y administrativos finalmente utilizada en el cálculo, tal como se indica en el considerando 86.

- (83) El productor exportador de Taiwán alegó además en sus observaciones que se habían comunicado de manera inadecuada los datos esenciales utilizados para la determinación del valor normal. En efecto, por motivos de confidencialidad empresarial, en esta comunicación específica no podían revelarse los gastos de venta, generales y administrativos, los beneficios y las asignaciones para las cifras de los costes que se habían utilizado en los cálculos. La empresa, que conocía su propio coste de fabricación, podía estimar fácilmente el ajuste medio total realizado. No obstante, solicitó la comunicación de las cifras específicas en relación con determinados elementos del cálculo, en concreto, los niveles de los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios, los niveles de las asignaciones del valor normal sobre los costes y los precios y el ajuste del IVA al valor normal.
- (84) En respuesta a esta petición, hay que subrayar que no pueden comunicarse las cifras exactas de los gastos de venta, generales y administrativos, los beneficios y las asignaciones sobre los costes que se han aplicado en el cálculo del valor normal, dado que los datos proceden de una sola empresa de Taiwán, que es un competidor taiwanés de la empresa que solicita esta información, y la empresa en cuestión solicitó el tratamiento confidencial porque los datos contienen secretos comerciales. Obviamente, esta solicitud está justificada. Sin embargo, las cifras más importantes, es decir, los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios utilizados para el cálculo final se presentan en forma de intervalos en el considerando 86. También hay que señalar que el nivel de las asignaciones de los costes era muy bajo y tuvo un impacto insignificante en el nivel del valor normal y el margen de dumping. No se aplicaron asignaciones sobre los precios puesto que no se utilizaron los precios nacionales en el cálculo del valor normal. Asimismo, en el caso de Taiwán, no se realizó ningún ajuste del IVA al valor normal.
- (85) Por último, esta empresa declaró que el nivel de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficios de su competidor no es representativo de los mismos. Alegó que el otro productor de Taiwán produce a pequeña escala y vende productos muy especializados, mientras que él realiza una producción y unas ventas masivas de productos estándar.
- (86) De hecho, durante las visitas de inspección se confirmó que los productos fabricados y vendidos por las dos empresas son diferentes y, por lo tanto, sus estructuras de gastos de venta, generales y administrativos son también diferentes. Por lo tanto, la Comisión decidió reducir el nivel de gastos de venta, generales y administrativos utilizados para el cálculo del valor normal para este segundo productor exportador que cooperó en relación con la proporción de los costes laborales relativos al control de la calidad y los costes de investigación y desarrollo. Esto produjo una reducción del ajuste de los gastos de venta, generales y administrativos al nivel de entre el 7 % y el 13 % expresado en porcentaje del volumen de negocios, lo que, posteriormente, redujo el nivel de su margen de dumping individual. Al mismo tiempo, la Comisión consideró que el margen de beneficio utilizado para calcular el valor normal (entre un 1 % y un 5 % del volumen de negocios) era razonable. El ajuste final global efectuado a los costes de fabricación en el cálculo del valor normal para el productor exportador en cuestión fue del 15,36 %.

3.1.3. Precio de exportación

- (87) Los dos productores exportadores que cooperaron efectuaron ventas de exportación a la Unión directamente a clientes independientes establecidos en la Unión.
- (88) Los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado vendido para su exportación desde el país exportador, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.1.4. Comparación y márgenes de dumping

- (89) Se compararon el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores que cooperaron utilizando los precios de fábrica.
- (90) 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.
- (91) Sobre esta base, se hicieron ajustes para tener en cuenta los costes de transporte, flete oceánico, seguros, manipulación y carga, embalaje y los costes accesorios, así como los costes de créditos, los descuentos y las comisiones, que se demostró que podían afectar a la comparabilidad de los precios. El total de los ajustes se situaba dentro de la horquilla del 1 % al 10 %, tomando como base los valores reales notificados por los productores exportadores taiwaneses y verificados *in situ*. Estas cifras son las comunicadas para las partidas de gastos correspondientes por las empresas taiwanesas, y se les han comunicado para su verificación en las comunicaciones específicas.
- (92) Se observa que, en el cálculo, la Comisión rechazó el ajuste por cambio de divisas solicitado por una de las partes interesadas. Esta parte ha pedido a la Comisión que, en lugar del tipo de cambio en la fecha de facturación, utilice el tipo de cambio del día del pago. El Reglamento de base establece que se utilice normalmente la fecha de facturación para determinar el tipo de cambio, pero que, en situaciones extraordinarias, puede utilizarse una fecha anterior (la fecha del contrato, por ejemplo). Sin embargo, el Reglamento de base no incluye ningún fundamento jurídico para utilizar una fecha posterior a la fecha de facturación. La razón de ello es que, en el momento de la facturación, se fija el precio y la empresa ya no tiene ninguna influencia para decidir si recurre al dumping o no. En cualquier caso, aun cuando fuera posible utilizar una fecha posterior, lo que no ocurre, como ya se ha explicado en la divulgación provisional, el solicitante no ha demostrado que se haya producido la condición adicional, a saber, un cambio sostenido de los tipos de cambio.
- (93) Tal como se establece en el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, para cada empresa que cooperó, se comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado.
- (94) De acuerdo con lo expuesto, la media ponderada de los márgenes de dumping, expresada como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, es la siguiente:

Empresa	Margen de dumping establecido (%)
King Lai Hygienic Materials Co., Ltd	0,0
Ta Chen Stainless Pipes Co., Ltd	5,1

- (95) En el caso de los productores que no cooperaron, la Comisión tuvo que basarse en los datos disponibles de conformidad con el artículo 18, apartado 6, del Reglamento de base. La falta de cooperación permite que los productores exportadores afectados no compartan los datos específicos de su empresa a partir de los cuales puede evaluarse su comportamiento exportador real y obliga a la Comisión a utilizar los mejores datos disponibles a este respecto. En la práctica de toma de decisiones de la Comisión se establece una distinción con este fin entre las investigaciones en las que la cooperación es elevada (es decir, superior al 80 % de las exportaciones notificadas a la Unión) y las situaciones en las que la cooperación es baja (una cooperación del 80 % o inferior). En el presente caso, el nivel de cooperación era sustancialmente inferior al 80 %. En una situación de ese tipo, la Comisión considera que el porcentaje de dumping más elevado de los productores que cooperaron no constituye una buena aproximación para el porcentaje de dumping de los productores que no cooperaron, por la siguiente razón: cabe sospechar que una de las razones por las que tantos productores decidieron no cooperar es que eran conscientes de que sus porcentajes de dumping serían mucho más elevados que los de los productores que cooperaron. El hecho de que, en el presente caso, se retirara la cooperación durante la investigación apoya esta interpretación. Por lo tanto, la Comisión considera que el porcentaje de dumping de los productores que no cooperaron se refleja de la mejor manera en el nivel del margen de dumping más elevado establecido para un tipo de producto representativo en términos de volumen, es decir, que representa más del 10 % de las exportaciones a la Unión, para el productor exportador cooperante que se comprobó que había realizado prácticas de dumping.
- (96) Tras el ajuste de los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para calcular el margen de dumping para el productor exportador taiwanés que cooperó, como se describe en el considerando 86, el margen de dumping a escala nacional, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, es del 12,1 %.
- (97) Tras la divulgación final, el denunciante alegó a este respecto que el derecho residual para Taiwán debería basarse en la denuncia y ascender al 34,8 %. El denunciante alegó que la mayoría de los productores taiwaneses del producto afectado no cooperaron deliberadamente en el procedimiento con el fin de no permitir a la Comisión

utilizar sus ventas interiores para el cálculo del valor normal. Por consiguiente, según el denunciante, debería utilizarse como mejor dato disponible el cálculo del valor normal en la denuncia, que se basaba en los precios internos en Taiwán.

- (98) En respuesta a lo anterior, se señala que la Comisión, para calcular el derecho residual para Taiwán, está utilizando los mejores datos disponibles, a partir de los datos recogidos y verificados en la investigación. Se rechaza, por tanto, esta alegación.

3.2. República Popular China

3.2.1. País análogo

- (99) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se concede TEM debe determinarse sobre la base de los precios o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado («país análogo»). Ninguno de los productores exportadores que cooperaron solicitó el TEM.
- (100) El denunciante propuso los Estados Unidos como posible país análogo. Además, según la información disponible, la producción del producto similar se realiza en una serie de otros países del mundo, como Brasil, India, Japón, Malasia, Corea, Suiza y Tailandia. Todos estos países fueron considerados como posibles países análogos.
- (101) Se estableció contacto con todos los productores conocidos 52 del producto similar en los países mencionados, pero ninguno de ellos cooperó. Únicamente una empresa malasia aceptó cooperar, pero facilitó información insuficiente. La empresa no pudo presentar datos por número de control del producto en relación con los costes y los precios nacionales. Por tanto, sus datos deficientes no pudieron utilizarse para determinar el valor normal. Además, cabe señalar que la empresa malasia en cuestión se negó a que se verificaran *in situ* los datos facilitados.
- (102) En una fase posterior, un productor suizo se dio a conocer como un posible productor análogo y accedió a cooperar. La empresa presentó la respuesta al cuestionario solicitada, que se verificó *in situ*. No obstante, debido al número bastante limitado de tipos de productos fabricados por esta empresa en comparación con la amplia gama de tipos de productos exportados a la Unión por los productores exportadores chinos incluidos en la muestra, la Comisión decidió que los datos facilitados por la empresa suiza no serían apropiados para la determinación del valor normal para los productores exportadores chinos. A este respecto, cabe señalar que solamente el 4,6 % de los tipos de producto exportados a la Unión por los productores chinos que cubrían el 4,2 % del volumen de las exportaciones chinas se correspondían directamente con los tipos de producto fabricados por el productor suizo. En el caso de Taiwán, que se utilizó finalmente como país análogo, el nivel de correspondencia directa con los tipos de producto exportados a la Unión por los productores chinos era del 7,7 % para el número de tipos de producto, y del 11,1 % para el volumen de las exportaciones.
- (103) En esta situación, la Comisión decidió utilizar el otro país investigado, a saber, Taiwán, como país análogo, a pesar de los argumentos presentados inicialmente por los denunciantes, que alegaban que las empresas taiwanesas producían principalmente tipos de accesorios basados en tubos soldados como materia prima (contrariamente a los productores chinos, que utilizan principalmente tubos sin soldadura). Los productores exportadores chinos también presentaron este mismo argumento. Por otra parte, la CCCMC, en sus observaciones después de la divulgación provisional, consideraba que los datos sobre el coste de fabricación de Taiwán serían más adecuados para constituir la base del cálculo del valor normal que los datos de los productores de la Unión, lo que la Comisión también consideró como una alternativa en la divulgación provisional.
- (104) Se consideró que Taiwán era adecuado como país análogo porque, contrariamente a lo alegado por los denunciantes, y sin perjuicio del uso diferente de las materias primas, los datos proporcionados permitían una metodología de reparto de los costes adecuada en relación con las distintas características de la codificación de productos. Además, el nivel de competencia en el mercado taiwanés es elevado, puesto que existen al menos diez productores nacionales conocidos del producto afectado, y esto también se refleja en una fuerte presencia de importaciones de orígenes diferentes, en una situación en la que el nivel de los derechos de aduana es moderado (del 7,5 % al 10 %).
- (105) Por las razones anteriormente expuestas, la Comisión decidió utilizar Taiwán como país análogo para China.
- (106) Tras la divulgación final, dos productores exportadores chinos y la CCCMC alegaron que la elección de Taiwán como país análogo era inadecuada, ya que los costes de fabricación utilizados procedían únicamente de una empresa taiwanesa que no realizaba ninguna venta interior. Las partes en cuestión también alegaron que el nivel de correspondencia de los productos comparables era demasiado bajo. Uno de los importadores de la Unión también planteó el argumento del bajo nivel de correspondencia de los productos comparables. Esta última empresa indicó asimismo que China no podía compararse a Taiwán ya que estas dos entidades tienen diferentes niveles de índice de desarrollo humano (IDH) y de PIB per cápita.

