

II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2016/181 DE LA COMISIÓN

de 10 de febrero de 2016

que impone un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China y de la Federación de Rusia

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el 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 ⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta a los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. APERTURA DE LA INVESTIGACIÓN

- (1) El 14 de mayo de 2015, la Comisión Europea («la Comisión») emprendió una investigación antidumping respecto a las importaciones a la Unión de ciertos productos laminados de hierro o acero sin alear, o de los demás aceros aleados, pero con exclusión del acero inoxidable, de cualquier anchura, sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío) («productos planos de acero laminados en frío») originarios de la República Popular China («RPC») y de la Federación de Rusia («Rusia») (a los que se aludirá conjuntamente como «los países afectados»), con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5 del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 («el Reglamento de base»). Publicó el correspondiente anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ («el anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 1 de abril de 2015 por la European Steel Association («Eurofer» o «el denunciante») en nombre de un grupo de productores que representa más del 25 % de la producción total de ciertos productos planos de acero laminados en frío. La denuncia contenía indicios razonables de la existencia de dumping en relación con el citado producto y de un perjuicio importante resultante del mismo que bastaba para poner en marcha la investigación.

1.2. REGISTRO

- (3) A raíz de una solicitud del denunciante respaldada por las pruebas necesarias, la Comisión publicó, el 12 de diciembre de 2015, el Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2325 de la Comisión ⁽³⁾, por el que se someten a registro las importaciones de ciertos productos planos de acero laminados en frío originarios de la RPC y Rusia («el Reglamento de Registro»), con efectos a partir del 13 de diciembre de 2015.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 161 de 14.5.2015, p. 9.

⁽³⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2325 de la Comisión, de 11 de diciembre de 2015, por el que se someten a registro las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China y la Federación de Rusia (DO L 328 de 12.12.2015, p. 104).

- (4) Algunas partes interesadas alegaron que la solicitud de registro de las importaciones carecía de fundamento, pues no se cumplían las condiciones con arreglo al artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base. Señalaron que las condiciones para la percepción retroactiva de los derechos no se cumplen, ya que la solicitud se basaría en plazos seleccionados de manera arbitraria, pasaría por alto la naturaleza cíclica de las importaciones y, en lo que atañe al registro de importaciones, así como a la aplicación retroactiva de medidas, sería contraria al interés de la Unión. No obstante, cuando se adoptó la decisión, la Comisión disponía de indicios razonables suficientes que justificaban la necesidad de registrar las importaciones: tanto estas como las cuotas de mercado de los países afectados habían experimentado un acusado aumento. Por lo tanto, se desestimó la alegación al respecto.

1.3. PARTES INTERESADAS

- (5) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a ofrecerse a participar en la investigación. Además, la Comisión informó específicamente del inicio de la investigación, e invitó a participar en ella, al denunciante, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos y a las autoridades chinas y rusas, a los importadores, proveedores, usuarios, comerciantes conocidos y a las asociaciones notoriamente afectadas.
- (6) Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de presentar sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios comerciales. Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que pudieron demostrar que existían razones concretas por las que debían ser oídas.

1.4. PRODUCTORES DEL PAÍS ANÁLOGO

- (7) La Comisión informó asimismo a los productores de Brasil, Canadá, India, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Turquía, Ucrania y los Estados Unidos de América («Estados Unidos») acerca del inicio de la investigación y les invitó a participar en ella. En el anuncio de inicio, la Comisión comunicó a las partes interesadas que elegía provisionalmente a Canadá como tercer país de economía de mercado («país análogo») a tenor del artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

1.5. MUESTREO

- (8) 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.

1.5.1. Muestreo de productores de la Unión

- (9) En el anuncio de inicio, la Comisión declaró que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. La Comisión había seleccionado la muestra sobre la base de los mayores volúmenes representativos de producción y de ventas, velando al mismo tiempo por la distribución geográfica. Esta muestra provisional consistía en cinco productores de la Unión ubicados en cinco Estados miembros diferentes y representaba más del 35 % de la producción de la Unión de productos planos de acero laminados en frío. La Comisión invitó a las partes interesadas a que formularan observaciones sobre la muestra provisional.
- (10) Eurofer remitió sus observaciones y, por diversos motivos, planteó un cambio en la muestra propuesta. No obstante, tras el análisis de tales observaciones, la Comisión concluyó que la modificación de la muestra propuesta por Eurofer no redundaría en la mejora de su representatividad general. Por tanto, la Comisión confirmó la muestra y no recibió ninguna otra observación a este respecto.

1.5.2. Muestreo de los importadores

- (11) La Comisión pidió a los importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio para decidir si el muestreo era necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra.
- (12) Trece importadores facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. Se incluyó a cuatro de ellos en la muestra, pero solo uno presentó una respuesta al cuestionario de los importadores. Con el fin de basar sus conclusiones en un mayor número de importadores no vinculados, la Comisión se puso en contacto con los importadores no vinculados restantes que se habían presentado al ejercicio de muestreo, pero ninguno de ellos confirmó su disposición a cumplimentar el cuestionario de los importadores.

1.5.3. Muestreo de los productores exportadores de la RPC y de Rusia

- (13) Para decidir si el muestreo era necesario y, de serlo, seleccionar una muestra para la RPC y Rusia, respectivamente, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de dichos países que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, la Comisión pidió a la Misión de la República Popular China ante la Unión Europea y a la Misión Permanente de la Federación de Rusia ante la Unión Europea que identificaran y/o se pusieran en contacto con los productores exportadores que pudieran estar interesados en participar en la investigación.
- (14) Diez grupos de productores exportadores de la RPC y tres de Rusia facilitaron la información solicitada y convinieron en ser incluidos en las muestras para la RPC y Rusia, respectivamente. En lo que atañe a la RPC, y de conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de dos grupos de empresas sobre la base del mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que pudiera razonablemente investigarse en el tiempo disponible. 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 de la RPC. Una vez examinadas las observaciones recibidas de un productor exportador, la Comisión confirmó su muestra propuesta.
- (15) En vista del limitado número de productores exportadores de Rusia, la Comisión decidió no seleccionar una muestra para dicho país e investigar a los tres grupos de empresas afectadas. Las empresas en cuestión y las autoridades de Rusia fueron informadas en consecuencia.

1.6. EXAMEN INDIVIDUAL

- (16) Seis grupos de productores exportadores de la RPC indicaron su deseo de solicitar un examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Sin embargo, ninguno de ellos respondió al cuestionario y, por tanto, no pudo considerarse ningún examen individual.

1.7. RESPUESTAS AL CUESTIONARIO

- (17) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas al cuestionario de cinco productores de la Unión, tres usuarios, un grupo de centros de servicios siderúrgicos vinculados, un centro de servicios siderúrgicos no vinculado con un productor exportador de los países afectados, tres productores exportadores de Rusia, dos grupos de productores exportadores de la RPC y un productor en un país análogo.

1.8. INSPECCIONES *IN SITU*

- (18) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se realizaron inspecciones *in situ* con arreglo al artículo 16 del Reglamento de base en los locales de la asociación y las empresas siguientes:

— Asociación:

— Eurofer, Bruselas, Bélgica.

— Productores de la Unión:

— ThyssenKrupp Germany, Duisburgo, Alemania,

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, Reino Unido,

— ArcelorMittal Belgium NV, Gante, Bélgica,

— ArcelorMittal Sagunto SL, Puerto de Sagunto, España,

— U. S. Steel Košice, s.r.o., Košice, República Eslovaca.

— Importadores no vinculados de la Unión:

— S. Polo Lamiere, San Polo di Torrile (PR), Italia.

- Usuarios y/o centros de servicios siderúrgicos de la Unión:
 - Valpro Ltd, Valmiera, Letonia,
 - Dinex Latvia Ltd, Ozolnieku Novads, Letonia,
 - Gonvarri I. Centro De Servicios, SL, Madrid, España,
 - Industrial Ferrodistribuidora, SL, Puerto de Sagunto, España,
 - Steel & Alloy processing limited, West Bromwich, Reino Unido.
- Productores exportadores de la RPC:
 - Grupo Angang:
 - Angang Steel Company Limited, Anshan,
 - Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd, Tianjin.
 - Grupo Shougang:
 - Beijing Shougang Cold Rolling Co. Ltd, Pekín,
 - Shougang Jintang United Iron&Steel Co. Ltd, Tagshan.
- Importador vinculado de la Unión
 - Ansteel Spain SL, Alcobendas, España.
- Productores exportadores de Rusia
 - Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk,
 - OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk,
 - PAO Severstal, Cherepovets.
- Centro de servicios siderúrgicos/Comerciante/Importador vinculado de la Unión
 - SIA Severstal Distribution, Riga, Letonia.
- Comerciantes/Importadores vinculados situados fuera de la Unión:
 - NOVEX Trading (Swiss) SA, Lugano, Suiza,
 - MMK Steel Trade AG, Lugano, Suiza,
 - Severstal Export GmbH, Stansstad, Suiza.
- Productor del país análogo
 - ArcelorMittal Dofasco, Hamilton, Canadá.

1.9. PERÍODO DE INVESTIGACIÓN Y PERÍODO CONSIDERADO

- (19) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período del 1 de abril de 2014 al 31 de marzo de 2015 («el período de investigación» o «PI»).
- (20) El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2011 y el final del período de investigación («el período considerado»).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. PRODUCTO AFECTADO

- (21) El producto afectado lo constituyen productos laminados planos de hierro o acero sin alear, o de los demás aceros aleados, pero con exclusión del acero inoxidable, de cualquier anchura, sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), en la actualidad clasificados en los códigos NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80 y 7226 92 00, y originarios de la RPC y Rusia.

Están excluidos de la definición del producto afectado los siguientes tipos de productos:

- los productos eléctricos laminados planos de hierro o acero sin alear, de cualquier anchura, sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), enrollados o sin enrollar, de cualquier espesor,
 - los productos recocidos (denominados «chapa negra») laminados planos de hierro o de acero sin alear, de cualquier anchura, laminados en frío (reducidos en frío), sin chapar ni revestir, enrollados, de espesor inferior a 0,35 mm,
 - los productos laminados planos de los demás aceros aleados, de cualquier anchura, de acero magnético al silicio, y
 - los productos laminados planos de acero aleado, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), de acero rápido.
- (22) Los productos planos de acero laminados en frío se fabrican a partir de bobinas laminadas en caliente. El proceso de laminado en frío se define mediante el paso de una chapa o fleje (que se haya laminado y decapado en caliente) a través de las bobinas frías, es decir, por debajo de la temperatura de reblandecimiento del metal. Los productos planos de acero laminados en frío se fabrican para cumplir ciertas especificaciones, o las del usuario final patentadas. Pueden entregarse en diversas formas: en bobinas (engrasadas o sin engrasar), en longitudes a medida (chapa) o flejes estrechos. Los productos planos de acero laminados en frío son insumos industriales adquiridos por usuarios finales para diversas aplicaciones, principalmente en la manufactura (industria en general, envases y embalajes, automoción, etc.), pero también en la construcción.

2.2. PRODUCTO SIMILAR

- (23) 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 producido y vendido en el mercado interno de Rusia, la RPC y Canadá;
 - c) el producto producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión.
- (24) Por tanto, la Comisión decidió provisionalmente que estos productos son similares en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

3. DUMPING

3.1. RPC

3.1.1. Valor normal

3.1.1.1. Trato de economía de mercado («TEM»)

- (25) Con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, la Comisión establece el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 1 a 6, del citado Reglamento con respecto a los productores exportadores de la RPC que cumplan los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base y a los que, por consiguiente, pueda concederse el trato de economía de mercado.
- (26) Para determinar si se cumplían los criterios del artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, la Comisión pidió a los productos exportadores que aportaran la información necesaria rellenando el formulario de solicitud del TEM. Ninguno de ellos solicitó el TEM.

3.1.1.2. País análogo

- (27) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal se determinó a partir del precio o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado en el caso de los productores exportadores a los que no se concedió el TEM. Para ello hubo que seleccionar un país análogo.
- (28) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó que elegía provisionalmente a Canadá como país análogo apropiado e invitó a las partes interesadas a que presentaran sus observaciones. Un productor exportador y la China Iron and Steel Association («CISA») se opusieron a la elección de Canadá y señalaron que Rusia constituiría una elección apropiada.
- (29) La situación de Rusia se examinó de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, en el que se establece que «en su caso, se utilizará un tercer país de economía de mercado que esté sujeto a la misma investigación». No obstante, la Comisión considera que Rusia no constituye un país análogo apropiado por dos motivos:
- debido a la imposición de sanciones internacionales, a las tensiones geopolíticas prolongadas en Ucrania y a la caída de los precios del petróleo, la economía rusa se encontraba en una situación excepcional en el período de investigación. Su producto interior bruto se había reducido durante tres trimestres consecutivos, y el rublo ruso había perdido valor de manera significativa contra divisas importantes; en particular, un 40 % frente a la moneda china, alcanzando su nivel más bajo en diez años. La Comisión considera que el valor normal que puede determinarse en una economía en tal proceso de rápido deterioro solo es pertinente para los productores internos, y no puede servir como análogo razonable para el valor normal en la RPC. De hecho, en la situación económica de rápido deterioro imperante en Rusia durante el PI, los precios del producto similar ni podían formarse, ni se formaban en circunstancias tan similares como fuese posible a las existentes en la RPC,
 - el mercado ruso es relativamente cerrado y, por esta razón, no se da en él una competencia real. La cuota de mercado de las importaciones no es desdeñable (10 % durante el período de investigación), pero tales importaciones proceden casi en exclusiva de la zona de libre comercio de la Comunidad de Estados Independientes. Se exigen derechos de importación (5 %), y el deterioro del valor del rublo durante el período de investigación limita aún más la capacidad de los proveedores internacionales para competir en el mercado ruso.
- (30) En consecuencia, posteriormente, la Comisión examinó si algún otro tercer país de economía de mercado en el que se produzca el producto similar podría constituir un país análogo apropiado. Además de la India, Corea del Sur y Ucrania, que se mencionaron en el anuncio de inicio, la Comisión se puso en contacto con productores de Brasil, Japón, Taiwán, Turquía y los Estados Unidos. Sobre la base de la información recibida y sus propias pesquisas, la Comisión solicitó a treinta y cinco productores conocidos y posibles del producto similar en tales países que le facilitaran información. Ninguno de ellos respondió al cuestionario de productores del país análogo. Por otro lado, la Comisión se puso en contacto con tres productores de Canadá. Solo uno respondió al cuestionario de productores del país análogo.
- (31) Sobre la base de la información recabada y verificada, Canadá parece constituir un país análogo apropiado por los motivos que siguen:
- el producto vendido en la RPC y el producido en Canadá son idénticos en cuanto a sus características físicas, proceso de producción y aplicaciones. El mercado canadiense es suficientemente grande. El productor que cooperó es un agente relevante, con un volumen de ventas representativo a escala nacional,
 - el de Canadá es un mercado abierto y competitivo. Hay tres productores canadienses del producto similar. El productor canadiense que cooperó es de largo el de mayor dimensión, y compite con un gran volumen de importaciones (59 % de cuota de mercado durante el período de investigación) que entran en Canadá sin ser sometidas al pago de derechos. La mayor parte de tales importaciones proceden de tres productores ubicados en los Estados Unidos. No obstante, Canadá también atrae a una base diversificada de otros proveedores internacionales que, conjuntamente, representan una cuota de mercado aproximada del 15 %, y entre los que figuran proveedores de la RPC, Japón, Rusia, Turquía y Corea del Sur.
- (32) Un productor exportador y la CISA alegaron que Canadá no constituía una elección apropiada en la medida en que:
- el único productor canadiense que presentó un cuestionario de país análogo en Canadá es una empresa vinculada a uno de los denunciantes,