- (107) Por lo que respecta a estas alegaciones, hay que recordar, en primer lugar, que la resolución de la OMC ⁽¹⁾ implica que debe asignarse un valor normal a todos los tipos de producto exportados por los productores exportadores chinos. La Comisión considera que los datos procedentes de un productor exportador del país análogo son suficientes para fundamentar los restantes tipos de producto, ya que los tipos descubiertos permiten realizar un cálculo respecto a los tipos de producto que faltan. La existencia de solamente un productor exportador de este tipo no es en absoluto excepcional ni una nueva práctica. Asimismo, el Reglamento de base establece que el valor normal puede calcularse a partir del coste de producción, a falta de ventas en el mercado interior. En segundo lugar, se recuerda que los niveles de IDH y de PIB no son factores que se tienen en cuenta para determinar si un país análogo es adecuado. Con el fin de determinar el país análogo apropiado, la Comisión actúa tal como se explica en el considerando 104. Por tanto, se rechazaron las alegaciones anteriores.
- (108) Por último, dos productores exportadores chinos y la CCCMC plantearon la supuesta existencia de un grave vicio de procedimiento, basado en el hecho de que la Comisión calculó los márgenes de dumping de los productores chinos con arreglo a las disposiciones sobre los países sin economía de mercado del Reglamento de base. Las partes alegaron que la base jurídica para aplicar la metodología relativa a los países sin economía de mercado en relación con la determinación del valor normal para los productores exportadores chinos expira el 11 de diciembre de 2016. Por consiguiente, según las partes en cuestión, en lo que respecta a cualquier tipo de medidas antidumping definitivas adoptadas después de esa fecha, lo cual será el caso en este procedimiento, la Comisión está obligada, en virtud del Derecho de la OMC, a aplicar la metodología estándar de cálculo del dumping.
- (109) A este respecto, la Comisión señala que no dispone de ninguna facultad de apreciación sobre si procede o no aplicar las normas vigentes con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento de base. Por tanto, se rechazó esta alegación.

3.2.2. Valor normal

- (110) Tal como se explica en el considerando 103, el valor normal para los productores exportadores chinos se determinó con arreglo al valor calculado en el país análogo, Taiwán en este caso, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.
- (111) Además, debido a la falta de ventas del producto similar en el mercado nacional de Taiwán, el valor normal se calculó de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base, añadiendo al coste medio de fabricación del producto en cuestión los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios realizados en el mercado taiwanés durante el período de investigación.
- (112) La Comisión utilizó como base para establecer los costes de fabricación los datos de uno de los productores taiwaneses que cooperaron (Ta Chen). Debe señalarse que el segundo productor taiwanés que cooperó (King Lai) tenía un volumen muy limitado de producción del producto afectado durante el período de investigación, y se trataba de una producción relacionada con tipos de producto muy especializados. Dentro de esta pequeña parte de su producción que todavía se considera como producto afectado, la empresa King Lai fabrica productos que pueden considerarse accesorios de baja rugosidad, pero con un tratamiento de superficie adicional, lo que hace que la rugosidad de su superficie supere los 0,8 micrómetros y, por tanto, según la definición del considerando 47, se trata del producto afectado. Estos accesorios tienen unos costes de fabricación muy elevados y, si se tuvieran en cuenta, se distorsionarían los cálculos. Además, los productores chinos no incluidos en la muestra no exportan estos tipos de producto a la UE (aunque podrían quedar cubiertos por los números de control de estos productos ya que la rugosidad no es uno de los parámetros de la composición de dichos números). Por consiguiente, la Comisión consideró que los datos sobre los costes de fabricación de esta empresa no eran apropiados para el cálculo del valor normal para los productores chinos.
- (113) En lo que respecta al cálculo del valor normal, un importador de la Unión alegó que los costes de fabricación de la empresa taiwanesa King Lai no podían utilizarse como base para calcular el valor normal para las empresas chinas, ya que King Lai produce un producto diferente, que no puede considerarse como accesorio industrial y que implica también un método de producción y una horquilla de beneficios diferentes.
- (114) En respuesta a esta alegación, hay que reiterar que la Comisión no utilizó ningún dato de costes de fabricación de King Lai para realizar una comparación con las demás empresas. Para calcular el valor normal de otras empresas, la Comisión utilizó únicamente los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de King Lai en relación con la misma categoría general de productos vendidos en el mercado interno, de conformidad con el

⁽¹⁾ Informe del Órgano de Apelación, Comunidades Europeas-Medidas antidumping definitivas sobre determinados elementos de fijación de hierro o acero procedentes de China-Recurso de China al artículo 21, párrafo 5, del ESD, WT/DS397/AB/RW.

artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base. También hay que recordar que los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para estos cálculos se ajustaron para tener en cuenta las diferencias existentes entre los productos fabricados por King Lai y otras empresas. En lo que respecta al beneficio utilizado, se hace hincapié en que no se encuentra en una horquilla diferente (del 1 % al 5 %) al de las demás empresas.

- (115) El mismo importador de la Unión alegó también que el segundo productor taiwanés, Ta Chen, cuyos costes de producción se utilizaron como base de cálculo del valor normal de los productores exportadores chinos, es una empresa grande e integrada y, como tal, está en condiciones de «optimizar los costes». Por tanto, la empresa en cuestión no puede compararse con las pequeñas fábricas chinas.
- (116) A este respecto, la Comisión recordó que los costes de fabricación de los productores chinos no formaban parte del análisis del presente procedimiento, ya que ninguno de los productores chinos había solicitado el trato de economía de mercado. Sin embargo, hay que señalar que los supuestos «costes optimizados» del productor taiwanés solamente pueden tener como resultado un valor normal calculado menor y, por lo tanto, unos márgenes de dumping de los productores exportadores chinos más bajos.
- (117) Teniendo en cuenta que solamente pudo identificarse en Taiwán un número limitado de los tipos de producto exportados a la Unión por los productores exportadores chinos incluidos en la muestra, la Comisión calculó el valor normal de los demás tipos de producto a partir de los costes de fabricación de los tipos de producto más parecidos fabricados en Taiwán con el fin de lograr una comparación equitativa y completa, basada en los costes de fabricación ajustados para tener en cuenta lo siguiente:
- a) Las diferencias en las materias primas utilizadas; tomando como base los datos sobre costes de la industria de la Unión verificados, según los cuales los accesorios producidos a partir de los tubos sin soldadura son entre 2,12 y 2,97 veces más caros de fabricar que los procedentes de tubos soldados.
 - b) Las diferencias en el grado de acero; tomando como base los datos de la industria de la Unión verificados, por los que se realiza un ajuste del coste del grado de acero con arreglo al coste de los grados de acero más baratos utilizados para los accesorios que se fabrican a partir de tubos soldados como materia prima; este ajuste oscila entre 1,49 y 3,60 veces, en función de los grados de acero utilizados.
 - c) Las diferencias en cuanto a la forma; tomando como base las diferencias de precios observadas en las ventas de los exportadores chinos, que implican que se considera que un codo es la forma más básica y que las otras formas (tubos en «T», reductores, cabezas de tubería y formas especiales) son entre 1,08 y 1,74 veces más caras.
- (118) La CCCMC propuso en sus observaciones después de la divulgación provisional una base alternativa para los ajustes de las letras a) y b) y presentó datos de los mercados chinos a este respecto. Sin embargo, estos datos, en primer lugar, no están verificados y, en segundo lugar, proceden de un país sin economía de mercado. Por lo tanto, su utilización sería contraria a la metodología del país análogo para el cálculo del valor normal. En consecuencia, se rechazó esta alegación de la CCCMC.
- (119) Tras la divulgación final, la CCCMC, así como dos productores exportadores chinos, alegaron que no era razonable ajustar los datos sobre costes de Taiwán utilizando los datos sobre costes de la industria de la Unión. Las partes en cuestión hicieron referencia a la práctica común de la Unión, que no lo había hecho en casos anteriores.
- (120) Como se ha mencionado anteriormente, las prácticas anteriores de la UE se habían revisado en función de la resolución de la OMC mencionada en el considerando 107. A la hora de calcular los valores normales de los tipos de producto que faltaban, la Comisión se basó en datos de costes de Taiwán y ajustó los costes descubiertos y verificados mediante la aplicación de unos ajustes proporcionales que se descubrieron al nivel de los costes de producción de la industria de la Unión. La CCCMC no justificó el motivo por el que no era razonable ni propuso ningún planteamiento alternativo.
- (121) Tras la divulgación adicional, la CCCMC y los dos productores exportadores chinos reiteraron sus objeciones a la utilización de los datos de la industria de la Unión para el ajuste de los costes de fabricación utilizados para el cálculo del valor normal para los tipos de producto que faltaban. Las partes subrayaron que la Comisión no había aportado ninguna prueba que demostrara que las diferencias de los costes de las materias primas en el mercado

de la UE estarían al mismo nivel que en el mercado de Taiwán. Por añadidura, las partes reiteraron su alegación de que la Comisión podría utilizar las diferencias en los precios de venta para exportación chinos de accesorios soldados y sin soldadura para los ajustes mencionados, ya que los precios de venta «reflejan en cierta medida la tendencia de las diferencias de los costes de producción».

- (122) En respuesta a estas alegaciones, se destaca, en primer lugar, que la Comisión no pudo comparar el nivel de los ajustes para los tipos de tubos utilizados como materia prima o grados de acero con los datos del mercado taiwanés, debido a que el productor taiwanés cuyos costes de fabricación se utilizaron como base para el cálculo del valor normal simplemente no utilizaba determinados tipos de materias primas. Esta es la razón fundamental por la que la Comisión no se planteó en ningún caso buscar los datos sobre costes que faltaban fuera del mercado del país análogo. En segundo lugar, en lo que atañe a la utilización de precios chinos, se reitera que ninguno de los productores exportadores chinos había solicitado el trato de economía de mercado en el marco del presente procedimiento. Por lo tanto, no se disponía de los costes de producción chinos ni fueron examinados. Así pues, la Comisión no puede llegar a ninguna conclusión sobre «en qué medida» las diferencias de los precios de venta reflejan las diferencias de los costes de producción de los diferentes tipos de accesorios ⁽¹⁾. Además, aunque pudiera llegarse a estas conclusiones, se aplicarían a los costes de producción de un país sin economía de mercado. Por tanto, se rechazan las alegaciones anteriores.
- (123) Estas partes interesadas cuestionaron además el ajuste por el que los accesorios producidos a partir de los tubos sin soldadura son entre 2,12 y 2,97 veces más caros de fabricar que los procedentes de tubos soldados. Hacían referencia a una alegación no demostrada de la CCCMC, realizada después de la divulgación provisional, en lo que se refiere a los niveles de precios, según la cual se afirma que la diferencia entre tubos con soldadura y sin soldadura es inferior al 30 % del precio de los tubos con soldadura.
- (124) A este respecto, cabe señalar que el ajuste efectuado por la Comisión se basa en la diferencia de costes observada entre los accesorios producidos utilizando tubos sin soldadura y los producidos utilizando tubos con soldadura, y no en la diferencia de precio entre los tubos con soldadura y los tubos sin soldadura como tal. Cabe señalar también que ninguno de los productores exportadores chinos solicitó el trato de economía de mercado. Como consecuencia de ello, los productores exportadores chinos no presentaron ningún dato sobre los costes de producción y tampoco lo hicieron incluso cuando se pusieron en duda la determinación de costes y las diferencias constatadas por la Comisión. Además, las listas de precios estándar se alejan aún más de las determinaciones de costes y precios, ya que no presentan pruebas de los precios realmente aplicados, ni mucho menos de los niveles de costes.
- (125) En apoyo de sus observaciones, las partes interesadas presentaron un análisis de las diferencias basadas en los niveles de precios de los productores Zhejiang Good y Zhejiang India, y llegaron a la conclusión de que, sobre esta base, el ajuste del precio aplicable debe situarse entre 0,43 y 1,70, y 0,64 y 1,80, respectivamente.
- (126) Aparte del hecho de que estas horquillas se refieren a los precios y no a los costes, el hecho de que los accesorios basados en tubos con soldadura se vendan a veces a precios más elevados que los accesorios basados en tubos sin soldadura no es una prueba de que los costes deberían ser superiores. Los niveles de precio indicados muestran más bien la ausencia completa de un vínculo económico entre los costes y el precio indicado a los clientes, o bien, por el contrario, significa que otros factores han desempeñado un papel, como el volumen del pedido. La Comisión, por razones de confidencialidad, no puede divulgar las cifras subyacentes, pero puede revelar más datos factuales, conforme a los cuales el ajuste de los accesorios basados en tubos con soldadura (W) a los basados en tubos sin soldadura (S) utilizados para la comparación según la descripción del número de control del producto es la siguiente:

De W1 a S1 2,97

De W2 a S2 2,21

De W3 a S3 2,14

De W4 a S4 2,12.

No era necesario realizar otras conversiones para calcular los tipos de producto exportados por los productores exportadores chinos.

⁽¹⁾ Cabe también señalar que los precios del sector del acero chino están distorsionados debido a las actividades de las empresas estatales y a los diferentes sistemas de subvención. Véanse, entre otros, «Siderurgia: Preservar el empleo y el crecimiento sostenibles en Europa», COM(2016)155 final; «Subsidies to Chinese Industry: State Capitalism, Business Strategy and Trade Policy», por Usha C. V. Haley y George T. Haley, Oxford University Press, EE. UU., 25 de abril de 2013.

- (127) Además, la Comisión hizo otros ajustes por los cuales convirtió el coste del grado de acero menos caro W1 en otros grados, o en otros grados basados en tubos sin soldadura, utilizando una vez más los datos sobre costes de producción de la industria de la Unión. La Comisión, nuevamente por razones de confidencialidad, no puede divulgar las cifras subyacentes, pero puede presentar más datos factuales:

De W1 a S2 3,14

De W1 a S3 3,60

De W1 a S4 3,16

De W1 a W3 1,69

De W1 a W4 1,49.

No era necesario realizar otras conversiones para calcular los tipos de producto exportados por los productores exportadores chinos.

- (128) La Comisión también desea subrayar que, en sus observaciones sobre estos factores de ajuste, las partes interesadas no se refieren a los niveles de los precios de los dos productores exportadores chinos, como había hecho con respecto a los otros ajustes, con toda probabilidad porque las cifras no ponen en duda la metodología de la Comisión.
- (129) Por lo que se refiere a las diferencias de forma, los ajustes se efectuaron sobre la base de los datos sobre los precios de venta de los cuatro productores exportadores incluidos en la muestra, que son más completos que los de los dos productores que representan a las partes interesadas chinas.

Tomando como base el nivel de precio de los tubos acodados, las proporciones son las siguientes:

Tubos en T 1,08

Reductores 1,22

Cabezas de tubería 1,29

Otras formas 1,74.

- (130) En una fase posterior del cálculo del valor normal, la Comisión ajustó los costes de fabricación calculados de conformidad con los considerandos 112 a 117 añadiendo los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios. Debido a la falta de ventas en el mercado interior del producto similar de los dos productores taiwaneses que cooperaron y a la inexistencia de ventas de la misma categoría general de productos por parte de uno de ellos (Ta Chen), tuvo que aplicarse el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base. Con este fin, la Comisión utilizó, para el cálculo del valor normal, los importes de los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios procedentes de la otra empresa taiwanesa que cooperó (King Lai), que eran los únicos datos disponibles y verificados que hacían referencia a las ventas de la misma categoría general de productos en el mercado de Taiwán.
- (131) Cabe señalar que se ajustaron (redujeron) los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para el cálculo del valor normal para los productores exportadores chinos, ya que se comprobó que los tres productores chinos incluidos en la muestra también producen y venden principalmente productos estándar, tal como se explica en el considerando 86. Por consiguiente, el nivel final de los ajustes del valor normal para los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios es también el mismo que el presentado en dicho considerando.
- (132) Por lo que se refiere a los ajustes en relación con los gastos de venta, generales y administrativos, los dos productores exportadores chinos y la CCCMC coinciden en sus observaciones tras la divulgación final en que las reducciones deben realizarse al determinar los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para calcular el valor normal. Esto se debe a que el exportador taiwanés cuyos datos se utilizaron a este respecto no fabrica el producto estándar. Al mismo tiempo, estas partes ponen en duda que la Comisión hiciera una valoración correcta del nivel de esta reducción.
- (133) Hay que señalar a este respecto que los ajustes se efectuaron a partir de una comparación de la estructura general de los gastos de venta, generales y administrativos de la empresa taiwanesa King Lai y la segunda empresa taiwanesa Ta Chen. Se optó por este planteamiento debido a que King Lai era la única empresa que tenía ventas internas en Taiwán (Ta Chen no tenía ventas interiores del producto en cuestión ni de ningún otro producto de la misma categoría general de productos). Los ajustes se justifican porque la primera empresa es un productor de productos especializados muy sofisticados, mientras que la segunda empresa fabrica productos estándar (por lo que algunas partes de sus gastos de venta, generales y administrativos son claramente diferentes). A partir de esta comparación, la Comisión dedujo de los gastos de venta, generales y administrativos de King Lai los gastos de I+D y parte de los costes laborales relacionados con el departamento de control de la calidad. No existían otras diferencias importantes entre las dos empresas en otras categorías de gastos de venta, generales y administrativos. Cabe señalar que, en este ajuste, la Comisión dedujo las dos categorías enteras de gastos de venta, generales y administrativos anteriormente mencionados. Así pues, la Comisión adoptó una posición conservadora a la hora de conceder este ajuste, ya que dio un ajuste mayor, y no menor.

- (134) Las partes interesadas alegaron además que la Comisión no hizo ninguna comparación entre la estructura de gastos de venta, generales y administrativos entre la empresa taiwanesa en cuestión y los productores exportadores chinos.
- (135) A este respecto, cabe recordar que, habida cuenta de que Taiwán es el país análogo, deberían utilizarse los gastos de venta, generales y administrativos relacionados con las ventas internas de Taiwán. Su ajuste a partir de la comparación con los gastos de venta, generales y administrativos de los productores chinos significaría su utilización como costes de referencia del país sin economía de mercado. No obstante, hay que destacar que, como consecuencia del reajuste realizado por la Comisión, los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para el cálculo del valor normal se redujeron a un nivel que no deja de ser razonable en comparación con los gastos de venta, generales y administrativos de las empresas chinas incluidas en la muestra. De hecho, dos de las tres empresas chinas incluidas en la muestra han comunicado unos niveles más elevados de gastos de venta, generales y administrativos al que se utilizó para calcular el valor normal.

3.2.3. Precio de exportación

- (136) Los productores exportadores que cooperaron realizaron ventas de exportación a la Unión directamente a clientes independientes, o bien a través de empresas comerciales no vinculadas ubicadas fuera de la Unión.
- (137) Los precios de exportación se determinaron basándose en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado vendido para su exportación desde el país exportador, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.2.4. Comparación y márgenes de dumping

- (138) Se compararon el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores que cooperaron utilizando los precios de fábrica.
- (139) 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.
- (140) Sobre esta base, se hicieron ajustes para tener en cuenta los costes de transporte, flete oceánico, seguros, manipulación y carga, embalaje y los costes accesorios, así como los costes de créditos, los descuentos y las comisiones, cuando se demostró que podían afectar a la comparabilidad de los precios. El total de los ajustes se situaba dentro de la horquilla del 5 % al 16 %, tomando como base los valores reales notificados por los productores exportadores chinos y verificados *in situ*. Estas cifras son las comunicadas para las partidas de gastos correspondientes por las empresas chinas, y se les han comunicado para su verificación en las comunicaciones específicas.
- (141) China aplica una política de reembolso parcial del IVA a la exportación y, en este caso, el 8 % del IVA no se reembolsa. Para velar por que el valor normal se exprese al mismo nivel de imposición que el precio de exportación, se ajustó al alza el valor normal en función de la parte del IVA que se aplica a las exportaciones de tubos sin soldadura de gran diámetro que no se reembolsó a los productores exportadores chinos ⁽¹⁾.
- (142) El ajuste mencionado fue comentado en las observaciones de dos productores exportadores chinos y la CCCMC tras la divulgación final. Las partes en cuestión no mencionaron el principio según el cual debería corregirse el IVA a la exportación no reembolsado. No obstante, dado que el valor normal es considerablemente más elevado que el precio de exportación, las partes interesadas alegan que debería aplicarse un ajuste del 8 % al precio de exportación, mencionando la falta de trato de economía de mercado y unos márgenes de dumping más elevados.
- (143) A este respecto, cabe señalar que la Comisión ajustó el valor normal, de conformidad con la sentencia del Tribunal General en el asunto T-423/09. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (144) Tal como se establece en el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, para cada empresa que cooperó, se comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado.

⁽¹⁾ Este método fue aceptado por el Tribunal General en su sentencia de 16 de diciembre de 2011, en el asunto T-423/09, *Dashiqiao/Consejo*, ECLI:EU:T:2011:764, apartados 34 a 50.

- (145) De acuerdo con lo expuesto, la media ponderada de los márgenes de dumping, expresada como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, es la siguiente:

Empresa	Margen de dumping establecido (%)
Zhejiang Good Fittings Co., Ltd	55,3
Zhejiang India Pipeline Industry Co., Ltd	48,9
Suzhou Yuli Pipeline Industry Co., Ltd (*)	30,7
Jiangsu Judd Pipeline Industry Co., Ltd (*)	30,7
Media ponderada	41,9
(*) Parte del Grupo Yuli-Judd.	

- (146) La media ponderada de los márgenes de dumping se aplicará a los productores exportadores chinos no incluidos en la muestra que cooperaron.
- (147) En relación con lo anterior, un importador de la Unión alegó en sus observaciones tras la divulgación final que la diferencia entre los márgenes de dumping calculados para la empresa taiwanesa King Lai (0 %) y su empresa vinculada en China (41,9 %) no era razonable, dado que estas dos empresas fabrican los mismos tipos de accesorio que están excluidos de la definición del producto.
- (148) En respuesta a lo anterior, se destaca en primer lugar que la empresa taiwanesa King Lai no obtuvo un margen de dumping del 0 % debido a que produce accesorios que están excluidos de la definición del producto, tal como parece entender este importador de la Unión. Los productos excluidos de la definición del producto no se han tenido en cuenta en los cálculos del margen de dumping de King Lai. No obstante, esta empresa también producía y exportaba a la Unión un pequeño volumen de los productos que entran dentro de la definición del producto objeto de la presente investigación. Así pues, tuvo que calcularse el margen de dumping para esta empresa, que se descubrió que era negativo. Por otra parte, la empresa china King Lai no formaba parte de la muestra y, por lo tanto, no se calculó un margen de dumping individual para esta empresa. De este modo, la empresa obtuvo la media ponderada del margen de dumping de las empresas chinas incluidas en la muestra. Sin embargo, no se aplicará ningún derecho antidumping al producto que no está cubierto por la definición del producto de la presente investigación. Por lo tanto, si es correcto que la empresa china King Lai exporta a la UE un producto que no está cubierto por la definición del producto de la presente investigación, entonces no estará sometida a derechos antidumping en el momento de la importación.
- (149) Debido al bajo nivel de cooperación de los productores exportadores chinos, y siguiendo el razonamiento del considerando 95, se estableció el margen de dumping a escala nacional para China al nivel del margen de dumping más alto establecido para un tipo de producto representativo en términos de volumen para el productor exportador que cooperó y que se comprobó que había realizado prácticas de dumping.
- (150) De acuerdo con lo expuesto, el margen de dumping a escala nacional, expresado en porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, se eleva al 64,9 %.

3.2.5. Solicitudes de examen individual

- (151) Cinco productores exportadores chinos que no habían sido incluidos en la muestra solicitaron un examen individual en este procedimiento. Teniendo en cuenta el elevado número de solicitudes, la Comisión llegó a la conclusión de que sería excesivamente gravoso para la conclusión a tiempo del procedimiento que se aceptara alguna de estas solicitudes. A este respecto, cabe observar que, si se aceptasen las solicitudes de las empresas en cuestión, con ello se incrementaría más del doble el número de empresas a las que se les deberían calcular los márgenes de dumping individuales, ya que la muestra original estaba formada por cuatro productores exportadores. Cabe señalar, además, que algunas de las empresas que solicitaron un examen individual forman parte de grupos. Según las respuestas preliminares de las empresas en cuestión (formularios de muestreo), para realizar un examen individual sería preciso analizar y verificar las respuestas al cuestionario de al menos siete empresas.