- el nivel de desarrollo económico de Canadá difiere sustancialmente del de la RPC,
 - el mercado canadiense se encuentra dominado por un único productor interno y, aun cuando Canadá registra una elevada proporción de importaciones, estas no ejercen una presión competitiva porque proceden en su mayoría de los Estados Unidos,
 - a diferencia del mercado chino, donde la producción excede al consumo aparente, la producción interna de Canadá no puede satisfacer la demanda de acero laminado en frío del mercado canadiense, ni siquiera con la máxima utilización de la capacidad.
- (33) Con respecto a estas alegaciones, la Comisión señala que:
- la existencia de una relación entre el productor del país análogo y un productor de la UE no invalida ni afecta a la determinación del valor normal, que se basa en datos debidamente verificados. Además, la parte no ha aportado prueba alguna capaz de demostrar que tales datos son incorrectos, ni ha explicado tampoco el modo en que el vínculo en cuestión podría haber afectado a su fiabilidad,
 - el nivel diferente de desarrollo económico general no constituye en sí mismo un factor relevante al seleccionar un país análogo. Como ha confirmado recientemente el Tribunal de Justicia, una elevada competitividad, que se da en Canadá, y el desarrollo tecnológico pueden compensar el hecho de que en un país exista un nivel de costes más alto,
 - no puede sostenerse que el productor que cooperó mantenga una posición dominante, puesto que el mercado canadiense se encuentra abierto a un gran volumen de importaciones. Con independencia de su procedencia, tales importaciones compiten con los productos vendidos por los productores canadienses. Además, el origen de dichas importaciones no se limita a los Estados Unidos, y una proporción significativa de ellas procede de otros países,
 - con la elección de un país análogo no puede buscarse la réplica de desequilibrios económicos, como el exceso de capacidad, que reflejan una distorsión en la asignación de activos en el contexto de una economía no de mercado. Por el contrario, el hecho de que una gran parte del consumo canadiense no lo satisfaga la producción interna, sino las importaciones, pone de relieve que la decisión de invertir en capacidades productivas se adopta sobre la base de un entorno abierto y competitivo.
- (34) Así, en esta fase, la Comisión llegó a la conclusión de que Canadá constituye un país análogo apropiado con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

3.1.1.3. Valor normal (país análogo)

- (35) La información facilitada por el productor que cooperó del país análogo se tomó como base para determinar el valor normal correspondiente a los productores exportadores a los que no se concedió el TEM, con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.
- (36) La Comisión examinó primero si el volumen total de ventas interiores del productor exportador que cooperó del país análogo era representativo, de acuerdo con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores son representativas si el volumen total de ventas interiores del producto similar a clientes independientes del mercado interno representa por lo menos el 5 % del volumen total de ventas de exportación a la Unión del producto afectado de cada grupo chino de productores exportadores incluido en la muestra durante el período de investigación. Sobre esta base, las ventas totales del producto similar realizadas en el mercado interno del país análogo por el productor exportador cooperante eran representativas.
- (37) La Comisión identificó posteriormente los tipos de productos vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Unión por los grupos de productores exportadores incluidos en la muestra.
- (38) La Comisión examinó a continuación si eran representativas las ventas de cada tipo de producto idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para la exportación a la Unión Europea que el productor del país análogo realizó en su mercado interno, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas de un tipo de producto en el mercado interno son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa como mínimo un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable. La Comisión estableció respecto a los dos grupos chinos de productores exportadores que las ventas en el mercado interno eran representativas para la mayoría de los tipos de producto.

- (39) A continuación, la Comisión determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto realizadas a clientes independientes en el mercado interno durante el período de investigación, con el fin de decidir si debía utilizar las ventas reales en el mercado interno para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (40) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interno por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean o no rentables, si:
- 1) el volumen de las ventas del tipo de producto, a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de las ventas de ese tipo de producto, y
 - 2) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.
- (41) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interno de ese tipo de producto durante el período de investigación.
- (42) El valor normal es el precio real en el mercado interno por tipo de producto únicamente de las ventas interiores rentables durante el período de investigación si:
- 1) el volumen de las ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de las ventas de este tipo, o
 - 2) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.
- (43) El análisis de la Comisión de las ventas interiores puso de manifiesto que, con respecto a la mayoría de los tipos de productos exportados, más del 80 % del total de esas ventas fueron rentables y que el precio de venta medio ponderado fue superior al coste de producción. En consecuencia, para estos tipos de productos, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores durante el período de investigación.
- (44) Cuando el productor del país análogo no vendió un producto en cantidades representativas en el mercado interno, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (45) Para el tipo de producto no vendido en cantidades representativas en el mercado interno, el valor normal se calculó añadiendo la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos («VGA») y el beneficio de las transacciones realizadas en el marco de operaciones comerciales normales en el mercado interno correspondientes a ese tipo al coste medio de producción del producto similar del productor del país análogo que cooperó durante el período de investigación.

3.1.2. Precio de exportación

- (46) Un grupo de productores exportadores incluidos en la muestra exportaba a la Unión tanto directamente a clientes independientes, como a través de importadores vinculados.
- (47) Si el grupo de productores exportadores exportaba el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación era el precio realmente pagado o pagadero por el producto afectado vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (48) Si el grupo de productores exportadores exportaba el producto afectado a la Unión a través de empresas vinculadas que actuaban como importadores, el precio de exportación se fijaba con arreglo al precio al que el producto importado se revendía por primera vez a clientes independientes de la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En este caso, se ajustaba el precio para tener en cuenta todos los gastos contraídos entre el momento de la importación y el de la reventa, en particular los gastos de venta, generales y administrativos, más los beneficios.

3.1.3. Comparación

- (49) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los grupos de productores exportadores incluidos en la muestra sobre la base del precio franco fábrica.

- (50) Cuando estaba justificado para garantizar una comparación ecuanime, la Comisión ajustó el valor normal y/o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se efectuaron ajustes para tener en cuenta los costes relacionados con el transporte, los gastos de manipulación y carga y otros de carácter auxiliar, los impuestos indirectos, las comisiones, los costes de créditos y los gastos bancarios.

3.1.4. Márgenes de dumping

- (51) En relación con los productores exportadores que cooperaron incluidos en la muestra, la Comisión 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, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (52) Sobre esa base, los márgenes de dumping medios ponderados provisionales, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 1

Márgenes de dumping, RPC

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Grupo Angang	59,1
Grupo Shougang	52,7

- (53) Para los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra, la Comisión calculó el margen medio ponderado de dumping, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Por lo tanto, el margen se estableció a partir de los márgenes de dumping de los grupos de productores exportadores incluidos en la muestra.
- (54) Sobre esta base, el margen de dumping provisional de los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra es del 56,9 %.
- (55) En relación con los demás productores exportadores de la RPC, la Comisión estableció el margen de dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Con este fin, la Comisión determinó el nivel de cooperación de los productores exportadores. El nivel de cooperación es el volumen de exportaciones a la Unión de los productores exportadores cooperantes, expresado como porcentaje del volumen total de exportaciones —tal como se indica en las estadísticas de importaciones de Eurostat— del país afectado a la Unión.
- (56) El nivel de cooperación en el presente caso es elevado debido a que las exportaciones de los productores exportadores que cooperaron representaron en torno al 87 % del total de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión decidió basar el margen de dumping residual en la empresa incluida en la muestra que tenía el margen de dumping más alto.
- (57) Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 2

Márgenes de dumping, RPC

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Grupo Angang	59,1
Grupo Shougang	52,7

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Otras empresas cooperantes	56,9
Las demás empresas	59,1

3.2. RUSIA

3.2.1. Introducción

- (58) La Comisión investigó a tres productores exportadores rusos a los que correspondieron casi todas las exportaciones de Rusia a la Unión durante el período de investigación. Como se expone más adelante, se plantearon varias cuestiones que llevaron a la Comisión a considerar provisionalmente la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base a dos de ellos.
- (59) En el caso de uno de los productores exportadores, la Comisión ajustó los costes de producción consignados en la respuesta al cuestionario como se refiere en el considerando 76.
- (60) En cuanto al otro productor exportador, la inspección *in situ* puso de relieve que esta empresa no informó a la Comisión de la totalidad de su volumen y capacidad de producción del producto afectado. La Comisión también determinó sobre el terreno que la empresa no facilitó una información completa de su sistema de codificación de productos utilizado para la producción y la venta del producto afectado, lo que hizo imposible para la Comisión vincular la información sobre las ventas por tipo de producto con los datos sobre producción por tipo de producto. La Comisión estableció asimismo que, durante la inspección *in situ*, la empresa carecía de información fácilmente disponible por tipo de producto sobre las cantidades vendidas o utilizadas internamente para una producción ulterior. Tal información habría permitido a la Comisión comprobar *in situ* la deducción del uso cautivo del coste total de la producción declarada, que la empresa alegó que debía practicarse para determinar el coste de producción de la cantidad declarada del producto afectado vendido. La empresa facilitó la información necesaria para la conciliación de la producción, las ventas y el uso cautivo, que se solicitó en la verificación, solo tras la inspección *in situ* de la Comisión. La Comisión analizó esta nueva información mediante la realización de una conciliación de existencias entre las cantidades del producto afectado producidas, declaradas tras la inspección *in situ*, y la cantidad vendida o transferida para el procesamiento de otros productos. Tal ejercicio demostró que la empresa declaró una cantidad vendida total superior a aquella que la producción hacía físicamente posible, teniendo en cuenta las variaciones de las existencias y los productos rechazados y de desecho referidos por la empresa.
- (61) La Comisión consideró que, por los motivos mencionados en el considerando 60, la información facilitada por el productor exportador, tanto antes como después de la inspección *in situ*, no le permitía determinar la exactitud y la fiabilidad de la información sobre los volúmenes de ventas y los costes del producto afectado aportada por dicho productor exportador. La Comisión concluyó que el productor exportador no cooperó, al no facilitar la información que se le solicitó con el fin de evaluar y verificar el volumen de ventas y el coste de producción del producto afectado. Tal actuación impidió que la Comisión estableciera de manera fiable el precio de exportación y el valor normal. Por otra parte, dado que la falta de fiabilidad afectaba al conjunto completo de datos aportado en diversas fases por el productor exportador, la Comisión no se encontraba en disposición de confiar en determinados subconjuntos de datos facilitados respecto a los diferentes componentes del margen de dumping. Por tanto, la Comisión tuvo que determinar el margen de dumping de este productor exportador sobre la base de los datos disponibles y tuvo que hacer caso omiso de la información aportada por dicho productor exportador, porque no pudo llegar a conclusiones razonablemente precisas, y la información no era verificable.
- (62) El 30 de octubre de 2015, la Comisión informó al productor exportador interesado de que, por los motivos expuestos en los considerandos 60 y 61, estimaba que la empresa no había facilitado la información necesaria relativa a los precios de exportación y el coste de producción del producto afectado en los plazos establecidos en el Reglamento de base y se proponía aplicar los datos disponibles con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base para el establecimiento del posible dumping de la empresa en cuestión.
- (63) La empresa formuló observaciones sobre la intención de la Comisión de utilizar los datos disponibles el 13 de noviembre de 2015 y señaló que había cooperado con la investigación en la medida de sus capacidades. La empresa refirió que había facilitado toda la información que permitiría a la Comisión llegar a unas conclusiones razonablemente precisas, pero que no se le podía pedir un aporte de información que le impusiera una carga de investigación excesiva y desproporcionada. La empresa solicitó además una segunda inspección *in situ* excepcional antes de la imposición de cualquier derecho provisional.

- (64) La Comisión examinó las observaciones formuladas por la empresa y concluyó que no contenían ningún elemento nuevo, pero verificable, que pudiera alterar su intención de utilizar, en esta fase de la investigación, los datos disponibles en la determinación del posible dumping de la empresa en cuestión. La Comisión considera asimismo que no ha impuesto ninguna carga desproporcionada a la empresa por insistir en una conciliación adecuada de sus datos de producción y ventas, que resulta necesaria para la verificación de tales datos correspondientes al producto afectado. Por otro lado, la Comisión considera que, a la luz de las deficiencias identificadas ya en la información facilitada por la propia empresa, una segunda inspección *in situ* no tendría mucho sentido. Así, con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base, la Comisión estableció provisionalmente el margen de dumping de esta empresa de conformidad con los datos disponibles.