4. PERJUICIO

4.1. Definición de la industria de la Unión y de la producción de la Unión

- (152) A partir de la información disponible en la denuncia y la posterior investigación, al menos dieciséis productores de la Unión fabricaban el producto similar durante el período de investigación. Los productores de la Unión que componen el total de la producción de la Unión constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base y en lo sucesivo se hace referencia a ellos como «la industria de la Unión».
- (153) Se estimó que la producción total de la Unión durante el período de investigación era de aproximadamente 8 270 toneladas. La Comisión estableció esta cifra basándose en las respuestas al cuestionario verificadas de los productores de la Unión incluidos en la muestra y los datos estimados facilitados por el denunciante. Como se indica en los considerandos 11 a 13, se aplicó el muestreo para determinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Los productores de la Unión seleccionados para la muestra representaban aproximadamente el 43 % del total de la producción estimada de la Unión del producto similar.
- (154) Una parte solicitó una explicación de por qué el volumen de la producción total de la Unión disminuyó en 80 toneladas entre la divulgación provisional y la definitiva. En la divulgación provisional la producción total de la Unión se estimaba en unas 8 350 toneladas. En el considerando anterior se afirma que la producción total de la Unión se estableció en unas 8 270 toneladas. El motivo de esta diferencia es que, en la fase provisional, los servicios de la Comisión calcularon erróneamente el volumen de producción de uno de los productores de la Unión no incluidos en la muestra. Este productor de la Unión cesó su producción durante el período de investigación. Por lo tanto, se volvió a calcular su producción teniendo en cuenta dicho cierre. La Comisión confirmó que la producción total de la Unión se estimó en unas 8 270 toneladas durante el período de investigación.
- (155) Dado que las empresas incluidas en la muestra solo están constituidas por un productor y un grupo de empresas, todos los datos relativos a los indicadores microeconómicos tuvieron que expresarse en forma de índice para proteger la confidencialidad con arreglo al artículo 19 del Reglamento de base.

4.2. Consumo de la Unión

- (156) La Comisión estableció el consumo de la Unión a partir del volumen total de ventas estimado de la industria de la Unión en el mercado de la Unión y el volumen total de importaciones del producto afectado en la Unión.
- (157) El volumen de ventas de la industria de la Unión del producto similar se calculó tomando como base los datos reales verificados proporcionados por los productores incluidos en la muestra en sus respuestas al cuestionario y, para los productores que no cooperaron, los datos facilitados por el denunciante.
- (158) Como se explica en el considerando 47, el producto afectado se clasifica en dos códigos NC: ex 7307 23 10 y ex 7307 23 90. No obstante, estos dos códigos NC no solamente incluyen el producto afectado, sino también productos fuera del ámbito de la presente investigación. Por lo tanto, debía deducirse el volumen de las importaciones que quedan fuera del ámbito de la presente investigación del volumen total de las importaciones registradas bajo el código NC antes mencionado.
- (159) El denunciante estimó el volumen de las importaciones del producto afectado de todos los orígenes en función de su conocimiento del mercado. Por lo que respecta a los países afectados, consideró que los productos investigados representaban la inmensa mayoría del volumen notificado con arreglo a los dos códigos NC mencionados para China y Taiwán, en concreto, el 90 % y el 100 %, respectivamente.
- (160) Con objeto de verificar esta estimación, la Comisión utilizó la información recibida durante una investigación anterior relativa a accesorios de acero inoxidable que se inició el 10 de noviembre de 2012. Esta investigación abarcaba todos los productos clasificados en ambos códigos NC, incluido el producto afectado de la presente investigación. A partir del análisis efectuado, se observa que al menos el 22,3 % de los productos exportados por los productores exportadores chinos con estos códigos NC quedaría fuera del ámbito de la presente investigación. En el caso de Taiwán, se confirma el porcentaje facilitado por el denunciante, es decir, el 100 %.

- (161) En cuanto a China, la Comisión decidió ajustar los volúmenes de importación tomando como base el porcentaje más prudente, es decir, el 22,3 %.
- (162) Además, se ajustó nuevamente el consumo para tener en cuenta el volumen de los accesorios con bridas o de baja rugosidad (véanse las secciones 2.2.1 y 2.2.2), que habían quedado excluidos de la definición del producto objeto de la investigación. El volumen importado se estimó a partir de las respuestas del muestreo en alrededor de 150 toneladas para China y 20 toneladas para Taiwán. Por consiguiente, estas cantidades se dedujeron del volumen estimado de las importaciones procedentes de China y Taiwán. Por lo que respecta a la industria de la Unión, la investigación reveló que el volumen producido y vendido de estos tipos de producto excluidos es insignificante.
- (163) Con arreglo a lo expuesto, el consumo de la Unión se estableció como sigue:

Cuadro 1

Consumo de la Unión (toneladas)

	2012	2013	2014	PI
Consumo total de la Unión	13 766	14 350	14 671	14 145
Índice (2012 = 100)	100	104	107	103

Fuente: Eurostat, respuestas al muestreo, respuestas al cuestionario verificadas e información facilitada por el denunciante.

- (164) El consumo de la Unión se incrementó un 3 % entre 2012 y el período de investigación.

4.3. Importaciones procedentes de los países afectados*4.3.1. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados*

- (165) La Comisión examinó si las importaciones del producto afectado originario de los países afectados debían evaluarse cumulativamente, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (166) Los márgenes de dumping establecidos en relación con las importaciones procedentes de China y Taiwán se resumen en los considerandos 145 y 94.
- (167) A excepción de King Lai, todos estos márgenes superan el umbral mínimo establecido en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base. Como se menciona en el considerando 94, el volumen de las importaciones que no eran objeto de dumping era insignificante. En cualquier caso, estas importaciones quedaron excluidas del volumen total de importaciones del producto afectado procedentes de Taiwán.
- (168) El volumen de las importaciones procedentes de cada uno de los países afectados no era insignificante a tenor del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. Durante el período de investigación, China y Taiwán tenían una cuota de mercado del 22,9 % y el 7,8 %, respectivamente, como se indica en el considerando 181.
- (169) Las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el producto similar también eran semejantes. De hecho, los productos importados competían entre sí y con el producto afectado fabricado en la Unión. Los productos son intercambiables y se comercializaron en la Unión a través de canales de ventas comparables, vendiéndose a categorías similares de clientes finales.
- (170) Así pues, se cumplían todos los criterios del artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, y las importaciones procedentes de los países afectados se examinaron cumulativamente a efectos de la determinación del perjuicio.

- (171) Tras la divulgación definitiva, varias partes alegaron que la Comisión no había examinado suficientemente las condiciones de competencia tanto entre los accesorios chinos y taiwaneses en el momento de su importación en la Unión, como entre los accesorios importados y la producción de la Unión.
- (172) Estas partes alegaron, en función de su conocimiento del mercado, que existen diferencias importantes entre los accesorios producidos y exportados de China y de Taiwán a la Unión. Estas partes consideraron que no existía competencia entre los productos exportados, debido a las propiedades físicas de los productos, a la medida en que los productos pueden servir para los mismos o similares usos finales y a la medida en que los consumidores perciben y tratan los productos como medios alternativos para llevar a cabo funciones específicas con el fin de satisfacer una demanda específica.
- (173) Estas partes alegaron que los amplios ajustes efectuados por la Comisión para alcanzar cierta semejanza de comparabilidad de los precios entre los productos chinos y taiwaneses muestran que existen diferencias significativas en las características relativas a las materias primas (tubos sin soldadura y tubos soldados), los grados de acero y el proceso de fabricación. Esto repercute en el precio, lo que excluye su carácter intercambiable en el mercado. Además, la tendencia de los precios muestra una disparidad de precios entre los dos orígenes.
- (174) En primer lugar, la Comisión considera que la cuestión de la competencia entre los diferentes tipos de producto no es decisiva para la evaluación del perjuicio. Siempre que todos los tipos de producto conformen un único producto, por los motivos expuestos en los considerandos 43 a 50, no es necesario desglosar la evaluación del perjuicio basándose en el hecho de que, supuestamente, los diferentes tipos de producto constituyen mercados de productos distintos desde el punto de vista del Derecho de la competencia.
- (175) En segundo lugar, aun cuando la cuestión de la competencia real entre tipos de producto fuera relevante, la Comisión señala que la afirmación de la falta de competencia no se sustenta en las pruebas del expediente. De hecho, la Comisión descubrió que el producto afectado exportado por el productor exportador chino y el de los productores exportadores taiwaneses sí que compiten en el mercado de la Unión. Estos productos son en gran medida intercambiables. Esta conclusión se vio confirmada por el precio medio del producto afectado. Existe un solapamiento evidente en la medida en que el producto afectado que se fabrica a partir de tubos sin soldadura tiene un precio similar al producto afectado que se fabrica a partir de tubos soldados ⁽¹⁾. Por lo que se refiere a la competencia con la industria de la Unión, la investigación confirmó que los productores de la Unión incluidos en la muestra producían, o podían producir, a partir de estas dos materias primas, y todos los tipos de producto. Por lo tanto, se rechazaron estas alegaciones y se confirmó el análisis acumulativo de los efectos de las importaciones.
- (176) Tras la divulgación adicional, estas partes interesadas reiteraron su alegación de que no deberían haberse evaluado acumulativamente las importaciones procedentes de los países en cuestión. A este respecto, la Comisión observa que, incluso si la competencia entre las importaciones procedentes de los países afectados se analiza a partir del número de control del producto, los resultados son los mismos, es decir, existe una clara competencia de precios. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (177) Además, estas partes alegaron que la producción de un productor de la Unión consiste principalmente en accesorios a partir de grados de acero inoxidable especial, mientras que el 70 % de la producción china consiste principalmente en acero austenítico 304 o 316, grados estándar, lo que significa que estos productos no compiten entre sí.
- (178) Con respecto a estas alegaciones, la Comisión observó que la relación de competencia entre el producto afectado y el producto similar quedó confirmada por la investigación, como se indica en el considerando 174 en el análisis acumulativo. Además, por lo que respecta al grado de acero, uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra sí que fabricaba el producto similar a partir de grados estándar de acero inoxidable, lo que representa alrededor del 90 % de su producción. De ello se deriva que los productos chinos compiten directamente con los productos de este productor de la Unión. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (179) Al no existir ninguna otra observación sobre el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, se confirmó la evaluación acumulativa de las importaciones procedentes de los países afectados.

⁽¹⁾ La comparación entre los tipos de producto similar vendidos por los productores exportadores chinos y el productor exportador taiwanés, a saber, 45 tipos de producto, muestra que la media de los precios de los accesorios chinos sin soldadura se sitúa aproximadamente un 15 % por encima en comparación con la media de los accesorios soldados taiwaneses. Dada la muy superior calidad del acero sin soldadura y la influencia de esa calidad en la decisión de compra, los productos, por tanto, compiten entre sí, incluso si se realiza una prueba basada en el Derecho de la competencia.

4.3.2. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados

- (180) La Comisión determinó el volumen de las importaciones a partir de la base de datos de Eurostat, el conocimiento del mercado por parte del denunciante y otros tipos de información de que disponía la Comisión (véanse los considerandos 156 a 164). Se determinó la cuota de mercado de las importaciones comparando los volúmenes de las importaciones con el consumo en la Unión, como se indica en el cuadro 1.

Cuadro 2

Volumen de las importaciones (toneladas) y cuota de mercado

	2012	2013	2014	PI
Volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados	3 395	3 877	4 508	4 340
Índice (2012 = 100)	100	114	133	128
Cuota de mercado de los países afectados (excepto las importaciones no objeto de dumping) (%)	24,7	27,0	30,7	30,7
Índice (2012 = 100)	100	110	124	124
Volumen de las importaciones procedentes de China	2 686	2 759	3 248	3 238
Índice (2012 = 100)	100	103	121	121
Cuota de mercado de China (%)	19,5	19,2	22,1	22,9
Índice (2012 = 100)	100	99	113	117
Volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de Taiwán	709	1 118	1 260	1 102
Índice (2012 = 100)	100	158	178	155
Cuota de mercado de Taiwán (excepto las importaciones no objeto de dumping) (%)	5,2	7,8	8,6	7,8
Índice (2012 = 100)	100	151	167	151

Fuente: Eurostat, respuestas al cuestionario verificadas e información facilitada por el denunciante.

- (181) Las importaciones en la Unión procedentes de los países afectados evolucionaron como sigue:
- (182) El cuadro anterior pone de manifiesto que las importaciones procedentes de los países afectados, en términos absolutos, aumentaron de manera significativa durante el período considerado (un 28 %). La correspondiente cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping en la Unión se incrementó en seis puntos porcentuales durante el período considerado.

4.3.3. Precios de las importaciones procedentes de los países afectados y subcotización de precios

- (183) En cuanto a la evolución de los precios de las importaciones, al no existir fuentes alternativas, la Comisión tuvo que basarse en Eurostat para determinar los precios medios de las importaciones. El precio medio de las importaciones en la Unión procedentes de los países afectados evolucionó como sigue:

Cuadro 3

Precios de las importaciones (EUR/tonelada)

	2012	2013	2014	PI
China	8 285	8 078	6 916	6 936
Índice (2012 = 100)	100	98	83	84
Taiwán	7 543	5 189	4 653	5 840
Índice (2012 = 100)	100	69	62	77

Fuente: Eurostat.

- (184) Los precios medios de las importaciones chinas objeto de dumping se redujeron desde 8 285 EUR/tonelada en 2012 a 6 936 EUR/tonelada durante el período de investigación. Durante el período considerado (2012-PI), la reducción del precio unitario medio de las importaciones chinas objeto de dumping fue de aproximadamente el 16 %. En ese mismo período, los precios medios de las importaciones taiwanesas objeto de dumping se redujeron desde 7 543 EUR/tonelada en 2012 a 5 840 EUR/tonelada durante el período de investigación. Durante el período considerado, la reducción del precio unitario medio de las importaciones taiwanesas objeto de dumping fue de aproximadamente el 23 %.
- (185) Tras la divulgación definitiva, una parte interesada alegó que la Comisión debería haber evaluado el efecto de la disminución del precio del níquel en el precio del producto afectado durante el período de investigación, ya que la evolución del precio del níquel es un destacado factor del precio del acero inoxidable. Si bien es cierto que el níquel es uno de los principales factores del coste de la producción de tubos (materia prima del producto afectado), no existe ninguna relación directa con el producto afectado. Además, la Comisión constató que el precio del producto afectado no se corresponde con el precio del níquel ⁽¹⁾. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (186) La Comisión evaluó la subcotización de los precios durante el período de investigación comparando:
- los precios de venta medios ponderados por tipo de producto que los tres productores de la Unión cobraron a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio de fábrica, y
 - los precios medios ponderados correspondientes al nivel del precio cif en la frontera de la Unión por tipo de producto de las importaciones procedentes de los productores que cooperaron de los países afectados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, con unos ajustes apropiados respecto a los costes posteriores a la importación del 2 % y unos derechos de importación del 3,7 %.
- (187) Se compararon los precios de las transacciones tipo por tipo en la misma fase comercial, con los debidos ajustes a partir de los costes reales, en caso necesario, y tras deducir rebajas y descuentos, tal como habían notificado los productores de la Unión incluidos en la muestra. El resultado de la comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión durante el período de investigación.
- (188) Visto lo expuesto anteriormente, se determinó que las importaciones objeto de dumping procedentes de China y Taiwán estaban subcotizadas respecto a los precios de la industria de la Unión un 59,4 % y un 76,1 % respectivamente.

⁽¹⁾ Consulte el sitio Internet de la Bolsa de Metales de Londres: <https://www.lme.com/en-gb/metals/non-ferrous/nickel/>

4.4. Situación económica de la industria de la Unión

4.4.1. Observaciones generales

- (189) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en el estado de dicha industria durante el período considerado.
- (190) Para determinar el perjuicio, la Comisión distinguió entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. La Comisión evaluó los indicadores macroeconómicos tomando como base los datos y la información incluidos en la denuncia y las estadísticas de Eurostat, en su caso, a fin de que los datos hagan referencia a todos los productores de la Unión. La Comisión evaluó los indicadores microeconómicos basándose en los datos contenidos en las respuestas al cuestionario, debidamente verificadas, de los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (191) Los indicadores macroeconómicos son los siguientes: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, magnitud del margen de dumping y recuperación con respecto a prácticas de dumping anteriores.
- (192) Los indicadores microeconómicos son los siguientes: precios medios por unidad, coste unitario, costes laborales, existencias, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital.

4.4.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (193) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión evolucionaron como sigue:

Cuadro 4

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2012	2013	2014	PI
Volumen de producción	8 967	8 780	8 304	8 272
Índice (2012 = 100)	100	98	93	92
Capacidad de producción	22 779	21 194	21 163	19 721
Índice (2012 = 100)	100	93	93	87
Utilización de la capacidad (%)	39	41	39	42
Índice (2012 = 100)	100	105	100	106

Fuente: Respuestas al cuestionario verificadas e información facilitada por el denunciante.

- (194) El volumen de producción se mantuvo bastante estable entre 2012 y 2013. Entre 2013 y el período de investigación, el volumen de producción de la industria de la Unión disminuyó un 6 %. Durante el período considerado se registró una disminución global del 8 % del volumen de producción.
- (195) Al mismo tiempo, la capacidad de producción se redujo fuertemente en un 13 %. Esto puede atribuirse principalmente al cierre de un productor de la Unión, y a una disminución de la producción de otro productor de la Unión, lo que dio lugar a una disminución de alrededor de 3 600 toneladas de capacidad de producción.
- (196) Las cifras sobre capacidad que se han indicado se refieren a la capacidad técnica, lo cual implica que se han tenido en cuenta los ajustes, que se consideran usuales en la industria, relacionados con el tiempo de preparación, el mantenimiento, los cuellos de botella y otras paralizaciones normales. Sin embargo, esto es la capacidad de producción teórica de la industria de la Unión.
- (197) Es difícil evaluar la utilización de la capacidad para esta industria en particular, ya que puede variar en función del tipo de equipo y el volumen producido. Uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra consideró que una utilización de la capacidad del 60 % era el máximo que se había alcanzado en el pasado. Por lo tanto, la capacidad de producción teórica mencionada está claramente sobreestimada en comparación con la capacidad de producción real.
- (198) De ello se desprende que la utilización de la capacidad siguió siendo baja durante el período considerado, en torno al 42 %. Debido a la reestructuración de uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra y al cierre de uno de los productores de la Unión, la utilización de la capacidad aumentó en tres puntos porcentuales durante el período considerado. Una baja utilización de la capacidad afecta negativamente a la absorción de los costes fijos, lo cual era una de las causas de la baja rentabilidad de la industria de la Unión durante el período considerado.

4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (199) El volumen de ventas de la industria de la Unión a clientes no vinculados en la Unión y su cuota de mercado evolucionaron como sigue:

Cuadro 5

Volumen de ventas y cuota de mercado

	2012	2013	2014	PI
Volumen de ventas en el mercado de la Unión en toneladas	7 856	7 717	7 401	7 302
Índice (2012 = 100)	100	95	91	89
Cuota de mercado (%)	57,1	53,8	50,4	51,6
Índice (2012 = 100)	100	94	88	90

Fuente: Eurostat, la denuncia y las respuestas al cuestionario verificadas e información facilitada por el denunciante.

- (200) Durante el período considerado, el volumen de ventas de la industria de la Unión disminuyó globalmente un 11 %, mientras que el consumo de la Unión aumentó un 3 %. El volumen de ventas de los productos chinos y taiwaneses objeto de dumping aumentó en 945 toneladas (el 21 % y el 55 %, respectivamente), mientras que el consumo de la Unión aumentó en 379 toneladas. En un contexto de incremento del consumo en el mercado de la Unión, la disminución de las ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión coincide con un incremento de las importaciones procedentes de los países afectados. Por otra parte, debido a la continua presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping, la industria de la Unión se vio obligada a reducir su producción para evitar la venta a precios deficitarios.

4.4.2.3. Empleo y productividad

- (201) Durante el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron como sigue:

Cuadro 6

Empleo y productividad

	2012	2013	2014	PI
Número de trabajadores	581	526	532	484
Índice (2012 = 100)	100	91	92	83
Productividad (tonelada por trabajador)	15,4	16,7	15,6	17,0
Índice (2012 = 100)	100	108	101	110

Fuente: La denuncia y las respuestas al cuestionario verificadas e información facilitada por el denunciante.

- (202) En consonancia con la disminución de la producción y de las ventas, se observó asimismo que el nivel de empleo de la industria de la Unión había disminuido considerablemente. Se recurrió al despido de trabajadores a fin de reducir la mano de obra, lo que representó una reducción de un 17 % de la misma. Como consecuencia de ello, el incremento del 10 % de la productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida como producción por persona empleada y por año, es muy superior al aumento de tres puntos porcentuales de la utilización de la capacidad (véase el considerando 193). Este hecho sugiere que la industria de la Unión trató de adaptarse a los cambios en las condiciones del mercado (volumen creciente de importaciones objeto de dumping) con el fin de mantenerse competitiva.

4.4.2.4. Existencias

- (203) Durante el período considerado, los niveles de existencias de los productores de la Unión evolucionaron como sigue:

Cuadro 7

Existencias

	2012	2013	2014	PI
Existencias al cierre (toneladas)	2 191	1 850	2 002	1 697
Índice (2012 = 100)	100	84	91	77
Existencias al cierre en porcentaje de la producción (%)	24,4	21,1	24,1	20,6
Índice (2012 = 100)	100	86	99	84

Fuente: Respuestas al cuestionario verificadas e información facilitada por el denunciante.

- (204) Durante el período considerado, el nivel de existencias al cierre disminuyó un 23 %. La mayor parte de los tipos del producto similar fabricados por la industria de la Unión se basan en pedidos concretos de los usuarios. Sin embargo, la industria también tiene que mantener existencias de una amplia gama de productos a fin de poder competir con los plazos de entrega rápida de otros productores. Esto se confirma igualmente al analizar la evolución de las existencias al cierre como porcentaje de la producción. Este indicador se mantuvo relativamente estable entre el 20 % y el 24 % del volumen de producción.

- (205) Se llegó a la conclusión de que la reducción del nivel de existencias se debió principalmente a que se aplicaron requisitos de capital circulante más estrictos en la gestión de la industria de la Unión.

4.4.2.5. Magnitud del margen de dumping

- (206) Con la excepción de un pequeño exportador de Taiwán, todos los márgenes de dumping se encontraban muy por encima del nivel *de minimis*. Los márgenes realmente altos de dumping tuvieron un impacto destacado en la industria de la Unión, dado el volumen y los precios de las importaciones procedentes de los países afectados.

4.4.2.6. Crecimiento

- (207) El consumo de la Unión se incrementó un 3 % durante el período considerado, mientras que el volumen de ventas de la industria de la Unión se redujo un 11 %. Independientemente de este aumento del consumo, la industria de la Unión perdió cuota de mercado. Por otra parte, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó durante el período considerado.

4.4.3. Indicadores microeconómicos

4.4.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (208) Durante el período considerado, la media ponderada de los precios de venta unitarios de los productores de la Unión a clientes no vinculados en la Unión evolucionó como sigue:

Cuadro 8

Precios de venta en la Unión

	2012	2013	2014	PI
Precio de venta Índice (2012 = 100)	100	95	96	95
Coste unitario de producción Índice (2012 = 100)	100	101	103	98

Fuente: Respuestas al cuestionario verificadas.

- (209) El cuadro anterior muestra la evolución del precio de venta unitario en la Unión en comparación con el coste de producción correspondiente. El precio de venta unitario medio evolucionó globalmente en consonancia con el coste de producción. Se produjo una disminución de un 2 % en el coste de producción desde 2014 hasta el período de investigación, que se vio afectado por la reducción del precio de las principales materias primas, pero los precios de venta unitarios disminuyeron un 5 %.
- (210) Tras la divulgación definitiva, una parte interesada alegó que la Comisión no había tenido en cuenta la situación general del mercado. En particular, se produjo una caída de los precios del petróleo, lo que redujo los costes de los productos. Sin embargo, esta parte no presentó ninguna prueba que sustentase su alegación. En particular, no quedaba claro en qué medida la caída de los precios del petróleo a nivel mundial estaría relacionada con el coste de producción de este producto similar concreto. Por otra parte, el análisis del perjuicio realizado por la Comisión abarcaba el período entre 2012 y el período de investigación, durante el cual se tuvieron en cuenta todas las materias primas, incluida la energía. Por tanto, se rechazó esta alegación.

4.4.3.2. Costes laborales

- (211) Durante el período considerado, los costes laborales medios de los productores de la Unión evolucionaron como sigue:

Cuadro 9

Costes laborales medios por trabajador

	2012	2013	2014	PI
Costes laborales medios por trabajador Índice (2012 = 100)	100	111	110	110

Fuente: Respuestas al cuestionario verificadas.

- (212) Durante el período considerado, el salario medio por trabajador aumentó un 10 %, una proporción ligeramente superior al incremento general de los precios en la Unión debido a la inflación. No obstante, esta evolución debe considerarse en el contexto de unos importantes recortes en el empleo, como se explica en los considerandos 201 y 202.