3.2.2. Valor normal

- (65) La Comisión examinó, en primer lugar, si el volumen total de ventas en el mercado interno de cada uno de los dos productores exportadores era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interno son representativas si el volumen total del producto similar que cada productor exportador vende en dicho mercado a clientes independientes constituye al menos un 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Unión del producto afectado durante el período de investigación. Teniendo en cuenta ese criterio, las ventas totales de cada productor exportador del producto similar en el mercado interno eran representativas.
- (66) La Comisión identificó posteriormente los tipos de productos vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los tipos que los productores exportadores con ventas representativas en su mercado interno vendían para su exportación a la Unión.
- (67) La Comisión examinó a continuación si eran representativas las ventas de cada tipo de producto idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para la exportación a la Unión Europea que cada uno de los dos productores exportadores realizó en su mercado interno, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas de un tipo de producto en el mercado interno son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa como mínimo un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable.
- (68) A continuación, la Comisión determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto realizadas a clientes independientes en el mercado interno durante el período de investigación, con el fin de decidir si debía utilizar las ventas reales en el mercado interno para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (69) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interno por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean o no rentables, si:
- 1) el volumen de las ventas del tipo de producto, a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de las ventas de ese tipo de producto, y
 - 2) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.
- (70) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interno de ese tipo de producto durante el período de investigación.
- (71) El valor normal es el precio real en el mercado interno por tipo de producto únicamente de las ventas interiores rentables durante el período de investigación si:
- 1) el volumen de las ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de las ventas de este tipo, o
 - 2) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.
- (72) El análisis de las ventas interiores puso de manifiesto que, con respecto a algunos tipos de productos, parte de esas ventas fueron rentables y que el precio de venta medio ponderado fue superior al coste de producción. En

consecuencia, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores durante el período de investigación, si se cumplían las condiciones establecidas en el considerando 69, o como la media ponderada únicamente de las ventas rentables, si no se cumplían dichas condiciones. Cuando no hubo ventas de ciertos tipos de productos del producto similar o estas fueron insuficientes, o cuando no se constataron ventas en el curso de operaciones comerciales normales, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.

- (73) El valor normal se calculó añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar, durante el período de investigación, de los dos productores exportadores:
- 1) la media ponderada de los gastos de VGA habidos por los productores exportadores que cooperaron con las ventas del producto similar en el mercado interno, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación, y
 - 2) el beneficio medio ponderado obtenido por los productores exportadores que cooperaron con las ventas del producto similar en el mercado interno, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.
- (74) Con respecto a los tipos de productos no vendidos en cantidades representativas en el mercado interno, se añadieron los gastos medios de VGA y el beneficio medio de las operaciones comerciales normales en el mercado interno. Con respecto a los tipos de productos no vendidos en absoluto en el mercado interno, se añadieron los gastos medios ponderados de VGA y el beneficio medio de todas las operaciones comerciales normales en el mercado interno.
- (75) Todos los productores exportadores reconocieron en sus estados financieros pérdidas significativas debidas a las diferencias en el cambio de divisas derivadas de la conversión de operaciones no denominadas en rublos rusos. La Comisión consideró tales pérdidas una parte de los gastos de VGA de la empresa y las incluyó en el cálculo del valor normal.
- (76) A la luz de las conclusiones de las inspecciones *in situ*, la Comisión ajustó el coste de producción de uno de los productores exportadores. Determinó que el productor exportador en cuestión no había reflejado de manera adecuada y exacta los costes reales de los materiales ni los costes de adquisición asociados en sus costes declarados. La Comisión no pudo conciliar las cantidades, valores y costes asociados de ciertas materias primas adquiridas con las cuentas de la empresa, ya que esta no consignó tales costes en las listas de adquisiciones de materias primas que presentaba a la Comisión en sus respuestas al cuestionario y la carta de deficiencias. La Comisión determinó asimismo que la empresa en cuestión no declaró las compras de materias primas, conforme a lo modificado con su respuesta a la carta de deficiencias, en el formato requerido en el cuestionario, impidiendo así a la Comisión que comprobara las variaciones de las existencias y el consumo de materiales durante el período de investigación. Además, la Comisión dispone de los datos que recabó en la inspección *in situ* que ponen de relieve que los costes de fabricación en las cuentas de la empresa difieren de los costes de fabricación reflejados respecto a las mismas cuentas en el módulo automatizado de asignación de costes utilizado para atribuir los costes a los diferentes productos.
- (77) El 30 de octubre de 2015, la Comisión informó al productor exportador interesado de que, por los motivos expuestos en el considerando 76, estimaba que la empresa no había facilitado la información necesaria relativa al coste de fabricación del producto afectado en los plazos establecidos en el Reglamento de base, y de que se proponía hacer uso de los datos disponibles con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base para el establecimiento del valor normal.
- (78) El 13 de noviembre de 2015, el productor exportador comentó la intención de la Comisión de utilizar los datos disponibles y presentó explicaciones adicionales respecto a las diferencias entre los gastos consignados en las cuentas de su libro mayor y los costes identificados en su informe de estimación de costes. En esa misma fecha, la empresa admitió además la existencia de las discrepancias que observó la Comisión durante su inspección *in situ*, y que atañen a los costes de adquisición de materias primas, pero alegó que podría identificar de inmediato los motivos de tales discrepancias, que consideraba errores administrativos.
- (79) La Comisión examinó los comentarios y explicaciones de la empresa y consideró que la exactitud de la información adicional aportada ya no podía verificarse ni conciliarse con las cuentas de la empresa. La Comisión estableció asimismo que las discrepancias encontradas sobre el terreno y relativas a los costes de adquisición de materias primas no constituían errores administrativos y señaló que la empresa no ha rebatido la conclusión de la Comisión de que la información sobre los costes relacionados con la compra de materias primas, las existencias de estas y su consumo no figuraba en sus respuestas al cuestionario y a la carta de deficiencias. La Comisión concluyó que los comentarios y las explicaciones adicionales de la empresa no habían proporcionado

ningún elemento nuevo, pero verificable, que pudiera alterar su intención de utilizar, en esta fase de la investigación, los datos disponibles en la determinación del valor normal.

- (80) La Comisión determinó asimismo durante la inspección *in situ* que los ratios de consumo de materiales que recabó del departamento de control de la empresa durante la inspección diferían significativamente de los ratios de consumo de materiales que la empresa consignó el 24 de septiembre de 2015 en su respuesta a la carta de deficiencias de la Comisión. Esta solicitó *in situ* a la empresa información sobre esta anomalía. La empresa aclaró que, para la declaración de sus gastos de materiales, no había utilizado los ratios de consumo de su departamento de control, y que los había calculado en cambio dividiendo los gastos de materiales que refirió a la Comisión entre el coste de los productos vendidos. Por este motivo, la Comisión consideró que los ratios de consumo de materiales que la empresa declaró no le permitían realizar una evaluación precisa de sus gastos de materiales. En consecuencia, como se expuso anteriormente, la Comisión decidió modificar el coste de producción declarado por la empresa, con el fin de adecuarlo a los datos contrastados relativos a los costes de materias primas que recabó durante la inspección *in situ*.

3.2.3. Precio de exportación

- (81) Los productores exportadores exportaban a la Unión ya sea directamente, a través de empresas vinculadas que ejercían como importadores en la Unión, o a través de comerciantes/importadores vinculados o no vinculados con sede en Suiza. Estas empresas vinculadas suizas, propiedad de los productores exportadores rusos, adquirían el producto afectado a los productores exportadores y, a continuación, lo vendían en la Unión y otros países.
- (82) Cuando el productor exportador exportaba el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación se estableció sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (83) Cuando los productores exportadores vendieron el producto afectado para su exportación a la Unión a través de una empresa vinculada que actuaba de importador, el precio de exportación se calculó con arreglo al precio al que el producto importado se revendió por primera vez a clientes independientes de la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. El precio de exportación se calculó también de conformidad con el mismo artículo cuando el producto afectado no fue revendido en las condiciones en que había sido importado. En tales casos, se aplicaron ajustes al precio para tener en cuenta todos los gastos habidos entre el momento de la importación y el de la reventa, en particular los gastos de VGA, más los beneficios.
- (84) La inspección de un productor exportador puso de relieve que el 20 % de las ventas de exportación a la Unión se realizaban a un comerciante no vinculado con sede en Suiza. El productor exportador declaró tales ventas como realizadas a una parte independiente en la Unión, alegando que no mantiene ninguna relación con este comerciante. Se utilizaron declaraciones aduaneras de exportación para demostrar el destino de los bienes. A pesar de que la divisa de venta convenida en los contratos entre el productor exportador y el comerciante es el euro o el dólar estadounidense, el productor exportador declaró tales ventas como realizadas en rublos rusos, con las facturas correspondientes denominadas en esta misma moneda. La Comisión seguirá investigando este asunto, y en particular si las ventas se efectuaron en realidad a un comprador independiente para el consumo en la Unión y se declararon en la divisa pertinente. La Comisión incluyó provisionalmente tales ventas en la determinación del precio de exportación.

3.2.4. Comparación

- (85) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores que cooperaron sobre la base del precio franco fábrica.
- (86) Cuando estaba justificado para garantizar una comparación ecuatoria, la Comisión ajustó el valor normal y/o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.
- (87) En lo que atañe a los precios de exportación, se efectuaron ajustes para tener en cuenta los costes relacionados con el transporte, los gastos de manipulación, carga y otros de carácter auxiliar, los gravámenes por importación, las comisiones de ventas, los costes de créditos y los gastos bancarios. Por lo que se refiere a los precios en el mercado interno, se hicieron ajustes para los costes de transporte interior, los costes de embalaje, los costes de crédito, la manipulación y las comisiones.

- (88) Para la comparación de precios en la que se consideraron divisas extranjeras, la Comisión utilizó, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, el tipo de cambio aplicable en la fecha de la orden de compra o el contrato de venta, que establece las condiciones reales de la venta de manera más apropiada que la fecha de facturación, ya que la negociación que dio lugar a la fijación del precio se llevó a cabo en el período cercano a la fecha de la orden de compra o del contrato de venta. La factura correspondiente se emitía una vez efectuada la expedición del producto, lo que se llevaba a cabo en general uno o dos meses más tarde.
- (89) La Comisión comparó la media ponderada del valor normal de cada tipo del producto similar con la media ponderada del precio de exportación del tipo del producto afectado correspondiente, con arreglo al artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (90) Para la determinación del margen de dumping provisional del productor exportador referido en los considerandos 60 a 64, la Comisión utilizó como dato disponible el nivel del margen de dumping del tipo de producto más exportado del que se determinó que se situaba ligeramente por encima del margen de dumping general de uno de los demás productores exportadores. La Comisión basó la selección del productor exportador adecuado en la comparabilidad, más fundada, de los volúmenes de ventas en el mercado interno y las exportaciones a la Unión, la proximidad geográfica, la estructura de insumos de materias primas esenciales y la utilización de la capacidad declarada. Sobre esa base, los márgenes de dumping medios ponderados provisionales, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 3

Márgenes de dumping, Rusia

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4
OJSC Novolipetsk Steel	26,2

- (91) En relación con los demás productores exportadores de Rusia, la Comisión estableció el margen de dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.
- (92) Como se expone en el considerando 58, las empresas investigadas representaban la práctica totalidad de las exportaciones de Rusia a la Unión. En consecuencia, la Comisión decidió basar el margen de dumping de las demás empresas en el nivel de la empresa que tenía el margen de dumping más alto.
- (93) Los márgenes de dumping provisionales expresados, como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 4

Márgenes de dumping, Rusia

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
OJSC Novolipetsk Steel	26,2
Las demás empresas	26,2

4. PERJUICIO

4.1. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA UNIÓN Y PRODUCCIÓN DE LA UNIÓN

- (94) En la Unión, trece empresas facilitaron datos de producción y de ventas en el ejercicio en curso e indicaron que produjeron el producto similar durante el período de investigación. Con arreglo a la información disponible en la denuncia, hay otros quince productores del producto similar en la Unión.
- (95) La producción total de la Unión durante el período de investigación se estableció en torno a 37 000 000 toneladas. La Comisión estableció esa cifra basándose en toda la información disponible sobre la industria de la Unión, en particular la información recogida del denunciante y de todos los productores conocidos de la Unión.
- (96) Los productores de la Unión que generan la producción total de esta constituyen la industria de la Unión en el sentido del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base, y se aludirá a ellos en lo sucesivo como la «industria de la Unión» en el sentido de dicho artículo.
- (97) Los productores cooperantes de la Unión representan el 89 % de la producción total del producto similar de la Unión.
- (98) El modelo de negocio de los productores de la Unión y su grado de integración vertical varían. Los «relaminadores», que han de atender sus necesidades previas de material obteniendo este de otros productores, representan una proporción minoritaria.

4.2. CONSUMO DE LA UNIÓN

- (99) Como se menciona en el considerando 21, los productos planos de acero laminados en frío se clasifican en varios códigos NC, incluidos ciertos códigos ex. Para no subestimar el consumo de la Unión, y a la vista del aparente efecto marginal de tales códigos en el consumo total, los volúmenes de importación de códigos ex NC se han contabilizado plenamente con el fin de estimar el consumo de la Unión.
- (100) Dado que la industria de la Unión se encuentra en su mayoría integrada verticalmente y los productos planos de acero laminados en frío se consideran una materia prima para la producción en una fase posterior de diversos productos transformados de valor añadido, los consumos cautivo y en el mercado libre se analizaron por separado.
- (101) La distinción entre el mercado cautivo y libre es pertinente para el análisis de perjuicios porque los productos destinados a un uso cautivo no se exponen a la competencia directa de las importaciones, y los precios de transferencia se fijan dentro de los grupos con arreglo a diversas políticas de precios y, por tanto, no son fiables. Por el contrario, la producción destinada al mercado libre entra en competencia directa con las importaciones del producto afectado, y los precios son los del libre mercado.
- (102) Para ofrecer una visión de la industria de la Unión tan completa como fuera posible, la Comisión obtuvo datos correspondientes al conjunto de la actividad de los productos planos de acero laminados en frío y determinó si la producción se destinaba a un uso cautivo o al mercado libre. La Comisión determinó que en torno al 82 % de la producción total de los productores de la Unión se destinaba a un uso cautivo.

4.2.1. Consumo cautivo

- (103) La Comisión estableció el consumo cautivo en la Unión sobre la base del uso cautivo y las ventas cautivas en el mercado de esta de todos los productores conocidos de la Unión. Con arreglo a todo ello, el consumo cautivo de la Unión evolucionó como sigue:

Cuadro 5

Consumo cautivo de la Unión (toneladas)

	2011	2012	2013	2014	PI
Consumo cautivo	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
Índice (2011 = 100)	100	95	99	104	104

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario verificada.

- (104) Durante el período considerado, el consumo cautivo de la Unión aumentó en torno al 4 %. Tal incremento se debe fundamentalmente a un crecimiento de los mercados cautivos, como en el caso del sector de la automoción.

4.2.2. Consumo en el mercado libre

- (105) La Comisión estableció el consumo en el mercado libre de la Unión con arreglo a: a) las ventas en el mercado de la Unión de todos los productores conocidos de la Unión, y b) las importaciones a la Unión procedentes de todos los terceros países, según datos de Eurostat, teniendo pues asimismo en cuenta los datos presentados por los productores exportadores que cooperaron en los países afectados. Con arreglo a todo ello, el consumo en el mercado libre de la Unión evolucionó como sigue:

Cuadro 6

Consumo en el mercado libre (toneladas)

	2011	2012	2013	2014	PI
Consumo en el mercado libre	7 839 959	6 819 677	7 376 829	7 152 193	7 122 682
Índice (2011 = 100)	100	87	94	91	91

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario verificada y Eurostat.

- (106) Durante el período considerado, el consumo en el mercado libre de la Unión disminuyó en torno al 9 %. La caída obedece fundamentalmente a una recuperación económica lenta o inexistente en los sectores de transformación posteriores.

4.3. IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LOS PAÍSES AFECTADOS

4.3.1. Evaluación cumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados

- (107) 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.

- (108) Los márgenes de dumping establecidos en relación con las importaciones procedentes de la RPC y Rusia se resumen en los considerandos 57 y 93. Todos estos márgenes superan sobradamente el umbral *de minimis* previsto en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base.
- (109) 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. La RPC y Rusia mantenían, en el período de investigación, unas cuotas de mercado en la UE del 10,3 % y el 9,8 %, respectivamente.
- (110) Las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el producto similar eran semejantes. De hecho, los productos importados compitieron entre sí y con el producto afectado fabricado en la Unión porque se vendían a categorías similares de clientes finales.
- (111) Así pues, y contrariamente a la alegación formulada por una de las partes interesadas, 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.

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

- (112) La Comisión estableció el volumen de las importaciones con arreglo a la base de datos de Eurostat. La cuota de mercado de las importaciones se determinó comparando los volúmenes de importación con el consumo en el mercado libre de la Unión, consignado en el cuadro 6.
- (113) Las importaciones en la Unión procedentes de los países afectados evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 7

Volumen de las importaciones (toneladas) y cuota de mercado

	2011	2012	2013	2014	PI
Volumen de las importaciones procedentes de los países afectados	1 117 820	917 610	1 380 382	1 344 898	1 430 044
<i>Índice (2011 = 100)</i>	100	82	123	120	128
Cuota de mercado de los países afectados	14,3 %	13,5 %	18,7 %	18,8 %	20,1 %
<i>Índice (2011 = 100)</i>	100	94	131	132	141
Volumen de las importaciones procedentes de la RPC	651 654	406 811	653 366	620 140	732 383
<i>Índice (2011 = 100)</i>	100	62	100	95	112
Cuota de mercado de la RPC	8,3 %	6 %	8,9 %	8,7 %	10,3 %
<i>Índice (2011 = 100)</i>	100	72	107	104	124
Volumen de las importaciones procedentes de Rusia	466 165	510 800	727 016	724 758	697 661
<i>Índice (2011 = 100)</i>	100	110	156	155	150

	2011	2012	2013	2014	PI
Cuota de mercado de Rusia	5,9 %	7,5 %	9,9 %	10,1 %	9,8 %
Índice (2011 = 100)	100	126	166	170	165

Fuente: Eurostat.

- (114) 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. Paralelamente, la cuota de mercado total de las importaciones objeto de dumping a la Unión se elevó en unos 5,8 puntos porcentuales durante el período considerado.

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

- (115) La Comisión estableció los precios de las importaciones a partir de los datos de Eurostat. El precio medio ponderado de las importaciones a la Unión procedentes de los países afectados evolucionó como sigue:

Cuadro 8

Precios de importación (EUR/t)

	2011	2012	2013	2014	PI
RPC	619	589	533	510	505
Índice (2011 = 100)	100	95	86	82	82
Rusia	630	574	518	499	489
Índice (2011 = 100)	100	91	82	79	78
Precio medio de las importaciones objeto de dumping	624	581	525	504	497
Índice (2011 = 100)	100	93	84	81	80

Fuente: Eurostat.

- (116) Los precios medios de las importaciones objeto de dumping cayeron de 624 EUR/t en 2011 a 497 EUR/t durante el período de investigación. Durante el período considerado, el descenso del precio unitario medio de las importaciones objeto de dumping se situó en torno al 20 %.
- (117) La Comisión determinó la subcotización de los precios durante el período de investigación comparando:
- los precios de venta medios ponderados por tipo de producto cobrados por los cinco productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio franco 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 cooperantes de los países afectados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, con los ajustes apropiados respecto a los costes posteriores a la importación.

- (118) Se compararon los precios de las transacciones para cada tipo particular en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, tras deducir rebajas y descuentos. El resultado de la comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión durante el período de investigación.
- (119) Visto lo expuesto anteriormente, se determinó que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados subcotizan los precios de la industria de la Unión un 8,1 % y un 14,4 % en el caso de la RPC y Rusia, respectivamente.

4.4. SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA INDUSTRIA DE LA UNIÓN

4.4.1. Observaciones generales

- (120) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen del impacto de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.
- (121) Para evaluar los indicadores macroeconómicos (producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, existencias, crecimiento, cuota de mercado, empleo, productividad y magnitud de los márgenes de dumping), se consideró la producción de toda la industria de la Unión. La evaluación se basó en la información facilitada por el denunciante, cotejada con los datos aportados por los productores de la Unión y las estadísticas oficiales disponibles (Eurostat).
- (122) Para estudiar los indicadores microeconómicos (precios de venta, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones, capacidad de reunir capital, salarios y costes de producción), se analizó a los productores de la Unión que formaban parte de la muestra. La evaluación se basó en la información que comunicaron, debidamente verificada.
- (123) Respecto a algunos indicadores de perjuicio relacionados con la industria de la Unión, la Comisión examinó por separado los datos relativos a los mercados libre y cautivo, y efectuó un análisis comparativo. Son los factores que siguen: ventas y cuota de mercado, precios unitarios, coste unitario y rentabilidad. No obstante, otros indicadores económicos solo podrían examinarse de manera significativa mediante la referencia a la actividad en su conjunto, incluido el uso cautivo de la industria de la Unión, porque dependen de la actividad en su totalidad, con independencia de que la producción se destine al uso cautivo o se venda en el mercado libre. Se trata de los siguientes factores: producción, capacidad, utilización de la capacidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones, empleo, productividad, existencias y costes laborales. En el caso de estos factores, está justificado el análisis de la industria de la Unión en su conjunto con el fin de obtener una visión completa del perjuicio de dicha industria, ya que los datos en cuestión no pueden disgregarse entre las ventas cautivas y las ventas en el mercado libre.

4.4.2. Indicadores macroeconómicos

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

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

Cuadro 9

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2011	2012	2013	2014	PI
Volumen de producción (toneladas)	36 296 343	34 174 111	35 788 676	36 912 062	36 633 691
Índice (2011 = 100)	100	94	99	102	101

	2011	2012	2013	2014	PI
Capacidad de producción (toneladas)	53 566 734	51 657 090	52 658 719	51 628 090	51 693 593
Índice (2011 = 100)	100	96	98	96	97
Utilización de la capacidad	68 %	66 %	68 %	71 %	71 %

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario verificada.

- (125) Durante el período considerado, el volumen de producción de la industria de la Unión aumentó un 1 %. 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 paradas normales. Con arreglo a todo ello, la capacidad se redujo un 3 % durante el período considerado, en un esfuerzo de la industria de la Unión por contribuir a la reducción del exceso de capacidad a escala mundial.
- (126) El incremento de la tasa de utilización de la capacidad se derivó de un ligero aumento del volumen de producción impulsado fundamentalmente por la subida del consumo cautivo y una reducción de la capacidad.

4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (127) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre evolucionaron como sigue:

Cuadro 10

Volumen de ventas y cuota de mercado (mercado libre)

	2011	2012	2013	2014	PI
Volumen de ventas (toneladas)	5 867 858	5 521 017	5 518 202	5 220 466	5 044 928
Índice (2011 = 100)	100	94	94	89	86
Cuota de mercado	74,8 %	81,0 %	74,8 %	73,0 %	70,8 %
Índice (2011 = 100)	100	108	100	98	95

Fuente: Respuesta verificada de Eurofer al cuestionario y Eurostat.

- (128) El volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de esta se redujo un 14 % durante el período considerado, al pasar de unos 5,9 millones de toneladas en 2011 a 5 millones de toneladas durante el período de investigación.
- (129) Durante el período considerado, la cuota de mercado de la industria de la Unión se redujo del 74,8 al 70,8 %. La caída del volumen de ventas de la industria de la Unión superó con creces el descenso del consumo en el mercado libre de la Unión. Por otra parte, y para evitar una disminución aún mayor de su cuota de mercado, la industria de la Unión se vio obligada a reducir sus precios de venta debido a la continua presión ejercida sobre los precios por las importaciones en cuestión.

- (130) En lo que atañe al mercado cautivo, el volumen y la cuota de mercado evolucionaron durante el período considerado como sigue:

Cuadro 11

Volumen cautivo y cuota de mercado

	2011	2012	2013	2014	PI
Volumen cautivo	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
Índice (2011 = 100)	100	95	99	104	104
Cuota de mercado (respecto al total de los mercados cautivo y libre)	79 %	80 %	80 %	81 %	81 %
Índice (2011 = 100)	100	100	102	101	103

Fuente: Respuesta verificada de Eurofer al cuestionario y Eurostat.

- (131) El volumen cautivo de la industria de la Unión (compuesto por el uso cautivo y las ventas cautivas) en el mercado de esta aumentó un 4 % durante el período considerado, al pasar de unos 29,1 millones de toneladas en 2011 a 30,2 millones de toneladas durante el período de investigación.
- (132) Como consecuencia, la cuota de mercado cautiva de la industria de la Unión, expresada como porcentaje del consumo total (tanto en el mercado cautivo como en el mercado libre) se elevó del 79 al 81 % durante el período considerado.

4.4.2.3. Empleo y productividad

- (133) En el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron como sigue:

Cuadro 12

Empleo y productividad

	2011	2012	2013	2014	PI
Número de empleados (empleo a tiempo completo/ETC)	21 598	21 292	20 331	19 781	19 513
Índice (2011 = 100)	100	99	94	92	90
Productividad (tonelada/ETC)	1 681	1 605	1 760	1 866	1 877
Índice (2011 = 100)	100	96	105	111	112

Fuente: Respuesta verificada de Eurofer al cuestionario.

- (134) El nivel de empleo de la industria de la Unión disminuyó de manera significativa en el período considerado con el fin de reducir los costes de producción y de ganar en eficiencia a la vista de la creciente competencia derivada de las importaciones objeto de dumping en el mercado. De ello se derivó una reducción del 10 % del número de trabajadores durante el período considerado. Como consecuencia, y en vista del ligero aumento del volumen de producción (+ 1 %) a lo largo del período considerado, la productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida como producción por persona empleada por año, experimentó una subida muy superior al descenso de la producción efectiva. Este hecho pone de relieve que la industria de la Unión estaba dispuesta a adaptarse a los cambios en las condiciones de mercado con el fin de mantenerse competitiva.

4.4.2.4. Existencias

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

Cuadro 13

Existencias

	2011	2012	2013	2014	PI
Existencias al cierre (toneladas)	1 270 093	1 119 887	1 201 229	1 190 252	1 075 152
Índice (2011 = 100)	100	88	95	94	85
Existencias al cierre en porcentaje de la producción	3,5 %	3,3 %	3,4 %	3,2 %	2,9 %
Índice (2011 = 100)	100	94	96	92	84

Fuente: Respuesta verificada de Eurofer al cuestionario.

- (136) Durante el período considerado, el nivel de existencias al cierre disminuyó un 15 %. La industria de la Unión fabrica la mayoría de los tipos del producto similar en función de pedidos concretos de los usuarios. Por tanto, los niveles de existencias no se consideran un indicador de perjuicio importante respecto a esta industria. Así se confirma igualmente al analizar la evolución de las existencias al cierre como porcentaje de la producción. Como puede observarse más arriba, este indicador se mantuvo relativamente estable en torno al 3 % del volumen de producción.

4.4.2.5. Magnitud del margen de dumping

- (137) Todos los márgenes de dumping fueron muy superiores al 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

- (138) El consumo de la Unión disminuyó alrededor de un 9 % durante el período considerado, mientras que el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión registró un descenso del 14 %. Por tanto, la industria de la Unión perdió cuota de mercado, a diferencia de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados, que aumentó durante el período considerado.