4.4.3.3. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital

- (213) En el período considerado, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones de los productores de la Unión evolucionaron como sigue:

Cuadro 10

Rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones

	2012	2013	2014	PI
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de ventas) Índice (2012 = 100)	100	33	23	66
Flujo de caja (Índice) (2012 = 100)	100	61	33	57
Inversiones Índice (2012 = 100)	100	178	128	122
Rendimiento de las inversiones Índice (2012 = 100)	100	28	19	48

Fuente: Respuestas al cuestionario verificadas.

- (214) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión expresando las pérdidas netas antes de impuestos derivadas de las ventas del producto similar a clientes no vinculados en la Unión como porcentaje del volumen de negocios de estas ventas.
- (215) La rentabilidad evolucionó negativamente desde el [8 %-10 %] en 2012 hasta el [2 %-4 %] en 2013 y 2014 y mejoró durante el período de investigación hasta alcanzar el [4 %-6 %]. Durante el período considerado, las empresas incluidas en la muestra perdieron volumen de ventas y cuota de mercado, y decidieron concentrarse en los segmentos con precios elevados, en los que las importaciones objeto de dumping estaban menos presentes. Esta estrategia les permitió incrementar su rentabilidad durante el período de investigación.
- (216) Como consecuencia de ello, mientras que, en 2013 y en 2014, las empresas incluidas en la muestra no pudieron repercutir los incrementos del coste de producción a los clientes, durante el período de investigación la rentabilidad de las empresas incluidas en la muestra pudo beneficiarse de la disminución de sus costes de producción debido a una mayor utilización de la capacidad y a una menor presión competitiva en los segmentos del mercado con precios elevados.

- (217) El flujo de caja neto representa la capacidad de los productores de la Unión para autofinanciar sus actividades. La tendencia del flujo de caja neto se orientó a la baja (– 43 %) debido fundamentalmente a una reducción de las existencias.
- (218) El rendimiento de la inversión se redujo entre 2012 y 2014, y se recuperó en el período de investigación, siguiendo la tendencia de la rentabilidad. La industria de la Unión incrementó su nivel de inversiones en un 22 % entre 2012 y el período de investigación. Sin embargo, este incremento del 22 % debe considerarse en función de las cifras absolutas. El nivel de las inversiones para la muestra de la industria de la Unión era inferior a un millón de euros en 2012, y alcanzó un millón de euros durante el período de investigación, principalmente para los gastos relacionados con el mantenimiento normal y el equipo de seguridad.
- (219) Varias partes alegaron que la caída de la rentabilidad de 2012 a 2013 debía interpretarse a la luz del aumento sustancial de las inversiones en la industria de la Unión. Observaron que las inversiones se habían incrementado un 78 % entre 2012 y 2013. Después de la segunda divulgación, estas partes reiteraron su alegación y señalaron que el incremento del 78 % debía considerarse como un «enorme» gasto de inversión.
- (220) A este respecto, la Comisión señaló que los productores de la Unión no invirtieron con el fin de mejorar su método de producción, sino en equipos de seguridad obligatorios y en mantenimiento como se ha indicado anteriormente. Si bien es cierto que la inversión se incrementó, al mismo tiempo el rendimiento de la inversión disminuyó considerablemente. Además, la inversión debe compararse con las ventas totales del producto similar, y la inversión en cuestión solamente representaba entre el 2 % y el 4 % de las ventas totales del producto similar. Por último, la inversión es solamente uno de los indicadores de perjuicio, y no debería analizarse de manera aislada.

5. CONCLUSIÓN SOBRE EL PERJUICIO

- (221) Se concluye que la mayoría de los indicadores de perjuicio mostraron una tendencia negativa durante el período considerado. En particular, los indicadores de perjuicio relacionados con la producción y la cuota de mercado de los productores de la Unión muestran las graves dificultades de la industria de la Unión, así como la existencia de una subcotización sostenida. El único indicador positivo, a saber, la leve mejora de la rentabilidad durante el período de investigación, se logró a expensas del volumen de ventas y la cuota de mercado, al orientarse hacia los segmentos con precios elevados. Puede tratarse de un fenómeno de corta duración si las importaciones objeto de dumping se introducen también en los segmentos con precios elevados. Por consiguiente, la evaluación de todos los indicadores macroeconómicos y microeconómicos muestra una tendencia negativa global. Por consiguiente, puede concluirse que la industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante en el sentido del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

6. CAUSALIDAD

- (222) De conformidad con el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados habían causado un perjuicio importante a la industria de la Unión. Con arreglo al artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, examinó asimismo si otros factores conocidos podían haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Unión. La Comisión se aseguró de que no se atribuyeran a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados posibles perjuicios causados por otros factores.
- (223) Tales factores son: las importaciones procedentes de terceros países, los resultados de la actividad exportadora de los productores de la Unión, la baja utilización de la capacidad de la industria de la Unión y las importaciones procedentes de Taiwán que no fueron objeto de dumping.

6.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (224) Los precios de venta de los productores exportadores disminuyeron por término medio de 8 129 EUR/tonelada en 2012 a 6 658 EUR/tonelada durante el período de investigación (– 18,1 %). Al disminuir continuamente su precio unitario de venta durante el período considerado, los productores exportadores de los países afectados pudieron aumentar significativamente su cuota de mercado desde 2012 (24,7 %) hasta el período de investigación (30,7 %).
- (225) Desde 2012, el aumento continuo de las importaciones de los países afectados a precios que subcotizan los de la industria de la Unión tuvo un efecto negativo claro en el rendimiento financiero de la industria de la Unión. De hecho, aunque la industria de la Unión estaba reduciendo sus costes mediante la disminución del empleo y el cierre de plantas, el volumen de las importaciones objeto de dumping se incrementó con unos precios en constante disminución, que obligaron a la industria de la Unión a reducir su volumen de ventas. Como consecuencia de ello, la industria de la Unión perdió cuota de mercado y no pudo beneficiarse del aumento del consumo.

- (226) A la vista de la clara coincidencia temporal que se ha determinado entre, por una parte, el nivel siempre creciente de las importaciones objeto de dumping a unos precios en constante reducción y, por otra, la pérdida de volumen de ventas de la industria de la Unión, se llegó a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping habían sido la causa de la situación perjudicial de la industria de la Unión.
- (227) Tras la divulgación definitiva, una parte interesada alegó que el descenso de los precios de venta de los productores exportadores se explica por la caída del precio del níquel. Sin embargo, como se explica en el considerando 185, no existe ninguna correlación directa entre el precio del níquel y los precios de importación. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (228) Varias partes alegaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión no puede atribuirse a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, ya que solamente uno de los precios de los productores de la Unión incluidos en la muestra se redujo durante el período considerado, y los demás productores de la Unión incluidos en la muestra pudieron mantener sus precios de venta. Esta alegación debe rechazarse por las razones que se exponen a continuación. Las estadísticas del interior de la UE no son fiables en este caso debido a que no solamente contienen el producto afectado, sino también otros tipos de accesorios. Además, la industria de la Unión no se redujo considerablemente durante el período considerado (– 5 %), pero lo hizo en detrimento de su volumen de ventas, que disminuyó un 11 %, así como su cuota de mercado, que disminuyó un 5,5 % durante el mismo período.
- (229) Tras la segunda divulgación, las partes interesadas alegaron que, contrariamente a la afirmación de la Comisión en el considerando 228, los datos comunicados en Eurostat son indicativos del comportamiento de los precios de los productores de la Unión y, por tanto, es correcto afirmar que los precios de los productores de la Unión se mantuvieron estables durante el período considerado. A este respecto, la Comisión observa lo siguiente. Tal como ya se ha explicado anteriormente, la definición del código NC pertinente es más amplia que la definición del producto afectado y del producto similar (véase el considerando 158). Además, estas partes interesadas se equivocan cuando afirman que los productores de la Unión únicamente producen el producto similar que entra dentro de los dos códigos NC en cuestión. De hecho, la industria de la Unión también produce productos que no entran dentro de la definición del producto del presente Reglamento y que sí entran dentro de los dos códigos NC en cuestión. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (230) A falta de otras observaciones, la Comisión confirmó que las importaciones objeto de dumping del producto afectado causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión.

6.2. Efectos de otros factores

6.2.1. Importaciones de terceros países

- (231) El volumen de las importaciones procedentes de terceros países evolucionó en el período considerado como sigue:

Cuadro 11

Volumen de las importaciones procedentes de otros países (toneladas) y cuota de mercado

	2012	2013	2014	PI
Volumen de las importaciones procedentes de terceros países	2 515	2 755	2 762	2 503
Índice (2012 = 100)	100	110	110	100
Cuota de mercado (%)	18,3	19,2	18,8	17,7
Volumen de las importaciones procedentes de Suiza	1 217	1 340	1 476	1 503
Índice (2012 = 100)	100	110	121	123
Cuota de mercado (%)	8,8	9,3	10,1	10,6

	2012	2013	2014	PI
Volumen de las importaciones procedentes de Brasil	339	350	229	278
<i>Índice (2012 = 100)</i>	100	103	68	82
Cuota de mercado (%)	2,5	2,4	1,6	2,0
Volumen de las importaciones procedentes de la India	120	146	204	201
<i>Índice (2012 = 100)</i>	100	121	169	167
Cuota de mercado (%)	0,9	1,0	1,4	1,4
Volumen de las importaciones procedentes de Malasia	195	322	297	314
<i>Índice (2012 = 100)</i>	100	165	152	161
Cuota de mercado (%)	1,4	2,2	2,0	2,2
Volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países	642	595	554	205
<i>Índice (2012 = 100)</i>	100	93	86	32
Cuota de mercado (%)	4,7	4,2	3,8	1,5

Fuente: Eurostat, la denuncia y las respuestas al cuestionario verificadas e información facilitada por el denunciante.

- (232) El mayor exportador del producto afectado a la Unión después de China es Suiza, con una cuota de mercado del 10 %, frente al 30,7 % de China y Taiwán. Los precios de estas importaciones eran similares a los de la industria de la Unión, es decir, de 10 300 EUR/tonelada.
- (233) El volumen y la cuota de mercado de las importaciones procedentes de todos los demás orígenes se mantuvo estable durante el período considerado; es decir, respectivamente alrededor de 2 500 toneladas y un 37 %. Por consiguiente, puede concluirse que la repercusión de estas importaciones no rompió el nexo causal entre las importaciones chinas/taiwanesas objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.
- (234) Varias partes interesadas alegaron que la Comisión debería haber analizado el efecto en los precios de las importaciones originarias de la India. A raíz de la segunda divulgación, se reiteró esta alegación y las partes afirmaron además que la media de los precios de la India sufrió una fuerte reducción durante el período considerado. La Comisión observó que las importaciones indias tienen una cuota de mercado del 1,4 %. El precio medio del producto similar originario de la India era de aproximadamente 9 500 EUR/tonelada durante el período de investigación. Si bien es cierto que el precio medio del producto originario de la India disminuyó, pasando de 13 700 EUR/tonelada en 2012 a aproximadamente 9 500 EUR/tonelada en el período de investigación, todavía era un 27 % superior al precio medio del producto afectado originario de China, y un 61 % más alto en comparación con los precios taiwaneses. Por consiguiente, estas importaciones no rompían el nexo causal.
- (235) Varias partes interesadas alegaron que la Comisión debería haber analizado las importaciones del producto similar procedentes de Rusia. Por el contrario, el denunciante alegó que no deben tenerse en cuenta esas importaciones para el análisis de la causalidad ya que los productos declarados bajo los códigos NC afectados no son productos similares.

- (236) La Comisión llegó a la conclusión de que los precios de importación de Rusia, comunicados por Eurostat para los códigos NC afectados, se situaban en aproximadamente 1 000 EUR/tonelada durante el período de investigación. Por lo tanto, las importaciones procedentes de Rusia están relacionadas con un producto diferente que es siete veces más barato en comparación con las importaciones chinas. Por tanto, estas importaciones se consideraron irrelevantes para el análisis de la causalidad.
- (237) Tras la segunda divulgación, varias partes interesadas alegaron que el efecto de las importaciones originarias de Rusia y la India debería examinarse de forma acumulativa. Como se indica en el considerando 236, no se tuvieron en cuenta las importaciones originarias de Rusia durante el análisis de la causalidad, ya que la Comisión constató que los productos originarios de Rusia no están cubiertos por la definición del producto afectado y, por tanto, no entran en la presente investigación. Por este motivo, estas importaciones no pueden evaluarse acumulativamente con las importaciones originarias de la India. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

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

- (238) El volumen de exportaciones de los productores de la Unión evolucionó durante el período considerado del modo siguiente:

Cuadro 12

Resultados de la actividad exportadora

	2012	2013	2014	PI
Volumen de exportaciones a clientes no vinculados	645	553	530	596
Índice (2012 = 100)	100	86	82	92
Precio medio (EUR/tonelada)	13 567	12 386	11 890	11 619
Índice (2012 = 100)	100	91	88	86

Fuente: Respuestas al cuestionario verificadas.