4.4.3. Indicadores microeconómicos

4.4.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (139) 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 en el período considerado:

Cuadro 14

Precios de venta en la Unión

	2011	2012	2013	2014	PI
Precio de venta (EUR/t)	657	619	571	545	534
Índice (2011 =	100	94	87	83	81
Coste de producción unitario (EUR/tonelada)	654	655	587	552	548
Índice (2011 =	100	100	90	84	84

Fuente: Respuestas verificadas de los productores de la Unión incluidos en la muestra al cuestionario.

- (140) El cuadro anterior muestra la evolución del precio de venta unitario en el mercado libre de la Unión, comparado con el coste de producción correspondiente. Durante el período considerado, los precios de venta disminuyeron por término medio más (- 19 %) que los costes correspondientes (- 16 %). Por otra parte, los precios de venta fueron, por término medio, inferiores a los costes de producción unitarios durante el período considerado, con excepción de 2011.
- (141) Con el fin de limitar la pérdida de cuota de mercado, los productores de la Unión se vieron obligados a seguir una espiral de precios a la baja y a reducir significativamente sus precios de venta. Por otro lado, el descenso del coste de producción puede explicarse por la caída de los precios de las materias primas y las mejoras de la productividad obtenidas, en concreto, mediante las reducciones de plantillas explicadas en el cuadro 12.
- (142) Entre los productores incluidos en la muestra, los productos planos de acero laminados en frío para el consumo cautivo se transfirieron o se entregaron a precios de transferencia para su ulterior transformación aplicando diferentes políticas de precios (coste, coste incrementado, precio de mercado). Por tanto, no puede extraerse ninguna conclusión significativa de la evolución de los precios de los productos para uso cautivo. En este mismo sentido, el coste de producción del volumen cautivo tampoco se analizó.

4.4.3.2. Costes laborales

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

Cuadro 15

Costes laborales medios por ETC

	2011	2012	2013	2014	PI
Costes laborales medios por ETC (EUR)	60 184	61 231	64 819	65 849	66 825
Índice (2011 = 100)	100	102	108	109	111

Fuente: Respuestas verificadas de los productores de la Unión incluidos en la muestra al cuestionario.

- (144) Durante el período considerado, el salario medio por empleado aumentó un 11 %, una proporción ligeramente superior al incremento general de los precios en la UE debido a la inflación. No obstante, esta evolución debe considerarse en el contexto de unos importantes recortes en el empleo, como se explica en el considerando 134.

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

- (145) 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 16

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

	2011	2012	2013	2014	PI
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de negocio de las ventas)	0,5 %	- 5,7 %	- 2,9 %	- 1,5 %	- 2,7 %
Índice (2011 = 100)	100	- 1 200	- 621	- 317	- 561
Flujo de caja (miles EUR)	18 943	- 41 751	1 074	24 409	25 941
Índice (2011 = 100)	100	- 220	6	129	137
Inversiones (miles EUR)	32 617	18 548	16 878	23 049	28 136
Índice (2011 = 100)	100	57	52	71	86
Rendimiento de las inversiones	- 3,09 %	- 8,63 %	- 6,42 %	- 3,54 %	- 3,35 %

Fuente: Respuestas verificadas de los productores de la Unión incluidos en la muestra al cuestionario.

- (146) 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.
- (147) La rentabilidad evolucionó negativamente durante el período considerado, al pasar de una situación de ligero beneficio en 2011 a otra de pérdidas continuas de 2012 (- 5,7 %) al período de investigación (- 2,7 %). Aunque las fuertes pérdidas registradas en 2012 se vinculan en parte a la crisis europea de la deuda y la crisis económica posterior, la considerable presión sobre precios y volúmenes de producción ejercida en la industria de la Unión por el aumento de las importaciones procedentes de los países afectados en el plazo comprendido entre 2013 y el período de investigación no ha permitido que dicha industria se beneficie de la lenta recuperación de la economía europea.
- (148) Como se ha referido anteriormente, en vista de la amplia gama de políticas de precios (por ejemplo, coste, coste incrementado, precio de mercado) aplicadas por los productores de la UE incluidos en la muestra a los volúmenes cautivos, no puede extraerse ninguna conclusión significativa de la evolución de los precios de los productos para uso cautivo, ni de la evolución de la rentabilidad de estos productos.
- (149) Según una parte interesada, existe un riesgo de que las fábricas integradas, como son muchos de los productores de la UE, puedan manipular los datos de rentabilidad por unidad de producción individual a efectos de la investigación. No obstante, la Comisión comprobó los datos aportados por los productores y quedó satisfecha con las cifras obtenidas en última instancia.

- (150) El flujo de caja neto es la capacidad de los productores de la Unión para autofinanciar sus actividades. La tendencia del flujo de caja neto evolucionó al alza (+ 37 %) debido fundamentalmente a una reducción de las existencias.
- (151) Dado que el rendimiento de las inversiones se mantuvo negativo en términos globales (en torno al - 3 %), la industria de la Unión redujo el nivel de sus inversiones un 14 % entre 2011 y el período de investigación. La capacidad para reunir capital se vio afectada por las pérdidas en que se incurrió en el período considerado, como puede observarse en el descenso en las inversiones.

4.4.4. Conclusión sobre el perjuicio

- (152) La industria de la Unión en su conjunto pudo elevar ligeramente sus volúmenes de producción y mejorar su tasa de utilización de la capacidad debido al fuerte aumento del consumo cautivo. Empezó además acciones concretas para mejorar la eficiencia, reduciendo las plantillas y la capacidad de producción y manteniendo un control riguroso sobre los costes de fabricación.
- (153) A pesar de estas medidas concretas adoptadas por la industria de la Unión durante el período considerado para elevar su rendimiento general, su situación en el mercado libre se deterioró de manera significativa en dicho período cuando las pérdidas comenzaron a acumularse a partir de 2012. De hecho, los volúmenes de ventas en el mercado libre de la Unión descendieron un 14 % y los precios unitarios de venta cayeron un 19 %, mientras que el coste de producción solo se redujo un 16 %. Por otra parte, la industria de la Unión perdió cuota de mercado a favor de las importaciones procedentes de los países afectados y tuvo que reducir sus inversiones a la luz de un rendimiento de estas continuamente negativo.
- (154) De acuerdo con las autoridades rusas, el hecho de que algunos denunciantes prevean invertir en países no pertenecientes a la UE socava la alegación de perjuicio. Sin embargo, ningún elemento del expediente indica que tales inversiones correspondan a productos planos de acero laminados en frío. Además, las inversiones parecen concernir más bien a empresas que, aunque podrían pertenecer al mismo grupo que los productores de la Unión, se mantienen activas en otras regiones del mundo.
- (155) Visto lo expuesto anteriormente, puede concluirse que la industria de la Unión, analizada en sus dos segmentos y en conjunto, sufrió un perjuicio importante en los principales indicadores de perjuicio, como una rentabilidad negativa y la pérdida de volumen de ventas y cuota de mercado.

5. CAUSALIDAD

- (156) 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 causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión. De conformidad con el artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, examinó asimismo si otros factores conocidos podían haber causado un perjuicio 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. Tales factores son: las crisis económicas, que los productores de la Unión no sean suficientemente competitivos/eficientes, las importaciones por parte de productores de la Unión, las importaciones procedentes de terceros países, el rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión, ciertas cuotas, el rendimiento de los no denunciantes y ciertas cuestiones de capacidad.

5.1. EFECTOS DE LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING

- (157) Los precios de venta de los productores exportadores disminuyeron por término medio de 624 EUR/t en 2011 a 497 EUR/t durante el período de investigación (- 20 %). Al disminuir continuamente su precio unitario de venta durante el período considerado, los productores de los países afectados pudieron aumentar significativamente su cuota de mercado de 2011 (14,3 %) al período de investigación (20,1 %).
- (158) Aunque la caída de la demanda causada por la crisis financiera afectó negativamente al rendimiento de la industria en 2012, el aumento posterior casi continuo de las importaciones de los países afectados a precios de subcotización ejerció un efecto negativo inequívoco en el rendimiento de dicha industria. De hecho, aunque la industria de la Unión ya aminoraba sus costes mediante la reducción de las plantillas y beneficiándose del descenso de los precios de las materias primas, las importaciones objeto de dumping siguieron aumentando y obligaron a dicha industria a recortar sus precios de venta en la Unión aún más con el fin de limitar su pérdida

de cuota de mercado. Asimismo, aunque la rentabilidad de la industria de la Unión mostró una ligera mejora mediante la reducción de pérdidas en 2014, el volumen de importaciones siguió elevándose y los precios disminuyeron aún más en el período de investigación, dando lugar a un ulterior descenso de los precios y la rentabilidad de la industria de la Unión.

- (159) A la vista de la clara coincidencia temporal que se ha determinado entre, por una parte, el nivel en permanente aumento de las importaciones objeto de dumping a unos precios decrecientes y, por otra parte, la pérdida de volumen de ventas y la bajada de los precios de la industria de la Unión, lo que dio lugar a una situación de pérdidas, se llega a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping fueron responsables de la situación perjudicial de la industria de la Unión.
- (160) Por otra parte, la progresiva ralentización de la economía china y, según consta en el expediente, el significativo exceso de capacidad de la siderurgia china, han llevado a los productores de acero de este país a redirigir el exceso de producción hacia los mercados de exportación, y el de la Unión constituye un destino atractivo en este sentido. De hecho, un gran número de otros mercados de exportación tradicionalmente importantes han impuesto, o consideran actualmente la opción de imponer, medidas contra los productos de acero chinos, y también rusos, incluidos los productos planos de acero laminados en frío, porque los precios se impulsan artificialmente a la baja mediante unas importaciones desleales que dan lugar a una competencia poco saludable. Con la creciente imposición de medidas de defensa del comercio en todo el mundo, el mercado de la Unión se ha convertido en uno de los destinos más atractivos para las importaciones chinas y rusas objeto de dumping, en detrimento de la industria de la Unión. Tal conclusión se ve corroborada por las estadísticas más recientes de Eurostat sobre importaciones, que ponen de relieve que las importaciones chinas y rusas han aumentado desde el final del período de investigación. Los volúmenes de importación en septiembre de 2015 superaban en un 48 % a los de abril de ese mismo año, mientras que los precios medios de estas importaciones siguieron descendiendo.

5.2. EFECTOS DE OTROS FACTORES

5.2.1. Las crisis económicas

- (161) La crisis económica mundial causó una contracción de la demanda en la Unión y una caída de los precios de venta.
- (162) Una de las partes planteó varios argumentos en los que se hace hincapié en las especificidades de 2012 (crisis de la zona del euro) en el mercado de la Unión de productos planos de acero laminados en frío, y rebatió que las importaciones chinas repercutieran en la industria de la Unión durante dicho período. Del mismo modo, los productores rusos sugirieron que el declive del mercado en 2012 estuvo en el origen del perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (163) La investigación no pudo confirmar tales alegaciones. Por un lado, aun cuando el mercado de la Unión de productos planos de acero laminados en frío se vio afectado por las crisis, concretamente durante los años 2008-2009 y en 2012, el mercado se recuperaba ligeramente de sus efectos con una demanda de mercado relativamente estable, aunque tendente al estancamiento. Las autoridades rusas reconocieron la lenta recuperación del mayor consumidor de productos de acero en la Unión, el sector de la construcción. Por otro lado, aunque entre 2012 y 2013 la industria de la Unión pudo haberse beneficiado de la recuperación del mercado, un ulterior aumento de las importaciones procedentes de la RPC y Rusia se lo impidió. Las importaciones baratas crecieron gradualmente y acapararon cuota de mercado en detrimento de la industria de la Unión. Además, la situación particular en 2012 no debió ejercer en realidad un efecto crucial en la tendencia durante el período más extenso del análisis y, en cualquier caso, no cabe duda de que la presión continua de las importaciones comenzó a sentirse plenamente en dicho año.
- (164) No se consideró justificada la exclusión de 2012 del análisis del efecto sobre el volumen de producción solicitada por la parte en cuestión. En las tendencias faltaría un elemento clave y, por tanto, adolecerían de distorsión.
- (165) Puede concluirse provisionalmente pues que las crisis económicas no constituyen la raíz del perjuicio sufrido por la industria de la Unión y que no rompen el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio de la industria de la Unión.

5.2.2. Los productores de la Unión no son lo suficientemente competitivos/eficientes

- (166) Algunas partes interesadas alegaron que los productores de la Unión carecían de un grado de competitividad suficiente debido a unos costes comparativamente más elevados, y que el presunto perjuicio se deriva de la ineficiencia de los denunciantes.

- (167) Las autoridades rusas aludieron a los altos costes de producción de las empresas acereras europeas, en particular derivados de la modernización medioambiental de la producción metalúrgica en la Unión. Acusaron en particular al establecimiento de límites sectoriales a las emisiones de gases de efecto invernadero y al incremento de las tasas correspondientes a las emisiones de dióxido de carbono y los costes de cumplimiento de los requisitos normativos en el área de la política medioambiental y del clima para las empresas europeas.
- (168) Sin embargo, en respuesta a esta alegación, Eurofer subrayó que, con arreglo a la denuncia, los costes de los bienes vendidos de los denunciantes se redujeron en el año en el que se debería haber incurrido presuntamente en los costes de cumplimiento de los requisitos normativos. Además, es importante mencionar que los numerosos reglamentos medioambientales aplicados en la Unión, en general, no son recientes, y la investigación puso de relieve que la proporción de costes de cumplimiento medioambiental es moderada y, por tanto, no ejerció un impacto significativo en las actividades de las acerías de la Unión durante el período considerado.
- (169) Los productores rusos pusieron en duda la prudencia de las inversiones efectuadas por los denunciantes en 2011-2012 y el aumento de capacidad en 2011. Atribuyeron el descenso de la rentabilidad a las decisiones empresariales propias de la industria de la Unión, y el perjuicio, a la incapacidad de los denunciantes para reposicionarse en el marco de la competencia mundial. Sin embargo, la investigación demostró que las decisiones empresariales adoptadas durante el período considerado se sopesaron con detenimiento. Se efectuaron inversiones en ambas direcciones del proceso industrial con el fin de reforzar la eficiencia, elevar la calidad de los productos, desarrollar productos de alta tecnología y satisfacer los crecientes demandas de los consumidores. De hecho, la capacidad de la industria de la Unión se redujo un 3 % durante el período considerado (véase el cuadro 5). Por otra parte, la capacidad de producción de productos planos de acero laminados en frío no se dedica plenamente al mercado de estos productos *per se*, ya que su producción también se utiliza en actividades de transformación ulterior, como se destaca en la sección 4.2. El impacto de los resultados en materia de exportación de la industria de la Unión se explica más adelante.

5.2.3. Descenso de los precios de las materias primas y los productos planos de acero laminados en frío en el mercado mundial

- (170) En opinión de varias de las partes, los precios de los productos planos de acero laminados en frío de los productores de la Unión y de los países afectados seguirían una única tendencia mundial y reflejarían básicamente el descenso de los precios de las materias primas. Una parte alegó asimismo que los denunciantes no aprovecharon la disminución de los costes de tales materias, ni redujeron sus costes medios de los bienes vendidos.
- (171) No obstante, aunque puede que una tendencia general al descenso de los precios de los productos planos de acero laminados en frío haya ejercido cierta influencia, la reducción de los precios en el mercado de la Unión no puede atribuirse en exclusiva a tal situación general a escala mundial.
- (172) En primer lugar, la evolución de los precios de estos productos en el contexto internacional presenta diferencias regionales. Países con unas capacidades instaladas limitadas, como Brasil o Argentina, ejercen un impacto relativamente escaso en el proceso mundial de fijación de los precios y en ellos la evolución de los precios es menos volátil. Por el contrario, en los mercados del acero consolidados, los productores nacionales compiten con numerosas fuentes de importación, lo que da lugar a una creciente presión sobre los precios y, en consecuencia, a la erosión de estos. Esta situación la exacerban los precios objeto de dumping.
- (173) En segundo lugar, aun cuando la RPC y Rusia figuran entre los países de mayor consumo de acero en el mundo, ambos registran un exceso de capacidad significativo. Así, los productores de la RPC y Rusia tienen incentivos para exportar sus excedentes de producción a precios bajos, lo que repercute en los precios mundiales y los distorsiona.
- (174) En tercer lugar, como señala Eurofer, el descenso de los precios de las importaciones procedentes de los países afectados ha superado a la reducción de los precios de las materias primas y otros materiales empleados en los procesos de transformación a lo largo del mismo período. Esta observación la corrobora la comparación entre el coste de producción de la industria de la Unión, que se redujo en total un 16 % durante el período considerado, y los precios medios de las importaciones, que cayeron un 20 % en ese mismo período. Asimismo, aunque el descenso del coste de producción no se debió únicamente a un menor coste de las materias primas utilizadas, sino también a mejoras de la eficiencia logradas por los productores de la Unión (véase el considerando 134), tal descenso siguió siendo inferior a la reducción de los precios de las importaciones procedentes de la RPC y Rusia.
- (175) En condiciones de mercado justas, la industria de la Unión podría haber mantenido sus niveles de precios de venta para aprovecharse de los beneficios de una reducción de los costes y alcanzar la rentabilidad de nuevo. Sin embargo, los productores de la Unión tuvieron que seguir aminorando sus precios de venta y, tras el período de investigación, los precios continuaron cayendo a niveles históricamente bajos.

5.2.4. Importaciones procedentes de terceros países

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

Cuadro 17

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

	2011	2012	2013	2014	PI
Volumen de importaciones de terceros países	854 281	381 049	478 244	586 829	647 710
Índice (2011 = 100)	100	45	56	69	76
Cuota de mercado	10,9 %	5,6 %	6,5 %	8,2 %	9,1 %
Volumen de las importaciones procedentes de Ucrania	228 125	134 423	156 809	158 265	174 020
Índice (2011 = 100)	100	59	69	69	76
Cuota de mercado	2,9 %	2,0 %	2,1 %	2,2 %	2,4 %
Volumen de las importaciones procedentes de la India	87 071	58 993	68 136	101 873	138 038
Índice (2011 = 100)	100	68	78	117	159
Cuota de mercado	1,1 %	0,9 %	0,9 %	1,4 %	1,9 %
Volumen de las importaciones procedentes de Irán	2 343	1 271	521	82 072	70 782
Índice (2011 = 100)	100	54	22	3 503	3 021
Cuota de mercado	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1,1 %	1,0 %

Fuente: Eurostat.

- (177) Las importaciones procedentes de los países afectados constituyen la gran mayoría del conjunto de las importaciones a la Unión. Otras importaciones se redujeron un 24 % durante el período considerado, es decir, en una proporción superior al descenso del consumo en el mercado libre de la Unión. La cuota de mercado de tales importaciones pasó así del 10,9 % en 2011 al 9,1 % en el período de investigación.
- (178) Numerosas partes interesadas argumentaron que los efectos de las importaciones procedentes de terceros países se han subestimado presuntamente, sobre todo en lo que se refiere a su rendimiento y sus tasas de crecimiento. En particular, las autoridades y los productores rusos consideraron que el denunciante infravaloró el factor del aumento de las importaciones procedentes de otros países y, en especial, de India y Ucrania. Una parte interesada hizo hincapié en que las importaciones de productos planos de acero laminados en frío procedentes de Irán y Ucrania se realizaban a precios aún menores que los de las importaciones de la RPC y Rusia y que, conjuntamente, representan el 12,3 % del total de importaciones a la Unión.
- (179) En primer lugar, actualmente no se dispone de datos que acrediten que las importaciones procedentes de la India, Irán o Ucrania sean objeto de dumping en el mercado de la Unión.

- (180) Además, con arreglo a las cifras disponibles a través de Eurostat, y al consumo calculado en el mercado de la Unión, la cuota de mercado de tales importaciones es escasa. Aunque la cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India, Irán, Ucrania se elevó en conjunto del 4,1 % en 2011 al 5,4 % en el período de investigación, sus cuotas de mercado individuales oscilan entre el 1 y el 2,4 % únicamente. Por tanto, es poco probable que tales fuentes de importación hayan ejercido el efecto que alegan las partes interesadas, y no rompen el nexo causal.
- (181) En cualquier caso, la Comisión llevará a cabo un estrecho seguimiento de la evolución de la situación del mercado y, en caso necesario, podrá adoptar las medidas pertinentes para abordar el dumping que puedan practicar los países antes referidos.

5.2.5. Rendimiento de las ventas de exportación de la industria de la Unión

- (182) El volumen de las exportaciones de los productores de la Unión evolucionó durante el período considerado como sigue:

Cuadro 18

Resultados de exportación

	2011	2012	2013	2014	PI
Volumen de exportaciones a clientes no vinculados	767 756	784 562	755 574	766 223	799 362
Índice (2011 = 100)	100	102	98	100	104
Precio medio (EUR/t)	639	606	565	553	557
Índice (2011 = 100)	100	95	88	87	87

Fuente: Respuestas verificadas de Eurofer y de los productores de la Unión incluidos en la muestra al cuestionario.

- (183) El volumen de exportaciones a clientes no vinculados se mantuvo estable entre 2011 y 2014, antes de elevarse un 4 % en el período de investigación. En lo que atañe a los precios, estos cayeron de manera significativa, concretamente un 13 %, durante el período considerado, es decir, menos que el precio en el mercado de la Unión (- 19 %).
- (184) Una de las partes señaló que el aumento de las ventas de exportación pone de relieve la competitividad de los productos planos de acero laminados en frío con origen en la UE en el mercado mundial, e ilustra que los denunciantes obtienen buenos resultados.
- (185) Sin embargo, todo incremento de las ventas de exportación debe percibirse como una medida de autodefensa por parte de los productores de la Unión, a la búsqueda de nichos rentables en los mercados de exportación con el fin de mantener una utilización de la capacidad suficiente y salvaguardar puestos de trabajo en la Unión. El aumento tiene que ver además con el hecho de que ciertos productores de la Unión son agentes de escala mundial que han de seguir a sus clientes cuando estos invierten en nuevos mercados, antes de que las filiales locales se hagan con la provisión a tales clientes.
- (186) En este sentido, cabe señalar que las exportaciones a clientes no vinculados se mantuvieron estables entre 2011 y 2014 y solo comenzaron a aumentar en el período de investigación (+ 4 %). Tal aumento de las exportaciones atañe fundamentalmente a mercados específicos, como los de los Estados Unidos, la RPC y Argelia, y consisten principalmente en productos de alto valor añadido y especializados, respecto a los que la industria de la Unión cuenta con una ventaja competitiva en términos de calidad y fiabilidad del suministro. Por el contrario, de acuerdo con Eurofer, las exportaciones hacia países más orientados hacia los productos básicos se redujeron.
- (187) Basándose en los datos consignados en la denuncia, una parte interesada alegó asimismo que las cantidades para la exportación, en aumento, se vendieron con pérdidas y, por tanto, ejercieron un efecto negativo en la rentabilidad de la industria de la Unión en su conjunto. Esta alegación es infundada. Como se ha referido

anteriormente, el aumento de las ventas de exportación a clientes no vinculados tuvo lugar en su mayor parte en el período de investigación. Se señala asimismo que las ventas de exportación no supusieron más del 12 al 14 % del total de las ventas a clientes no vinculados y que los precios de exportación cayeron menos que los precios en la Unión y superaron con creces a los existentes a la conclusión del período considerado.

5.2.6. Cuestiones de capacidad que afectan a la siderurgia de la Unión

- (188) Algunas partes interesadas alegaron que los problemas estructurales de la siderurgia de la Unión, como el exceso de capacidad, han constituido la causa del perjuicio a la industria de la Unión. En esta misma línea, las autoridades rusas señalaron que, de acuerdo con la publicación de la OCDE «Excess Capacity in the Global Steel Industry and the Implications of New Investment Projects» (Exceso de capacidad en la siderurgia mundial y las consecuencias de los nuevos proyectos de inversión) (2014), el exceso de capacidad perjudica al sector siderúrgico mundial, dando lugar, entre otras consecuencias, a unos precios bajos.
- (189) Sin embargo, la industria de la Unión emprendió medidas para abordar cualquier posible exceso de su capacidad y su producción siderúrgica total, con el fin de adaptarse a la evolución reciente del mercado. Con arreglo a los datos de la OCDE ⁽¹⁾, se prevé un aumento de la capacidad siderúrgica en todo el mundo, salvo en la Unión. En el cuadro 9 se muestra que la capacidad de la industria de la Unión se redujo un 3 % a lo largo del período considerado. Por el contrario, la capacidad de producción de la mayoría de los productores exportadores que cooperaron en los países afectados se elevó durante ese mismo período.

5.2.7. Importaciones realizadas por la industria de la Unión

- (190) Los productores rusos argumentaron que las importaciones de los denunciados procedentes de la RPC y Rusia apuntan en gran medida a un perjuicio autoinfligido y que a los denunciados no se les puede permitir que se aprovechen de la situación generada por su propia actuación.
- (191) A este respecto, los denunciados declaran que son grupos siderúrgicos integrados con ramas comerciales que actúan de manera independiente de las fábricas productoras. Estas filiales comerciales, libres para adquirir sus productos planos de acero laminados en frío de múltiples fuentes, se enfrentaron en ocasiones con una enorme presión de los clientes para obtener el material más barato posible y, presuntamente, se vieron obligadas a atender una parte muy limitada de sus necesidades con importaciones, incluidas las procedentes de la RPC y de Rusia, con el fin de afianzar y mantener sus relaciones comerciales. Esta cuestión se reconoció ya en la denuncia en lo que respecta a algunos de los productores de la Unión.
- (192) Sin embargo, no puede mantenerse razonablemente que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión fue autoinfligido debido a tales importaciones. Estas las efectuaron únicamente algunos de los productores de la Unión, representan unos volúmenes escasos (entre el 0 y el 5 % de las ventas de los denunciados, realizadas por las filiales comerciales de los productores de la Unión) y se llevaron a cabo a modo de autodefensa temporal como reacción contra las importaciones de bajo precio y objeto de dumping procedentes de la RPC y Rusia.

5.2.8. Existencia de un acuerdo previamente aplicable sobre el comercio de ciertos productos de acero entre Rusia y la Unión

- (193) Las autoridades rusas aludieron a los convenios comerciales previamente aplicables entre la Unión y Rusia en el sector siderúrgico, para afirmar que «el volumen de importaciones rusas fijado conforme al citado Acuerdo se consideró no perjudicial, y el volumen (actual) sigue siendo conforme con el volumen previsto en el Acuerdo». En este mismo sentido, los productores rusos sostienen que las cuotas incluidas en estos acuerdos posteriores se consideraron no perjudiciales y que el mecanismo de salvaguarda previsto en los acuerdos no se invocó nunca, y mucho menos se ejecutó.
- (194) Sin embargo, estas alegaciones son infundadas. Por un lado, la información que figura en el expediente pone de relieve que las cuotas eran demasiado elevadas tras la crisis económica debido al hecho de que no se habían revisado. Los acuerdos en cuestión, que datan de octubre de 1997, se negociaron con frecuencia (por ejemplo, en el contexto de las ampliaciones de la Unión), pero las cuotas nunca se ajustaron sustancialmente a la baja con el fin de tener en cuenta la evolución del mercado. Por otra parte, las cuotas pertinentes cubrían una gama de productos mucho más amplia que la de los productos planos de acero laminados en frío, incluidos los productos transformados en una fase posterior. Las cuotas completas nunca se previeron únicamente para los productos planos de acero laminados en frío.
- (195) Los motivos por los que las importaciones rusas constituyen un problema para el mercado de la Unión ahora más que en el pasado se basan sencillamente en el hecho de que el aumento sustancial de las importaciones procedentes de Rusia, combinado con unos precios bajos objeto de dumping, perturban dicho mercado en una medida que no puede compararse a la de períodos anteriores.