- (239) Según los datos de los productores de la Unión incluidos en la muestra, los precios de exportación disminuyeron un 14 % durante el período considerado, y el volumen de las exportaciones a clientes no vinculados de terceros países se redujo en menos del 1 % de las ventas totales de la industria de la Unión. Sin embargo, la pérdida experimentada durante el PI no era importante, ya que representaba menos del 0,8 % del volumen de negocios total de la industria de la Unión.
- (240) Por consiguiente, puede concluirse que la actividad de exportación de la industria de la Unión no rompe el nexo causal.

6.2.3. Baja utilización de la capacidad de la industria de la Unión

- (241) Habida cuenta de la baja utilización de la capacidad de las empresas incluidas en la muestra durante el período considerado, la Comisión también ha examinado si el exceso de capacidad podría haber contribuido al perjuicio o incluso haber roto el nexo causal. En esta fase, la Comisión considera que este no es el caso. En primer lugar, como se ha explicado en el considerando 197, las empresas necesitan tener una importante capacidad teórica para poder satisfacer todas las exigencias de los clientes, pero es poco realista utilizar esta capacidad teórica completamente. En segundo lugar, la industria de la Unión ha sido rentable con un porcentaje de utilización de la capacidad más bajo en 2012, lo que indica que el perjuicio no está provocado por un exceso de capacidad. Por lo tanto, se concluye que el impacto de esta baja utilización de la capacidad es irrelevante y, por lo tanto, no pudo haber roto el nexo causal.

6.2.4. Importaciones procedentes de Taiwán que no son objeto de dumping

- (242) El volumen de las importaciones que no son objeto de dumping era insignificante, de 300 kg durante el período de investigación, en comparación con el consumo total de la Unión, que fue de 14 145 toneladas. Por lo tanto, se concluye que el impacto de estas importaciones en la industria de la Unión es irrelevante y, por lo tanto, no pudo haber roto el nexo causal.

6.3. Conclusión sobre la causalidad

- (243) Se ha determinado la existencia de un nexo causal entre el perjuicio sufrido por los productores de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.
- (244) La considerable presión ejercida por el incremento de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados durante el período considerado sobre el precio y el volumen de la industria de la Unión no ha permitido que esta se beneficiara de la lenta recuperación del mercado de la UE. El anterior análisis de los indicadores de perjuicio muestra que la situación económica de la industria de la Unión en su conjunto se ha visto afectada por el incremento de las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de China y Taiwán, que subcotizaban a los precios de la Unión. Los exportadores chinos y taiwaneses consiguieron alcanzar una cuota de mercado significativa (el 30,7 % durante el período de investigación, frente al 24,7 % de cuota de mercado en 2012), en detrimento de la industria de la Unión. La industria de la Unión perdió 5,5 puntos porcentuales de su cuota de mercado entre 2012 y el período de investigación, y un 11 % del volumen de ventas, mientras que el consumo se incrementó en el mercado de la Unión.
- (245) La Comisión ha separado y distinguido entre los efectos de todos los factores conocidos y los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping en la situación de la industria de la Unión. Se determinó que los otros factores identificados, en concreto, las importaciones procedentes de terceros países, los resultados de la actividad exportadora de los productores de la Unión, la baja utilización de la capacidad de la industria de la Unión y las importaciones procedentes de Taiwán que no habían sido objeto de dumping, no habían roto el nexo causal. Incluso cuando se tuvo en cuenta su efecto combinado, la conclusión de la Comisión no era diferente: en ausencia de importaciones objeto de dumping, la industria de la Unión no se habría visto negativamente afectada en un grado tan significativo. En particular, la cuota de mercado no habría caído de tal manera y se habría obtenido una rentabilidad razonable.
- (246) Visto lo expuesto anteriormente, la Comisión concluyó en esta fase del procedimiento que el perjuicio importante para la industria de la Unión había sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y que los demás factores, considerados individual o colectivamente, no rompían el nexo causal.

7. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (247) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si existía alguna razón imperiosa para concluir que no redundaba en interés de la Unión la adopción de medidas en este caso, a pesar de la determinación del dumping causante del perjuicio. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses pertinentes, concretamente los de la industria de la Unión, los de los importadores y los de los usuarios.

7.1. Interés de la industria de la Unión

- (248) La industria de la Unión está situada en diez Estados miembros (Alemania, Austria, Chequia, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Polonia y Suecia) y emplea directamente a alrededor de 500 trabajadores en relación con los accesorios de tubería de acero inoxidable para la soldadura a tope.
- (249) Ninguno de los productores conocidos se opuso al inicio de la investigación. Como se ha mostrado al analizar los indicadores del perjuicio, el conjunto de la industria de la Unión sufrió un deterioro de su situación y se vio afectada negativamente por las importaciones objeto de dumping.
- (250) Se prevé que la imposición de unos derechos antidumping definitivos restablezca unas condiciones comerciales equitativas en el mercado de la Unión, que permitan recuperarse a la industria de la Unión. En tal caso, mejoraría su rentabilidad hasta alcanzar los niveles que se consideran necesarios para esta industria, que requiere mucho capital. La industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Hay que recordar que la mayoría de los indicadores de perjuicio mostraron una tendencia negativa durante el período considerado.
- (251) En particular, los indicadores de perjuicio relacionados con la producción, la capacidad de producción y la cuota de mercado de los productores de la Unión se vieron seriamente afectados. Por consiguiente, la imposición de la medida es importante para que el mercado vuelva a unos niveles en los que no exista dumping ni se cause perjuicio, y a fin de permitir que todos los productores ejerzan su actividad en el mercado de la Unión en unas condiciones comerciales equitativas. Por el contrario, de no aplicarse medidas, sería muy probable que la situación económica y financiera de la industria de la Unión se deteriorase aún más.

- (252) A raíz de la alegación expuesta en el considerando 35, la Comisión verificó la solicitud (incluida una inspección *in situ* a la sede de la industria de la Unión). La Comisión concluyó que, contrariamente a la alegación presentada: i) los productos importados bajo el régimen de perfeccionamiento pasivo compiten directamente con los productos de otros productores de la Unión, ii) el derecho impuesto, que es el derecho del 41,9 % aplicable al productor chino con el que la empresa de la UE tiene el régimen de perfeccionamiento pasivo, debería tener un impacto financiero limitado (entre el 10 % y el 15 %) en los ingresos del productor de la Unión generados por las actividades de perfeccionamiento pasivo, iii) la viabilidad de las actividades de perfeccionamiento pasivo del productor de la Unión no deberían verse amenazadas por la imposición de medidas y, en consecuencia, el número de empleados no debería disminuir, y tampoco debería ponerse en peligro el uso de los fondos de la UE. Por tanto, se rechazó esta alegación. La Comisión recuerda asimismo, en este contexto, que el código aduanero de la Unión prevé que, por regla general, los derechos de defensa comercial se apliquen a los regímenes de perfeccionamiento pasivo cuando la operación realizada fuera de la Unión confiera el origen no preferencial a la mercancía, como parece ser el caso en el presente asunto. Por el contrario, no se aplicaría ningún derecho si el origen no preferencial de las mercancías sigue siendo la Unión, y en la medida en que así sea.
- (253) Se concluye que la imposición de derechos antidumping redundaría en beneficio de la industria de la Unión. La imposición de medidas antidumping permitiría a la industria de la Unión recuperarse de los efectos del dumping perjudicial que se han constatado.

7.2. Interés de los importadores no vinculados

- (254) Como se indica en el considerando 18, solamente un importador facilitó información detallada en relación con el impacto de los derechos antidumping. Este importador consideraba que el efecto inicial sería una subida de precios, con un impacto negativo en sus resultados en términos de plazos de entrega y competitividad. Dicho importador añadió que iba a empezar a prestar mayor atención a otros países productores de accesorios, en concreto, Malasia, Vietnam y Corea. Sin embargo, el proceso de selección de nuevos socios en otros lugares requeriría tiempo y costaría dinero. Además, supondría una discontinuidad de su nivel de existencias y la calidad de sus productos, lo cual, a su vez, tendría un impacto negativo en la calidad de los servicios prestados a los clientes.
- (255) Sin embargo, se constató que los importadores pueden optar por otras fuentes de suministro, por lo que puede mitigarse el impacto negativo de las medidas.
- (256) Tras la divulgación definitiva, una parte interesada puso en duda esta constatación. Afirmó que los productores de la Unión no podrían abastecer el mercado de la Unión. Además, los productores de accesorios existentes, por ejemplo los establecidos en Malasia y Tailandia, no podrían abastecer con unas cantidades y una calidad que sirvieran para satisfacer a los importadores de la Unión.
- (257) La Comisión rechazó esta alegación. Los productores de la Unión trabajan en la actualidad, por término medio, utilizando el 42 % de su capacidad. Por lo tanto, es probable que pudieran incrementar su producción y abastecer el mercado de la Unión más que en la actualidad. Además, también se producen accesorios en varios otros terceros países, como la India, Malasia, Tailandia, Corea o Japón. Por consiguiente, la Comisión considera que no existe ningún riesgo de escasez del producto en el mercado de la Unión.
- (258) Con arreglo a todo ello, se concluye que la imposición de medidas antidumping no tendrá efectos negativos significativos en los importadores.

7.3. Interés de los usuarios

- (259) Existen usuarios del producto afectado y del producto similar en diferentes ámbitos industriales. El factor decisivo para los usuarios es la disponibilidad del producto en la cantidad y con la calidad requeridas.
- (260) Dado que solamente un usuario cooperó en la investigación, la Comisión no pudo cuantificar el impacto de las medidas en los usuarios en general. Sin embargo, a partir de la respuesta de este usuario que cooperó se considera que el impacto de cualquier medida antidumping en los costes de esta empresa será insignificante (menos del 1 % de su volumen de negocios). En cualquier caso, la industria de la UE tiene capacidad para satisfacer la demanda de la UE y también existen otros terceros países que pueden abastecer a la UE, si prevalecen condiciones justas.

- (261) Por las razones expuestas, se concluyó que la imposición de medidas antidumping no tendrá ningún impacto sustancial en los importadores.

7.4. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (262) Teniendo en cuenta todo lo expuesto, la Comisión llegó a la conclusión de que no existen razones de peso en contra de la imposición de medidas sobre las importaciones del producto afectado procedentes de los países afectados.
- (263) Cualquier efecto negativo que pudiera afectar a los importadores y los usuarios no vinculados está mitigado por la disponibilidad de fuentes de suministro alternativas.
- (264) Por otra parte, al examinar la repercusión global de las medidas antidumping en el mercado de la Unión, los efectos positivos, en particular en la industria de la Unión, parecen tener más peso que los posibles impactos negativos en los demás grupos de interés.

8. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

- (265) Teniendo en cuenta las conclusiones a que ha llegado la Comisión en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, deben establecerse medidas definitivas para permitir que la industria de la Unión se recupere del perjuicio provocado por las importaciones objeto de dumping.