⁽¹⁾ <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5js65x46nxhj.pdf?expires=1450430707&id=id&accname=guest&checksum=E0DE6D6E5A5D07EAEFAFF9326A72404>.

5.2.9. Los no denunciantes causan potencialmente un perjuicio a la industria de la Unión

- (196) Ciertas partes interesadas alegaron que los no denunciantes no sufrían ningún perjuicio y que, en realidad, podían estar causando un perjuicio a la industria de la Unión. Señalaron que la industria de la Unión se divide en los productores de éxito «prospectivos» (es decir, los no denunciantes) y otros (los denunciantes). Argumentaron que las dificultades de los denunciantes no pueden atribuirse a las importaciones rusas, puesto que los no denunciantes, que representan el 24 % de la producción de la Unión de productos planos de acero laminados en frío, superan ampliamente a los denunciantes respecto a varios indicadores de perjuicio.
- (197) Estas alegaciones son infundadas. En primer lugar, constituye un principio esencial de todo procedimiento de defensa del comercio que la participación en dicho procedimiento tenga un carácter voluntario. En segundo lugar, algunas de las conclusiones sobre los perjuicios se basan en los productores de la Unión incluidos en la muestra, que son representativos de la industria de la Unión en su conjunto, a la luz de lo referido en la sección 1.5.1.
- (198) En tercer lugar, aunque es cierto que los productores no denunciantes parecen haber elevado sus niveles de producción, este aumento debe contemplarse a la luz del hecho de que algunas de estas instalaciones productivas son también productoras activas en el sector de transformación posterior, como el del acero plano laminado en frío y galvanizado por inmersión en baño de cinc caliente. Unos volúmenes de producción más elevados no implican necesariamente una mayor rentabilidad ni una mejor posición en el mercado de la Unión. Al contrario, este hecho puede constituir un indicio de que tales instalaciones productivas han preferido centrar sus actividades en productos más de nicho, de alto valor añadido, en lugar de competir con las exportaciones chinas y rusas objeto de dumping en el mercado de los productos planos de acero laminados en frío.
- (199) En cuarto lugar, los productores denunciantes concentraban el 89 % de la producción total de las fábricas de la Unión, con exclusión de los relaminadores, en la Unión durante el período de investigación. Como resultado, las fábricas denunciantes son significativamente representativas de la industria de la Unión en su conjunto, y el hecho, contrastado o no, de que ciertos productores en la Unión logren mejores resultados en el mercado de esta puede obedecer a diversos factores que no arrojan dudas sobre el hecho de que, de manera general, la industria de la Unión se ve perjudicada por las importaciones objeto de dumping. En quinto lugar, en lo que se refiere a las ventas, aunque es posible que los productores no denunciantes hayan obtenido resultados ligeramente mejores, aunque tendentes al estancamiento, que los denunciantes, la tendencia contraria se inició en 2014.
- (200) Además, la información consignada en el expediente indica que los relaminadores también se encuentran sometidos a la misma presión de precios a la baja en el mercado de la Unión, y su situación es comparable a la de las fábricas integradas de la Unión.
- (201) Para concluir, parece que los productores no denunciantes no obtuvieron mejores resultados que los denunciantes y que su situación, sobre todo a la luz de su proporción de la producción de la Unión, no da lugar a que se rompa el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión en su conjunto.

5.3. CONCLUSIÓN SOBRE LA CAUSALIDAD

- (202) Se ha determinado provisionalmente la existencia de un vínculo causal entre el perjuicio sufrido por los productores de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.
- (203) La Comisión diferenció y separó los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping. Se consideró provisionalmente que los demás factores observados, como la crisis económica, la alegación de que la industria de la Unión no es suficientemente competitiva y/o eficiente, las importaciones procedentes de terceros países, el papel de los no denunciantes, el rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión o el exceso de capacidad de la industria de la Unión, no eliminan el vínculo causal, aun cuando no se descarte un posible efecto combinado. La crisis y la disminución del consumo, así como la racionalización de la industria de la Unión, pueden haber contribuido en cierto modo al perjuicio, pero, si no se hubiera producido una disminución continuada de los precios de las importaciones objeto de dumping, la situación de la industria de la Unión, sin duda alguna, no se habría visto alterada en una medida tan significativa. En particular, los precios de venta no habrían caído a niveles tan bajos y se habría obtenido una mejor rentabilidad.
- (204) Visto lo expuesto anteriormente, la Comisión ha concluido en esta fase del procedimiento que el perjuicio importante para la industria de la Unión fue causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y que los demás factores, considerados individual o colectivamente, no rompen el nexo causal.

6. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (205) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si podía concluir claramente 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.

6.1. INTERÉS DE LA INDUSTRIA DE LA UNIÓN

- (206) La industria de la Unión se ubica en diecisiete Estados miembros (Reino Unido, Francia, Alemania, República Eslovaca, Italia, Eslovenia, Luxemburgo, Grecia, Bélgica, Polonia, Países Bajos, Austria, Finlandia, Suecia, Portugal, Hungría y España) y emplea directamente a unos veinte mil trabajadores en relación con los productos planos de acero laminados en frío.
- (207) Trece productores cooperaron durante la investigación. Ninguno de los productores conocidos se opuso al inicio de la investigación. Como se ha mostrado anteriormente al analizar los indicadores del perjuicio, toda la industria de la Unión sufrió un deterioro de su situación y se vio afectada negativamente por las importaciones objeto de dumping.
- (208) Se prevé que el establecimiento de unos derechos antidumping provisionales restablezca unas condiciones comerciales correctas en el mercado de la Unión, de manera que se ponga fin a la bajada de los precios y que la industria de la Unión pueda recuperarse. En tal caso, mejoraría la rentabilidad de la industria de la Unión hasta alcanzar unos 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. En particular, los indicadores del perjuicio relacionados con los resultados financieros de los productores de la Unión incluidos en la muestra, como son la rentabilidad y el rendimiento de las inversiones, se vieron seriamente afectados. Por consiguiente, es importante restablecer los precios a un nivel en el que no exista dumping o, al menos, en que no se cause perjuicio, de modo que todos los productores puedan operar en el mercado de la Unión en condiciones comerciales correctas. De no aplicarse medidas, es muy probable que la situación económica de la industria de la Unión se deteriore aún más. Un mal rendimiento en el segmento de los productos planos de acero laminados en frío repercutiría en los segmentos en ambas direcciones del proceso de fabricación de muchos productores de la Unión, ya que la utilización de la capacidad en tales segmentos se encuentra estrechamente asociada a la producción del producto investigado.
- (209) Por lo tanto, se concluye provisionalmente 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 determinados.

6.2. INTERÉS DE LOS IMPORTADORES NO VINCULADOS

- (210) Como se indica en el considerando 12, solo una empresa de las cuatro incluidas en la muestra proporcionó una respuesta al cuestionario. Asimismo, la investigación reveló que de las trece empresas que se habían presentado en la fase de muestreo, ninguna de ellas cumplía las condiciones para ser considerada un importador no vinculado en sentido estricto. De hecho, la mayoría de las partes con las que se entró en contacto inicialmente eran en realidad (grupos de) centros de servicios siderúrgicos, generalmente con relaciones o con la industria de la Unión, o con diversas partes de los países afectados. La Comisión procuró ampliar la cooperación con un mayor número de importadores no vinculados en una etapa posterior, pero ninguno de los importadores no vinculados que se habían presentado en la fase de muestreo estuvo dispuesto finalmente a facilitar a la Comisión una respuesta al cuestionario.
- (211) La investigación puso de relieve que un aumento de los precios derivado de las medidas, en su caso, no ejercería un efecto directo en los importadores no vinculados. En principio, no existen datos que acrediten que los importadores o los centros de servicios siderúrgicos no pudieran repercutir los aumentos de precio en sus clientes. Además, también pueden importar de otros países no sujetos a la presente investigación.
- (212) Una asociación italiana representante de treinta y dos centros de servicios de este país señaló que las importaciones son necesarias para las empresas activas en el sector de la distribución porque la diversificación de las fuentes de provisión garantiza unos suministros seguros y fiables a sus clientes. Este es, al parecer, un motivo de preocupación, dado que los productores italianos de acero plano laminado en frío realizaron inversiones en líneas de galvanización (es decir, redujeron las ventas de productos planos de acero laminados en frío en el mercado libre de la Unión) y tuvieron algunos problemas de producción y expedición con los productos planos de acero laminados en frío, lo que generó incertidumbre en el mercado nacional italiano.

- (213) En este sentido, cabe señalar que la imposición de derechos debería contribuir a la seguridad continua del suministro para los clientes de los distribuidores. Sin tales derechos, algunos de los productores de acero plano laminado en frío de la Unión podrían verse obligados a cerrar o a reducir sus actividades de producción de dicho producto y a dejar a muchos usuarios de la Unión con unas fuentes de provisión limitadas. Por otra parte, el nivel de las medidas daría lugar a unas condiciones de actividad equitativas, pero seguiría permitiendo las importaciones procedentes de los países afectados (a precios justos) y de otras fuentes.
- (214) Por último, un grupo de centros de servicios siderúrgicos que cooperaron se mostró favorable a las medidas en el corto y medio plazo como medio para asistir a las fábricas de la Unión.
- (215) Considerando lo anteriormente expuesto, se concluye de forma provisional que la imposición de medidas no tendrá unos efectos negativos significativos en el interés de los importadores de la UE.

6.3. INTERÉS DE LOS USUARIOS

- (216) Las principales industrias usuarias finales de los productos de acero plano laminados en frío son las de la automoción, los aparatos electrodomésticos (línea blanca), la construcción y una gran diversidad de bienes industriales. Los grandes usuarios (como los que pertenecen a los sectores de la automoción o los aparatos electrodomésticos) no cooperaron en el procedimiento.
- (217) Únicamente tres usuarios de Letonia con importaciones de Rusia cooperaron con la investigación. Los derechos que afectan a los productos planos de acero laminados en frío rusos pueden repercutir en alguna medida al menos en uno de ellos. Sin embargo, debido a su tamaño y sus actividades específicas, estos usuarios no pueden considerarse representativos del impacto de los derechos en los usuarios de productos planos de acero laminados en frío en su conjunto.
- (218) De acuerdo con la información aportada por una asociación italiana representante de treinta y dos centros de servicios, las medidas darían lugar a una mayor deslocalización de importantes usuarios en los grupos industriales de Italia, y la asociación se refirió a Electrolux y Whirlpool. Supuestamente, el proceso de deslocalización había comenzado hace algún tiempo, perjudica a la economía italiana en general y tiene implicaciones sociales negativas derivadas de la pérdida de puestos de trabajo.
- (219) Aun cuando no puede negarse que los derechos, en teoría, pueden afectar negativamente a los usuarios en cuanto a la elevación de los precios de compra, ningún elemento del expediente respalda que, para los usuarios italianos, los costes de los productos planos de acero laminados en frío sean tan significativos (comparados con los costes totales) que afecten a la rentabilidad y den lugar a la deslocalización de grandes grupos industriales. El nivel de derechos propuesto tampoco puede considerarse prohibitivo. Por otra parte, nada confirma si los usuarios en los mercados no italianos podrían experimentar, o experimentarían, lo mismo que se presume en el caso de los italianos (de acuerdo con la asociación italiana antes referida, las especificidades del mercado italiano son múltiples).
- (220) Algunas partes señalaron que las medidas evitarán que otros sectores de transformación posteriores de la Unión dispongan de acceso a productos de precio razonable. Dos usuarios letones, así como un pequeño importador portugués y otro polaco añadieron que solo algunos productores rusos con los que mantenían relaciones históricas venden ciertos tipos de producto y que, en general, los intereses de las pequeñas empresas en la Unión no se tienen en cuenta (en comparación con los de los productores de acero de la Unión).
- (221) Estas alegaciones se rechazan. Por lo que atañe al segundo punto, los intereses de las pequeñas empresas en la Unión se han considerado a la luz de la información disponible. Aun cuando no puede negarse que los derechos, en teoría, pueden afectar negativamente a los usuarios en cuanto a la elevación de los precios de compra, ningún elemento del expediente respalda que los costes de los productos planos de acero laminados en frío sean tan significativos (comparados con los costes totales) para ellos. Además, el aumento de costes podría repercutirse (en parte). El nivel de derechos propuesto tampoco puede considerarse irrazonablemente alto.
- (222) Por otro lado, los productos planos de acero laminados en frío son bienes producidos no solo en varios Estados de la Unión, sino también en numerosos países que exportan ya a la Unión a precios razonables. Por tanto, el temor a la limitación del acceso a unos productos de precios razonables y a la falta de disponibilidad de categorías muy específicas parece infundado.
- (223) Considerando lo anteriormente expuesto, se concluye de forma provisional que la aplicación de medidas no tendría unos efectos negativos desproporcionados en los usuarios.

6.4. OTROS INTERESES

- (224) Una parte interesada refirió que las medidas ralentizarán la recuperación de muchas industrias clave, afectarán negativamente a la innovación, el crecimiento económico y el empleo y darán lugar a un descenso de la demanda y el bienestar de los consumidores.
- (225) Esta alegación, que no se justificó adicionalmente, es rechazada. La industria siderúrgica ocupa un lugar estratégico en la Unión en lo que se refiere al crecimiento económico, la innovación y el empleo. En consecuencia, se espera que unas medidas de ayuda a la industria de la Unión impulsen la innovación, el crecimiento y el empleo en el conjunto de la UE.
- (226) A la luz del peso de los denunciantes respecto al total de la producción de acero plano laminado en frío y de la significativa cuota de mercado de la industria de la Unión, algunas partes interesadas indicaron su temor a una reducción de la competencia en el mercado de la Unión, a la creación de empresas dominantes y a un riesgo de oligopolio por parte de los productores de la Unión.
- (227) Ninguna de las partes aportó datos acreditativos de estas alegaciones. Por lo tanto, se rechaza esta alegación. La competencia se mantendrá indudablemente en el mercado de la Unión mediante la presencia de numerosos agentes de mercado de la UE y no pertenecientes a esta, y de los precios como importante factor de competitividad. Las medidas al nivel propuesto no deben anular las importaciones procedentes de los países afectados. Las importaciones, incluidas las de los países asociados actualmente a prácticas de dumping, se encontrarán en disposición de competir libremente en el mercado de la Unión a precios justos.
- (228) En opinión de una parte interesada, es probable que las medidas repercutan negativamente en partes que representan a intereses mucho mayores y más amplios que los de los denunciantes. Supuestamente, las industrias de transformación posteriores generan empleo en números que superan con mucho las «cifras imprecisas identificadas al parecer arbitrariamente por los denunciantes». Sin embargo, como no se facilitó una cuantificación de tal efecto, ni cifras de empleo, las alegaciones no pudieron cotejarse. Lo mismo ocurrió con la alegación relativa al impacto en los consumidores, formulada de un modo muy ambiguo por los productores rusos que cooperaron. Así, la Comisión llevó a cabo el análisis de los intereses de la Unión sobre la base de los elementos incluidos en el expediente que podían investigarse y cuantificarse razonablemente.

6.5. CONCLUSIÓN SOBRE EL INTERÉS DE LA UNIÓN

- (229) Considerando lo anteriormente expuesto, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas contribuiría a la recuperación de la industria de la Unión y propiciaría la realización de inversiones específicas y la I+D, a fin de equipar mejor a los productores de productos planos de acero laminados en frío en la Unión para el futuro, e impulsar su competitividad.
- (230) La industria de la Unión se sometió ya a una reestructuración significativa en el pasado (reciente). Si no se exigen derechos, algunos de los productores de acero plano laminado en frío de la Unión podrían verse obligados a cerrar o a reducir sus actividades de producción de dicho producto, a despedir a cientos de empleados y a dejar a muchos usuarios de la Unión con unas fuentes de provisión limitadas.
- (231) El efecto de las medidas en las otras partes de la Unión que se dieron a conocer no puede considerarse sustancial. Ningún elemento del expediente indica que el impacto potencial en otros agentes (que no se dieron a conocer) pueda pesar más que el efecto positivo de las medidas en la industria de la Unión. Las medidas se consideran beneficiosas para las industrias suministradoras, como los proveedores de materias primas y los productores de maquinaria, cuya provisión a los productores de los países afectados es nula (o de cuantía limitada). La imposición de medidas al nivel propuesto ejerce únicamente un efecto limitado en los precios de la cadena de suministro y en el rendimiento de los usuarios. El nivel de las medidas dará lugar a unas condiciones de actividad equitativas, pero seguirá permitiendo las importaciones procedentes de los países afectados, a precios justos. Está previsto que los usuarios finales y los consumidores se beneficien de un mercado competitivo justo, incluida una fuente de suministro local plenamente capaz de atender sus necesidades y demandas a través de productos de mayor calidad gracias a la I+D y las mejoras tecnológicas. El precio seguirá constituyendo un factor determinante de gran relevancia, pero en unas condiciones equitativas.
- (232) En resumen, la Comisión concluye en esta fase de la investigación que no existen razones de peso para determinar que no va en interés de la Unión la imposición de medidas provisionales sobre las importaciones de productos planos de acero laminados en frío originarios de los países afectados.

7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (233) Sobre la base de las conclusiones alcanzadas por la Comisión acerca del dumping, del perjuicio, de la causalidad y del interés de la Unión, conviene establecer medidas provisionales para impedir que las importaciones objeto de dumping causen un perjuicio adicional a la industria de la Unión.

- (234) Los resultados no pueden ponerse en cuestión por las alegaciones formuladas por las partes chinas respecto a que la actuación de los denunciantes se dirigió contra la RPC precisamente en estas fechas porque, si la RPC se tratara como un país de economía de mercado desde el final de 2016, los márgenes de dumping serían en principio inferiores desde entonces en adelante. Se rechaza esta alegación. De hecho, con independencia de estas consideraciones, la investigación ha confirmado que las importaciones objeto de dumping del producto afectado procedentes de China causan actualmente un perjuicio importante a la industria de la Unión.

7.1. NIVEL DE ELIMINACIÓN DEL PERJUICIO (MARGEN DEL PERJUICIO)

- (235) Para 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.
- (236) 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, en ausencia de importaciones objeto de dumping. Con la excepción de 2011, la rentabilidad de la industria de la Unión fue negativa durante todo el período considerado. Asimismo, a lo largo de dicho período, se registró una presencia significativa en el mercado de la Unión de importaciones de bajo precio procedentes de los países afectados.
- (237) El denunciante solicitó a la Comisión, en su denuncia, que utilizara un 10-15 % (escala propuesta por motivos de confidencialidad) del volumen de facturación como margen de beneficio no perjudicial razonable, que, según alegó, constituía el beneficio medio antes de impuestos sobre ventas obtenido por dos productores representativos de la Unión denunciantes en 2010. Sin embargo, esta alegación no se justificó de manera suficiente.
- (238) En anteriores investigaciones sobre productos similares, como determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable ⁽¹⁾ y determinados tubos soldados de hierro o de acero sin alear ⁽²⁾ o GOES ⁽³⁾, se concluyó que un margen de beneficio del 5 % podía considerarse un nivel apropiado para la industria de la Unión en ausencia del dumping perjudicial. Los productos planos de acero laminados en frío son similares en muchos aspectos a los productos antes referidos: el mineral de hierro, el carbón de coque y ciertas aleaciones constituyen partes principales de su coste de producción y se someten a procesos similares (horno, laminado). A los productores rusos también les pareció razonable un margen de beneficio del 5 %. Por estos motivos, se ha considerado provisionalmente que un margen de rentabilidad del 5 % es razonable asimismo para el sector de la fabricación de acero plano laminado en frío.
- (239) Sobre esta base, la Comisión calculó un precio no perjudicial del producto similar para la industria de la Unión añadiendo el margen de beneficio del 5 % antes referido al coste de producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación.
- (240) A continuación, 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.

7.2. MEDIDAS PROVISIONALES

- (241) Deben establecerse medidas antidumping provisionales respecto a las importaciones del producto afectado originario de los países afectados, de conformidad con la regla de aplicación del derecho más bajo contemplada en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base. La Comisión ha comparado los márgenes de perjuicio y los márgenes de dumping. El importe de los derechos debe fijarse al nivel más bajo de esos dos márgenes.

⁽¹⁾ DO L 336 de 20.12.2011, p. 6.

⁽²⁾ DO L 343 de 19.12.2008, p. 1.

⁽³⁾ DO L 284 de 30.10.2015, p. 109.

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

(en %)

País	Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Derecho provisional
RPC	Grupo Angang	59,1	13,8	13,8
	Grupo Shougang	52,7	16,0	16,0
	Otras empresas cooperantes	56,9	14,5	14,5
	Las demás empresas	59,1	16,0	16,0
Rusia	MMK Magnitogorsk	19,8	21,9	19,8
	PAO Severstal	25,4	27,2	25,4
	OJSC Novolipetsk Steel	26,2	28,1	26,2
	Las demás empresas	26,2	28,1	26,2

- (243) Los tipos del derecho antidumping especificados en el presente Reglamento en relación con cada empresa se establecieron a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejaban la situación constatada durante la presente 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 expresamente, deben someterse al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas». No deben someterse a ninguno de los tipos del derecho antidumping individuales.
- (244) Cualquier empresa puede solicitar la aplicación de tipos de derecho antidumping individuales si cambia el nombre de su entidad o establece una nueva entidad de producción o de ventas. La solicitud debe dirigirse a la Comisión ⁽¹⁾. La solicitud debe contener toda la información pertinente, incluida 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.
- (245) Con objeto de reducir al mínimo el riesgo de elusión debido a una diferencia en los tipos de derechos, deben adoptarse medidas especiales para garantizar la aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas a las que se impongan derechos antidumping individuales deben presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. La factura debe cumplir los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deben someterse al derecho antidumping aplicable a «las demás empresas».
- (246) Para garantizar adecuadamente el cumplimiento de los derechos antidumping, el derecho antidumping aplicable a «las demás empresas» debe 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.

8. REGISTRO

- (247) Como se menciona en el considerando 3, la Comisión sometió a registro las importaciones del producto afectado originario de la RPC y Rusia y procedente de estos países por medio del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2325. Esto se hizo en vista de la posible aplicación retroactiva de las medidas antidumping conforme al artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base. El registro de importaciones debe cesar. En esta fase del procedimiento no puede adoptarse una decisión sobre la posible aplicación retroactiva de las medidas antidumping.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1049 Bruxelles/Brussel, Belgique/België.

9. DISPOSICIONES FINALES

- (248) En aras de una buena gestión, la Comisión invitará a las partes interesadas a presentar observaciones por escrito o a solicitar una audiencia con la Comisión o el Consejero Auditor en litigios comerciales en un plazo determinado.
- (249) Las conclusiones relativas a la imposición de derechos provisionales son provisionales y podrían ser modificadas en la fase definitiva de la investigación.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de productos laminados planos de hierro o acero sin alear, o de los demás aceros aleados, pero con exclusión del acero inoxidable, de cualquier anchura, sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), en la actualidad clasificados en los códigos NC ex 7209 15 00 (código TARIC 7209 15 00 90), 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99 (código TARIC 7209 18 99 90), ex 7209 25 00 (código TARIC 7209 25 00 90), 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80 (códigos TARIC 7211 23 80 19, 7211 23 80 95 y 7211 23 80 99), ex 7211 29 00 (códigos TARIC 7211 29 00 19 y 7211 29 00 99), 7225 50 80 y 7226 92 00, y originarios de la República Popular China y la Federación de Rusia.

Están excluidos de la definición del producto afectado los siguientes tipos de productos:

- los productos eléctricos laminados planos de hierro o acero sin alear, de cualquier anchura, sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), enrollados o sin enrollar, de cualquier espesor,
- los productos recocidos (denominados «chapa negra») laminados planos de hierro o de acero sin alear, de cualquier anchura, laminados en frío (reducidos en frío), sin chapar ni revestir, enrollados, de espesor inferior a 0,35 mm,
- los productos laminados planos de los demás aceros aleados, de cualquier anchura, de acero magnético al silicio, y
- los productos laminados planos de acero aleado, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), de acero rápido.

2. Los tipos del derecho antidumping provisional aplicables al precio neto franco en la frontera de la Unión, derechos no pagados, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas indicadas a continuación serán los siguientes:

País	Empresa	Tipo de derecho provisional (%)	Código TARIC adicional
RPC	Angang Steel Company Limited, Anshan	13,8	C097
	Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd, Tianjin	13,8	C098
	Otras empresas que cooperaron enumeradas en el anexo	14,5	
	Las demás empresas	16,0	C999
Rusia	Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk	19,8	C099
	PAO Severstal, Cherepovets	25,4	C100
	Las demás empresas	26,2	C999

3. La aplicación de los tipos del derecho individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación de una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros en la que figurará una declaración fechada y firmada por un responsable de la entidad que expida dicha factura, identificado por su nombre y cargo, con el texto siguiente: «El abajo firmante certifica que el (volumen) de (producto afectado) vendido para su exportación a la Unión Europea consignado en esta factura fue fabricado por (nombre y dirección de la empresa) (Código TARIC adicional) en (país afectado). Declaro que la información facilitada en la presente factura es completa y correcta.». Si no se presenta tal factura, se aplicará el tipo del derecho aplicable a «las demás empresas».
4. El despacho a libre práctica en la Unión del producto mencionado en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe equivalente al del derecho provisional.
5. Salvo que se especifique otra cosa, serán aplicables las disposiciones pertinentes vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

1. En un plazo de veinticinco días civiles a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes interesadas podrán:
 - a) solicitar la publicación de los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se ha adoptado el presente Reglamento;
 - b) presentar sus observaciones por escrito a la Comisión, así como
 - c) solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios comerciales.
2. En un plazo de veinticinco días civiles a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes contempladas en el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 podrán presentar observaciones sobre la aplicación de las medidas provisionales.

Artículo 3

1. Se ordena a las autoridades aduaneras que interrumpan el registro de las importaciones establecido de conformidad con el artículo 1 del Reglamento (UE) 2015/2325.
2. Los datos recogidos en relación con los productos que se hayan declarado noventa días, como máximo, antes de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, deberán conservarse hasta la entrada en vigor de posibles medidas definitivas o hasta la finalización del presente procedimiento.

Artículo 4

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

El artículo 1 se aplicará durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 10 de febrero de 2016.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

ANEXO

PRODUCTORES EXPORTADORES CHINOS COOPERANTES NO INCLUIDOS EN LA MUESTRA

País	Nombre	Código TARIC adicional
RPC	Hebei Iron and Steel Co., Ltd, Shijiazhuang	C103
RPC	Handan Iron & Steel Group Han-Bao Co., Ltd, Handan	C104
RPC	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai	C105
RPC	Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd, Nanjing	C106
RPC	BX Steel POSCO Cold Rolled Sheet Co., Ltd, Benxi	C107
RPC	Bengang Steel Plates Co., Ltd, Benxi	C108
RPC	WISCO International Economic & Trading Co. Ltd, Wuhan	C109
RPC	Maanshan Iron & Steel Co., Ltd, Maanshan	C110
RPC	Tianjin Rolling-one Steel Co., Ltd, Tianjin	C111
RPC	Zhangjiagang Yangtze River Cold Rolled Sheet Co., Ltd, Zhangjiagang	C112
RPC	Inner Mongolia Baotou Steel Union Co., Ltd, Baotou City	C113