8.1. Nivel de eliminación del perjuicio (margen del perjuicio)

- (266) Con el fin de determinar el nivel de las medidas, la Comisión determinó en primer lugar la cuantía del derecho necesaria para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (267) El perjuicio se eliminaría si la industria de la Unión pudiera cubrir sus costes de producción y obtener en las ventas del producto similar en el mercado de la Unión el beneficio antes de impuestos que podría lograr razonablemente una industria de este tipo en condiciones normales de competencia en un sector de estas características, a saber, sin importaciones objeto de dumping.
- (268) Con vistas a determinar el objetivo de beneficio, la Comisión consideró los beneficios obtenidos de las ventas a empresas no vinculadas que se utilizan para determinar el nivel de eliminación del perjuicio.
- (269) El objetivo de margen de beneficio se estableció provisionalmente en un [7-12 %], en consonancia con los beneficios alcanzados con las ventas a clientes no vinculados de los productores de la Unión incluidos en la muestra en 2012. Mientras que las importaciones chinas y taiwanesas ya estaban presentes en el mercado de la Unión, en 2012 los precios de las importaciones objeto de dumping todavía no habían disminuido sustancialmente. Por lo tanto, la Comisión considera que la rentabilidad alcanzada en 2012 se consiguió en condiciones normales de mercado.
- (270) La Comisión calculó un precio no perjudicial del producto similar para la industria de la Unión añadiendo el margen de beneficio del [7-12 %] antes mencionado al coste de producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación. El coste de fabricación comunicado por uno de los tres productores de la Unión volvió a calcularse con arreglo a los costes estándar (coste de las materias primas, a los que se añadieron los gastos de conversión y los gastos de venta, generales y administrativos), dado que los costes reales no eran representativos debido a la muy baja cantidad producida para determinados números de control del producto vendidos durante el período de investigación.
- (271) La Comisión determinó el nivel de eliminación del perjuicio basándose en una comparación del precio de importación medio ponderado de los productores exportadores de los países afectados que cooperaron, debidamente ajustados con respecto a los costes de importación y los derechos de aduanas, según lo establecido para los cálculos de la subcotización de precios, con el precio medio ponderado no perjudicial del producto similar vendido en el mercado de la Unión durante el período de investigación por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del valor cif de importación medio ponderado.
- (272) Como consecuencia de ello, los márgenes de subcotización oscilan entre el 75,4 % y el 127,1 %, al comparar los precios cif chinos con los precios franco fábrica de la industria de la Unión, y del 104,4 % al 110,0 % al comparar los precios cif de Taiwán con los precios franco fábrica de la industria de la Unión.

- (273) Tras la divulgación definitiva, varias partes solicitaron un cálculo más detallado del perjuicio. La Comisión consideraba que todas las partes interesadas ya habían recibido un cálculo detallado del perjuicio. Había aplicado sus prácticas estándar para divulgar todas las constataciones pertinentes teniendo debidamente en cuenta la confidencialidad de la fuente de los datos.
- (274) Varias partes alegaron que no es apropiado basar el precio no perjudicial en el coste de producción de los tres productores de la Unión incluidos en la muestra, ya que no hay pruebas de que su coste de producción sea representativo al nivel de la industria de la Unión en su conjunto. Esas partes no explicaron el motivo por el que la Comisión debería desviarse de su práctica habitual de utilizar el coste de producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra en este caso concreto. Por otra parte, contrariamente a lo que se alega, la investigación determinó que los costes de producción de los tres productores de la Unión incluidos en la muestra son realmente representativos de la industria de la Unión. Durante la investigación, la Comisión no identificó ninguna cuestión ni ningún problema que pudiera haber indicado que el coste de producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra no era representativo del producto similar.
- (275) Estas partes interesadas también alegaron que el cálculo de los márgenes de subcotización es erróneo, ya que las estadísticas muestran que la media del precio de uno de los tres productores de la Unión incluidos en la muestra es considerablemente superior a la de los demás. Aunque la Comisión reconoce el hecho de que los precios de uno de los productores de la Unión son superiores a los de los demás, señaló que el análisis de los precios al nivel de código NC induce a error, ya que no tiene en cuenta la gama de productos subyacente y el hecho de que determinados productos quedaron excluidos de la definición del producto. Además, como se ha señalado anteriormente, el cálculo de la subcotización se realizó tomando como base el coste de producción por tipo de producto. Por consiguiente, solamente se utilizó el coste de producción de los tipos de productos comparables.
- (276) Además, incluso si la Comisión suprimiera los datos sobre costes de este productor concreto de la Unión y solamente utilizara los datos relativos a los costes de los demás productores de la Unión incluidos en la muestra, los resultados se encontrarían en los mismos niveles. Los márgenes de subcotización basados en esta metodología oscilan entre el 60 % y el 95 % cuando se comparan los precios cif chinos con los precios indicativos franco fábrica de la industria de la Unión. No obstante, si se aceptara esta alegación, ello no tendría ningún efecto en las medidas finales. Además, implicaría comparar tipos de productos basados en materias primas totalmente diferentes. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (277) Varias partes alegaron que la utilización de costes estándar en lugar de los costes reales había provocado una distorsión del precio indicativo debido a que no se habían tenido en cuenta varias características del producto. A este respecto, la Comisión señaló que no había tenido en cuenta los costes de fabricación comunicados por un productor de la Unión incluido en la muestra debido a que, contrariamente a lo que alegan las partes interesadas, la utilización del coste real de fabricación habría provocado un resultado distorsionado. Mediante la utilización de una metodología de costes estándar, la Comisión pudo eliminar la distorsión provocada por unas cantidades bajas que no eran representativas. Por tanto, la Comisión confirmó la adecuación de la metodología utilizada.
- (278) Varias partes alegaron que la metodología utilizada para el cálculo de la subcotización debería aplicarse de forma uniforme, es decir, debería utilizarse el mismo grupo de tipos de producto para el producto afectado y el producto similar. La Comisión reconoció las carencias de la metodología utilizada inicialmente y revisó el cálculo de la subcotización en consecuencia. La Comisión señaló que este cambio solamente afectaba a los tipos de producto que utilizan tubos sin soldadura como materia prima y únicamente afectaba a los productores exportadores que utilizan la materia prima mencionada. Por consiguiente, los nuevos márgenes de subcotización oscilan entre el 75,7 % y el 112,2 % cuando se comparan los precios cif chinos con los precios indicativos franco fábrica de la industria de la Unión.
- (279) Tras la segunda divulgación, varias partes interesadas alegaron que no era adecuado comparar el precio de los productores exportadores con el precio indicativo establecido tomando como base el grado de material para los accesorios producidos a partir de tubos sin soldadura. Además, las partes reiteraron que el precio indicativo debería haberse calculado para cada tipo de producto en lugar de para cada grado de material.
- (280) La Comisión afirma que trató de realizar el cálculo tal como piden las partes interesadas, es decir, un análisis por número de control del producto. Sin embargo, determinó que los resultados no eran fiables para determinados números de control del producto debido a las cantidades significativamente diferentes importadas en la Unión y fabricadas por los productores de la Unión. Por consiguiente, determinó que la metodología descrita en los considerandos 270 y 271 era más adecuada y, en consecuencia, se rechazó esta alegación.
- (281) A falta de otras observaciones, la Comisión confirmó que los márgenes de subcotización relativos a Taiwán eran los que figuran en el considerando 272.

8.2. Medidas definitivas

- (282) Habida cuenta de lo expuesto anteriormente, los tipos del derecho antidumping definitivo, expresados en relación con el precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, deben ser los siguientes:

Empresa	Margen de perjuicio (%)	Margen de dumping (%)	Tipo del derecho anti-dumping definitivo (%)
---------	-------------------------	-----------------------	--

Taiwán:

King Lai Hygienic Materials Co., Ltd	—	0,0	0,0
Ta Chen Stainless Pipes Co., Ltd	104,4	5,1	5,1
Derecho residual	110,0	12,1	12,1

República Popular China

Zhejiang Good Fittings Co., Ltd	112,2	55,3	55,3
Zhejiang India Pipeline Industry Co., Ltd	105,9	48,9	48,9
Suzhou Yuli Pipeline Industry Co., Ltd (*)	75,7	30,7	30,7
Jiangsu Judd Pipeline Industry Co., Ltd (*)	75,7	30,7	30,7
Media ponderada (**)	93,1	41,9	41,9
Derecho residual (***)	127,1	64,9	64,9

(*) Parte correspondiente al Grupo Yuli-Judd.

(**) Se aplicará a las empresas no incluidas en la muestra que cooperaron: Alfa Laval Flow Equipment (Kunshan) Co., Ltd, Kunshan Kinglai Hygienic Materials Co., Ltd, Wifang Huoda Pipe Fittings Manufacture Co., Ltd, Yada Piping Solutions Co., Ltd, Jiangsu Huayang Metal Pipes Co., Ltd.

(***) Se aplicará a las empresas que no cooperaron y a Shanghai Max Fittings Co., Ltd (empresa inicialmente incluida en la muestra que retiró su cooperación).

- (283) Los tipos del derecho antidumping individuales especificados en el presente Reglamento en relación con cada empresa se han establecido a partir de las constataciones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Estos tipos del derecho se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario de los países afectados y producido por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado producido por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas específicamente, han de estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas». No deben estar sujetas a ninguno de los tipos de derecho antidumping individuales.
- (284) Cualquier empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos de derecho antidumping individuales si cambia el nombre de su entidad o establece una nueva entidad de producción o de ventas. La solicitud deberá remitirse a la Comisión. La solicitud deberá contener toda la información pertinente e incluir: la modificación de las actividades de la empresa vinculadas a la producción; las ventas nacionales y de exportación asociadas, por ejemplo, al cambio de denominación o al cambio en las entidades de producción y venta. La Comisión actualizará la lista de empresas con tipos de derechos antidumping individuales, si está justificado.
- (285) Con objeto de reducir al mínimo el riesgo de elusión debido a la diferencia en los tipos de derechos, deben adoptarse medidas especiales para garantizar la aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas en relación con las cuales se establezcan derechos antidumping individuales deberán presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. La factura deberá cumplir los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deberán someterse al derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas».

- (286) Para garantizar adecuadamente el cumplimiento de los derechos antidumping, el derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas» deberá aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación, sino también a los productores que no exportaron el producto a la Unión durante el período de investigación.

9. DISPOSICIONES FINALES

- (287) En aras de una buena gestión, la Comisión ha invitado a las partes interesadas a presentar observaciones por escrito o a solicitar una audiencia con la Comisión o el Consejero Auditor en procedimientos comerciales en un plazo determinado.
- (288) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del comité creado en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de accesorios de tubería para soldadura a tope, de grados de acero inoxidable austenítico, correspondientes a los tipos AISI 304, 304L, 316, 316L, 316Ti, 321 y 321H y sus equivalentes en las otras normas, con un diámetro exterior máximo no superior a 406,4 mm y un espesor de pared de hasta 16 mm, con un acabado de la superficie con una media de rugosidad que no sea inferior a 0,8 micrómetros, sin bridas, acabados o no, originarios de China y Taiwán. El producto está clasificado en los códigos NC ex 7307 23 10 y ex 7307 23 90 (códigos Taric 7307 23 10 15, 7307 23 10 25, 7307 23 90 15 y 7307 23 90 25).

2. Los tipos del derecho antidumping definitivo aplicable al producto indicado en el apartado 1 y producido por las empresas enumeradas a continuación serán los siguientes:

Empresa	Tipo del derecho antidumping definitivo (%)	Código TARIC adicional
Taiwán		
King Lai Hygienic Materials Co., Ltd	0,0	C175
Ta Chen Stainless Pipes Co., Ltd	5,1	C176
Todas las demás empresas	12,1	C999
República Popular China		
Zhejiang Good Fittings Co., Ltd	55,3	C177
Zhejiang India Pipeline Industry Co., Ltd	48,9	C178
Suzhou Yuli Pipeline Industry Co., Ltd	30,7	C179
Jiangsu Judd Pipeline Industry Co., Ltd	30,7	C180
Todas las demás empresas que cooperaron:		
Alfa Laval Flow Equipment (Kunshan) Co., Ltd.	41,9	C182
Kunshan Kinglai Hygienic Materials Co., Ltd.	41,9	C184

Empresa	Tipo del derecho antidumping definitivo (%)	Código TARIC adicional
Wifang Huoda Pipe Fittings Manufacture Co., Ltd.	41,9	C186
Yada Piping Solutions Co., Ltd	41,9	C187
Jiangsu Huayang Metal Pipes Co., Ltd	41,9	C188
Todas las demás empresas	64,9	C999

3. Cuando un nuevo productor exportador de la República Popular China presente pruebas suficientes a la Comisión de que:

- a) no exportó a la Unión el producto descrito en el artículo 1, apartado 1, durante el período de investigación (del 1 de octubre de 2014 al 30 de septiembre de 2015);
- b) no está vinculado a ninguno de los exportadores o productores de la República Popular China sujetos a las medidas establecidas por el presente Reglamento, y
- c) ha exportado realmente a la Unión el producto afectado después del período de investigación, o ha contraído una obligación contractual irrevocable para exportar una cantidad significativa a la Unión, el cuadro que figura en el artículo 1, apartado 2, podrá modificarse añadiendo el nuevo productor exportador a la lista de empresas que cooperaron no incluidas en la muestra y, por tanto, sujetas al tipo de derecho medio ponderado de las empresas incluidas en la muestra.

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

Artículo 2

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

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en todos los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 26 de enero de 2017.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNKER